

ANALISIS PENGEMBANGAN DAN KELAYAKAN USAHA OBAT TRADISIONAL JAMU MASYARAKAT KABUPATEN KULONPROGO

Kuswadi Rustam¹⁾

¹⁾Prodi Administrasi Bisnis Politeknik Sawunggalih Aji Kutoarjo
email: kuswadi@polsa.ac.id

Abstract

On the economic side, the herbal medicine industry has contributed greatly to national income, increasing people's welfare and providing employment opportunities. Approximately 99% of herbal ingredients are domestic products and are considered capable of bringing a significant multiplier effect in economic growth in Indonesia, starting from the upstream sector (agriculture) to the downstream sector which includes industry and trade. However, along with the incessant variety of medicines (pharmaceuticals and imported herbal medicines) that are circulating and appear to be attractive to the public, it is not impossible that the demand for herbal medicines as traditional medicines in the last five years has tended to decline. Considering that herbal medicine is a product of the nation's cultural heritage and has contributed greatly to the creation of domestic workers, the herbal medicine industry, which incidentally is a small and medium industry, must continue to exist amid increasingly fierce competition.

Kulonprogo Regency has quite a number of diverse herbal and traditional medicinal plants businesses, most of which are classified as UMKM. In general, the business diversity is divided into four types of businesses, namely, (1). Liquid herbal medicine business; (2). Herbal medicine business; (3). Herbal dipping business; and (4). Business of herbal tablets/capsules. In order to survive, they need to find some business strategy development to remain viable and profitable. Based on these problems, it is necessary to research the Feasibility and Development Analysis of the Traditional Herbal Medicine Business of the Kulonprogo Regency, with the aim of finding several development strategies and business feasibility. The sample was randomly selected as many as 30 traditional herbal medicine business actors in Kulonprogo Regency. Through the results of the SWOT analysis, there are several business strategies, including (1). Increasing the scale of production and business scale, (2). Following the development of market trends, (3). Marketing innovation and market expansion. (4). Development of licensing legality (certification), such as the legality of an official distribution permit, and being under the guidance of the health office/BPOM. Meanwhile, based on the business feasibility analysis using the Payback Periode (PP) and Benefit Cost Ratio (B/C) method, the liquid herbal medicine business, the brewed herbal medicine business, the dipping herbal medicine business, and the herbal tablet business, capsules are feasible

and profitable because of the payback period (PP), or shorter time than the economic life of the investment, with Benefit Cost Ratio (BC) > 1. In addition to implementing the business strategy that has been found, it can be done by developing human resources through training and mentoring as well as developing business capital through easy access to capital

Keywords: *development, feasibility, and, analysis*

A. PENDAHULUAN

Jamu merupakan warisan budaya bangsa yang sudah digunakan secara turun menurun. Indonesia memiliki keunggulan dalam hal pengembangan jamu dengan 9.600 jenis tanaman obat yang dapat digunakan sebagai bahan dasar jamu. Selain itu, pemerintah juga sudah menggolongkan tanaman obat yang merupakan bahan baku pembuatan jamu ke dalam sepuluh komoditas potensial untuk dikembangkan. Dari sisi perekonomian, industri jamu telah berkontribusi sangat besar bagi pendapatan nasional, peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penyediaan lapangan kerja. Bahan baku jamu sekitar 99% merupakan produk dalam negeri dinilai mampu membawa multiplier effect yang cukup signifikan dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia mulai dari sektor hulu (pertanian) hingga sektor hilir yang meliputi perindustrian dan perdagangan.

Dalam aktivitas ekonomi, pasar industri jamu Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dengan nilai penjualan mencapai Rp 6 triliun, telah menciptakan tiga juta lapangan kerja, dan dengan daerah konsumen terbesar di pulau jawa mencapai 60% pada tahun 2007 (GP Jamu dan BPOM, 2008). Dengan keunggulan komparatif yang dimiliki sebagai industri berbasis sumberdaya lokal, KADIN dalam visi 2030 dan Road Map Industri Nasional merekomendasikan jamu sebagai klaster industri unggulan penggerak pencipta lapangan kerja dan penurunan angka kemiskinan dan atas dasar kearifan lokal dan potensi yang dimiliki produk Jamu, Kementerian Koordinator Bidang Ekonomi telah mencanangkan gerakan “Jamu Brand Indonesia” sebagai bagian dari kegiatan menyatukan merek jamu dalam satu payung Brand Indonesia.

Namun di tengah keberhasilan tersebut terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh industri jamu nasional. Dalam lima tahun terakhir seiring maraknya peredaran jamu berbahan baku kimia telah berpotensi menggeser perkembangan usaha jamu tradisional. Selain itu, produk jamu impor yang dengan mudah ditemukan di pasar dalam negeri juga memberikan dampak yang rentan terhadap persaingan dan citra jamu yang sebagian besar merupakan UMKM. Hal ini dikarenakan kemampuan dan daya saing produk jamu dari usaha kecil yang belum terstandarisasi sesuai dengan Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB).

Seiring dengan gencarnya berbagai macam obat (*farmasi maupun jamu impor*) yang beredar tampak lebih berhasil dalam menarik minat masyarakat Indonesia, jika fenomena ini terus terjadi maka tidak mustahil bahwa permintaan akan jamu sebagai obat tradisional bila terus menurun. Mengingat jamu merupakan produk warisan budaya

bangsa dan berkontribusi besar bagi penciptaan tenaga kerja domestik, maka industri jamu kita perlu berkompetisi. Industri jamu yang sebagian besar notabene UMKM harus tetap eksis menghadapi persaingan yang semakin ketat. Namun demikian rumusan masalahnya antara lain :

1. Bagaimanakah strategi usaha obat tradisional jamu masyarakat Kabupaten Kulonprogo agar berdaya saing
2. Apakah usaha jamu masyarakat masih layak dan menguntungkan
3. Bagaimanakah solusi atas permasalahan dalam melaksanakan beberapa strategi usaha yang mereka akan jalankan .

Kabupaten Kulonprogo terdapat banyak pelaku usaha jamu dan tanaman obat tradisional yang beragam. Jenis sediaan jamu yang banyak diproduksi adalah jamu bentuk herbal kering siap seduh atau siap rebus, bentuk pil/kapsul dan dalam bentuk segar rebusan atau jamu godhok. potensi bahan baku sediaan jamu dan obat tradisional naik seperti jahe, kencur, kunyit, dlingo, kapulaga, mengkudu, mahkota dewa, keji beling, sambiloto dan lidah buaya dengan produksi tertinggi adalah mahkota dewa 32,60% (*Sumber: Dinas Pertanian DIY, 2017*). Namun di tengah tingginya produksi bahan baku tersebut agar usaha tersebut mampu berkembang dan bersaing maka perlu beberapa strategi agar tetap eksis dalam persaingan yang semakin ketat. Untuk itu perlu penelitian Analisis Pengembangan Kelayakan Usaha Obat Tradisional Jamu Masyarakat Kabupaten Kulonprogo, dengan tujuan :

1. Menemukan beberapa strategi usaha obat tradisional jamu masyarakat Kabupaten Kulonprogo agar berdaya saing
2. Menentukan apakah usaha jamu masyarakat layak dan menguntungkan
3. Menemukan solusi permasalahan dalam melaksanakan beberapa strategi usaha yang mereka jalankan..

B. KAJIAN LITERATUR DAN TEORI

Menurut PERMENKES RI No. 246/Menkes/Per/V/1990, yang dimaksud dengan obat tradisional adalah bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan galenik atau campuran dari bahan bahan tersebut, yang secara tradisional telah digunakan untuk pengobatan berdasarkan pengalaman. Masyarakat Indonesia mengenal jamu adalah resep turun temurun dari leluhurnya agar dapat dipertahankan dan dikembangkan.

(Drews, 2000). penelitian tentang pengembangan obat dimulai ketika ilmu kimia mencapai tahap kematangan dalam prinsip dan metode yang diaplikasikan untuk mengatasi masalah diluar ilmu itu sendiri, dan ketika farmakologi berkembang suatu disiplin ilmu sendiri.

(Lin and Lu, 1997). Tahap pengembangan obat meliputi evaluasi keamanan dan efikasi dari senyawa baru tersebut secara *in vivo*. Jika target enzim atau reseptor sudah diketahui, maka digunakan ilmu medisinal yang melihat hubungan antara

struktur dan aktivitas baik secara empiris maupun semi empiris untuk menentukan modifikasi struktur sehingga diperoleh senyawa dengan aktivitas *in vitro* yang maksimal. Aktivitas *in vitro* yang baik belum tentu diikuti oleh aktivitas *in vivo* yang baik pula jika tidak didukung oleh bioavailabilitas yang baik dan lama kerja sesuai dengan kebutuhan. Karena itu, farmakokinetika dan metabolisme obat memiliki peranan yang sangat penting dalam pengembangan obat

(Sri Yuliani, 2001), Dalam upaya mengembangkan obat tradisional, ketersediaan bahan baku, ketersediaan obat dalam jenis dan jumlah yang cukup, keterjaminan kebenaran khasiat, mutu dan keabsahan obat yang beredar, serta perlindungan masyarakat dari penyalahgunaan obat yang dapat merugikan/membahayakan masyarakat merupakan faktor yang menentukan keberhasilan pengembangan. Dalam kondisi seperti saat ini, upaya yang paling tepat adalah mendorong pengembangan obat tradisional ke arah fitofarmaka [produk yang sudah teruji secara klinis], dengan harapan dapat mengurangi ketergantungan terhadap obat modern yang bahan bakunya masih diimpor

Dari sisi kualitas, sudah banyak terbukti beberapa tanaman obat efektif digunakan untuk beberapa pengobatan. Di Indonesia, beberapa tanaman obat telah terbukti secara empiris dan turun temurun digunakan untuk mengobati berbagai penyakit, semisal daun sirih (*Piper battle folium*) digunakan untuk antiseptik; umbi jahe (*Zingibers officinale* Rosc) digunakan sebagai Analgesik, Antipiretik, dan antiinflamasi; daun katuk (*Sauropus androgynus folium*) digunakan untuk meningkatkan produk ASI.

[Karmawati et al. (1996) dalam Yuliani (2001)] Kendala lain dalam pengembangan herbal medicine adalah pemasaran, yaitu adanya keengganan unit pelayanan kesehatan formal seperti Puskesmas, poliklinik, atau rumah sakit untuk menggunakan obat tradisional dalam pola pengobatan, karena obat tradisional masih dianggap sebagai produk inferior atau kelas rendah. Untuk mengatasi masalah ini, upaya pengembangan obat tradisional ke arah fitofarmaka merupakan suatu keharusan, karena hanya dengan cara tersebut unit-unit pelayanan kesehatan dapat menerima penggunaan obat tradisional sehingga penggunaan obat tradisional berkembang secara meluas dan diterima oleh seluruh lapisan

C. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif yang merupakan suatu bentuk penelitian dengan menghasilkan data berupa kata-kata tertulis, lisan dan perilaku dari yang diamati. Melalui kualitatif ini, peneliti mendapatkan gambaran atau data yang terkait dengan permasalahan dan pengembangan dan kelayakan usaha..

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini, wilayah Kabupaten Kulonprogo Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Sampel

Sampel data di ambil sebanyak 30 responden yang ada di Kabupaten Kulonprogo didapatkan hasil menurut katagori jenis usaha jamu yaitu :

- a. Usaha jamu cair
- b. Usaha jamu seduh
- c. Usaha jamu celup
- d. Usaha jamu tablet, dan kapsul

Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penilitia ini adalah data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara, observasi, penyebaran kuesioner dan *Focus Group Discussion* (FGD). Data Sekunder dengan sumber data dari literatur, penelusuran dokumen terkait seperti publikasi ilmiah dan dokumen publikasi Badan Pusat Statistik (BPS)

Analisis Data

Hasil pengumpulan data melalui survey, wawancara, penelusuran dokumen, FGD (Focus Group Discussion) serta melalui studi literature, kemudian dianalisis menggunakan :

1. Analisis SWOT

Merupakan analisis lingkungan internal usaha untuk menemukan kekuatan (*strength-S*) dan kelemahan (*weakness-W*) usaha serta analisis eksternal untuk mengetahui peluang (*Opportunity-O*) dan ancaman (*Threat-T*) usaha. setelah menyusun EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) dan IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) untuk menemukan beberapa strategi pengembangan yang sesuai.

Tabel : 3.1. Matriks EFAS-IFAS

IFAS \ EFAS	STRENGTHS	WEAKNESSES
OPPORTUNITIES	STRATEGI-SO Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI-WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang
THREATS	STRATEGI-ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI-WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (2001)

2. Analisis kelayakan usaha

Analisis kelayakan usaha dilakukan dengan menggunakan beberapa perhitungan rugi/laba dan perhitungan investasi yang digunakan, Sementara untuk mengetahui kelayakan usaha menggunakan dua metode penilaian investasi yaitu :

1) Payback Period (PP)

Payback Period merupakan periode waktu yang dibutuhkan, agar *cash flow* yang dihasilkan telah sama besar dengan investasi yang dikeluarkan. Investor tentunya menginginkan *payback period* yang sesingkat-singkatnya, terutama bila dikaitkan dengan resiko ketidakpastian berusaha yang selalu ada di masa depan.

2) Benefit Cost Ratio (B/C).

Benefit Cost Ratio adalah ukuran perbandingan antara pendapatan (*Benefit*) dengan Total Biaya produksi (*Cost*). Jika B/C ratio > 1, maka usaha tersebut **layak** atau menguntungkan, sebaliknya Jika B/C ratio < 1, maka usaha **tidak layak** atau merugi

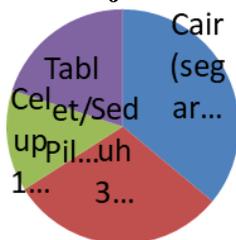
3. Validitas Data

Melakukan pemeriksaan keabsahan data menggunakan metode triangulasi dengan membandingkan hasil wawancara dan FGD dengan hasil penelusuran ke lapangan.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jenis sediaan jamu yang diproduksi di Kabupaten Kulon Progo cukup beragam di masing-masing Kecamatan. Pada umumnya terdiri dari jamu instan (kunir asam, jahe, gula semut), jamu kering (wedang uwuh, jamu godogan/seduhan, seperti jamu pegal linu, asam urat), jamu segar (jambu gendong/jambu racik) yaitu jamu kunir asam, beras kencur, uyub-uyub, jamu cekok, jamu pegal linu, jamu watukan dan jamu cabe puyang. Secara keseluruhan bentuk sediaan jamu terdiri dari jamu cair, jamu seduh, jamu celup dan jamu tablet dan kapsul. Hasil analisis data kuesioner dari empat pertanyaan untuk mengetahui sejauh mana responden mengenal dan mengapresiasi jamu, menunjukkan bahwa proporsi konsumen menyukai bentuk sediaan jamu sebagai berikut :

Grafik 4.1.1 Prosentase jenis sediaan yang disukai



Sumber : Analisis data primer

Dari tabel dan grafik di atas, responden lebih menyukai jenis sediaan jamu dalam bentuk cair dan seduh. Sisanya hanya sedikit yang menyukai bentuk tablet/pil/kapsul dan celup,. Artinya bahwa konsumen lebih menyukai jamu dalam bentuk cair dan seduh karena kedua jenis ini adalah jenis minuman kesehatan yang fungsinya sebagai pencegahan penyakit. Sementara yang berbentuk kapsul/tablet/pil, dan celup sudah ada klaim indikasi di dalam kemasannya sehingga diasumsikan oleh konsumen sebagai jamu untuk orang yang sedang sakit. Kemudian dari aspek kenyamanan cara meminum juga menjadi pertimbangan konsumen, tablet/pil/kapsul lebih susah dan kurang nyaman dibandingkan yang berbentuk cair.

Beberapa hasil analisis kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman usaha obat tradisional jamu masyarakat diperoleh sebagai berikut :

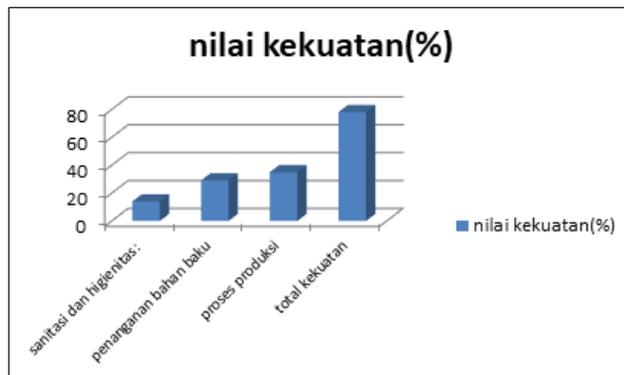
1. Analisis Kekuatan

Tabel 4.1. Analisis Kekuatan usaha

Kekuatan	Nilai (%)
Sanitasi dan higienitas:	14
Penanganan bahan baku	29,1
Proses produksi	35
Total kekuatan	78,1

Sumber : Analisis data primer

Grafik. 4.1.2 Kekuatan usaha



Sumber : Analisis data primer

Dari tabel dan grafik menggambarkan bahwa kekuatan pengembangan usaha antara lain:

- a. Sanitasi dan higienitas yang menggambarkan tentang kebersihan alat produksi yang digunakan. Kebersihan ruangan tempat produksi dan higienitas dari karyawan produksi, yaitu mencuci tangan sebelum produksi dan kebersihan pakaian selama melakukan produksi, diperoleh nilai 14%.

- b. Penanganan bahan baku meliputi perolehan bahan baku dari petani lokal, pemilihan bahan baku bebas jamur, pencucian menggunakan air mengalir, perajangan setipis mungkin ukuran standar adalah 3 mm – 5 mm, pengeringan simplisia ditempat bersih, penyimpanan pada wadah bersih dan higienis.
- c. Proses produksi jamu meliputi, proses dengan pemanasan menggunakan suhu terjaga, cairan penyari menggunakan air matang, bahan kemas yang digunakan bersih, aman untuk produk dan tidak mengkontaminasi, dan pada kemasan sudah diberikan label nama jamu. Kekuatan di proses produksi didapatkan 35 %, dan inimerupakan nilai kekuatan yang paling besar..

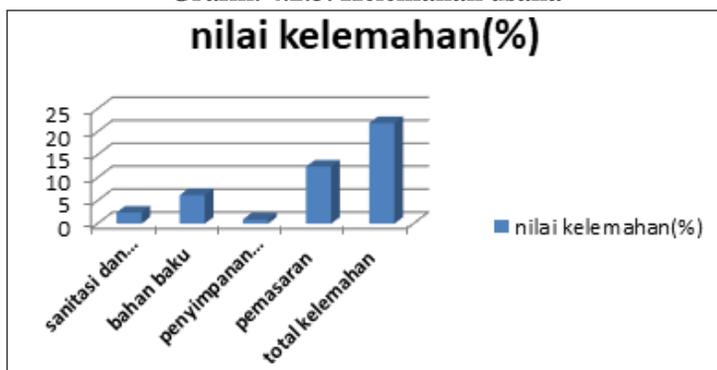
2. Analisis Kelemahan

Tabel 4.2. Analisis Kelemahan usaha

Kelemahan :	Nilai (%)
Sanitasi dan higienitas:	2,4
Bahan baku	6,2
Penyimpanan produk sisa cair segar	0,9
Pemasaran	12,4
Total kelemahan	21,9

Sumber : Analisis data primer

Grafik. 4.2.3. Kelemahan usaha nilai kelemahan(%)



Sumber : Analisis data primer

Dari tabel dan Grafik bahwa kelemahan pengembangan usaha antara lain:

- a. Sanitasi ruang produksi, khususnya adalah pada lantai tempat produksi yaitu masih ada yang tidak berlantai ubin, mengepel lantai tidak selalu digunakan dengan cairan antiseptik/pel. Higienitas karyawan, pernyataanya adalah karyawan sakit masih boleh melakukan produksi. Dari perhitungan diperoleh 2,4%.

- b. Penanganan bahan baku, tidak ada sertifikat bahan baku/standarisasi bahan baku, kebersihan bahan baku masih belum benar-benar ditanganai dengan baik, pengeringan masih menggunakan sinar matahari langsung. dari perhitungan diperoleh 6,2%
- c. Penyimpanan sisa produk jamu segar di suhu ruangan, ini tidak seharusnya terjadi karena untuk sediaan jamu segar dalam menjaga kualitas jamu masih akan dikonsumsi harus disimpan pada suhu di dalam almari pendingin. Dari perhitungan diperoleh 0,9%
- d. Pemasaran masih konvensional, tenaga marketing terbatas atau bahkan tidak ada, belum ikut pameran, dan belum memanfaatkan media on line dari perhitungan diperoleh 12,4% dan ini merupakan nilai kelemahan yang paling besar

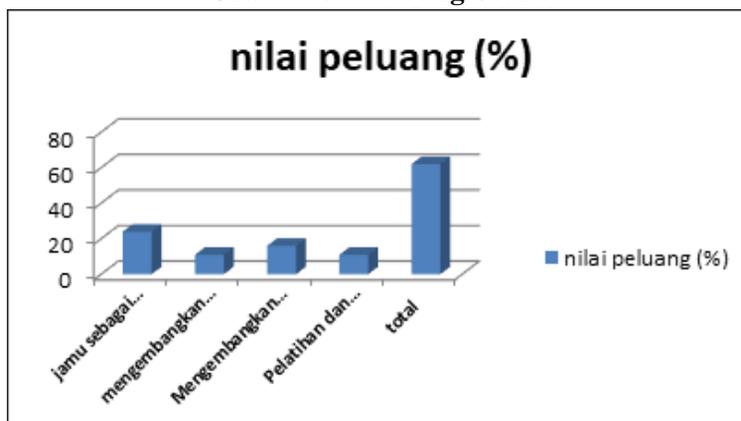
3. Analisis Peluang

Tabel 4.3 Analisis peluang usaha

Peluang	Nilai (%)
Jamu sebagai pilihan hidup sehat	24
Mengembangkan potensi jamu,	11
Mengembangkan inovasi sediaan produk jamu	16
Pelatihan dan BIMTEK dari dinas	11
Total	62

Sumber : Analisis data primer

Grafik 4.3.4 Peluang Usaha



Sumber : Analisis data primer

Berdasarkan tabel dan grafik peluang usaha pengembangan meliputi:

- a. Animo masyarakat mengenai back to nature sehingga menjadikan jamu sebagai pilihan untuk hidup sehat, dengan prosentase nilai 24 %

- b. Perkembangan teknologi menuntut mengembangkan potensi jamu, dengan prosentase nilai diperoleh 11%
- c. Mengembangkan inovasi sediaan produk jamu diperoleh nilai 16%
- d. Mengikuti pelatihan dan BIMTEK dari dinas untuk pelaku usaha di tingkat UMKM dengan materi-materi yang mendukung peningkatan kualitas pelaku usaha. Diperoleh nilai 11%

Dari analisis ini bahwa peluang yang ada dari pernyataan jamu masih menjadi pilihan hidup sehat masyarakat.

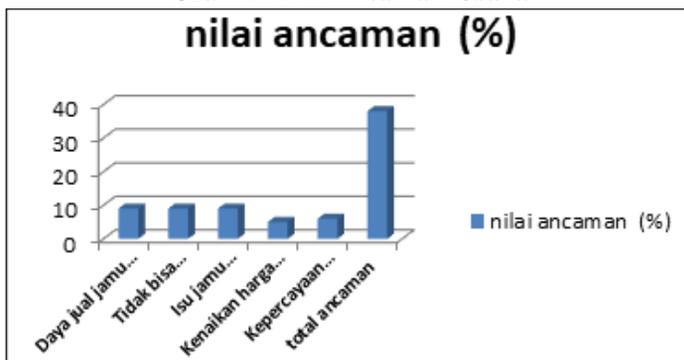
4. Ancaman

Tabel 4.4. Analisis ancaman usaha

Ancaman	Nilai (%)
Daya jual jamu bersaing dengan jamu asing,	9
Tidak bisa mengikuti trend pasar,	9
Isu jamu dicampur BKO,	9
Kenaikan harga bahan baku,	5
Kepercayaan konsumen terhadap manfaat jamu rendah	6
Total	38

Sumber : Analisis data primer

Grafik. 4.4.5 Ancaman Usaha nilai ancaman (%)



Sumber : Analisis data primer

Berdasarkan tabel dan grafik di atas, maka ancaman usaha pengembangan obat tradisional jamu adalah sebagai berikut:

- a. Daya saing jamu, yaitu daya jual jamu bersaing dengan jamu asing, diperoleh nilai 9%
- b. Tidak bisa mengikuti trend pasar, diperoleh nilai 9%
- c. Isu jamu dicampur dengan Bahan Kimia Obat, diperoleh nilai 9%

- d. Kenaikan harga bahan baku, diperoleh nilai 5%
- e. Kepercayaan konsumen terhadap manfaat jamu rendah, diperoleh nilai 6%
- f. Isu bahan kimia obat dicampurkan pada jamu dan tidak bisa mengikuti trend pasar merupakan ancaman terbesar. Hasil wawancara dengan Balai POM DIY untuk menindak lanjuti hal ini ada audit dan sidak pasar untuk dilakukan sampling langsung uji bebas BKO (Bahan Kimia Obat). Kategori jamu di tingkat usaha PIRT atau minuman kesehatan uji bebas bahan kimia obat tidak menjadi persyaratan uji mutu produk. Akan tetapi di level usaha UMOT dan UKOT salah satu syarat pelulusan produk jadi adalah tidak mengandung bahan kimia obat.

Secara keseluruhan anklisis SWOT menghasilkan nilai terbesar kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman usaha obat tradisional jamu masyarakat tertera pada tabel berikut :

Tabel. 4. 5. Nilai Posentase Terbesar dari SWOT

<u>STRENGTH</u> Proses produksi (24 %)	<u>OPPORTUNITY</u> Jamu menjadi pilihan hidup sehat (24%) Mengembangkan inovasi sediaan jamu (16%)
<u>WEAKNESS</u> Pemasaran (12,4%)	<u>THREAT</u> Tidak bisa ikut trendpasar (9%) Isu jamu ditambah dengan BKO (9 %)

Sumber : Analisis data primer

Beberapa strategi yang dihasilkan atas analisis SWOT dengan metode IFAS-EFAS tertera dalam matrik strategi sebagai berikut :

Tabel 4.6. Matriks Strategi Usaha

IFAS EFAS	STRENGTHS	WEAKNESSes
OPPORTUNITIES	<p><u>STRATEGI S-O</u> Strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yaitu: Prosesproduksi yang baik menghasilkan kualitas jamu yang baik didukung dengan terus melakukan inovasi sediaan jamu yang lebih praktis penggunaannya Dari sediaan cair □ dibuat kering, serbuk / instan Dari level usaha PIRT menjadi UKOT (Usaha Kecil Obat Tradisional)</p>	<p><u>STRATEGI W-O</u> strategi meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yaitu: Melakukan inovasi sediaan jamu yang lebih praktis penggunaannya, inovasi sediaan yang lebih praktis dari cair segar langsung ke konsumen menjadi sediaan instan /Kering / sediaan dengan kemasan dan bisa dipasarkan secara lebih luas lagi melalui marketing on line/ agen distributor</p>

IFAS EFAS	STRENGTHS	WEAKNESSES
THREATS	<p><u>STRATEGI S-T</u> strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yaitu : Proses produksi yang baik disertai meningkatkan ilmu pengetahuan untuk dapat melakukan produksi sesuai perkembangan trend pasar, tetap selalu menjaga kualitas jamu untuk tidak menambah BKO hanya karena untuk memenuhi efek/manfaat cepat.</p>	<p><u>STRATEGI W-T</u> Strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yaitu: Pemasaran yang tepat dengan direct selling/marketing online dengan menciptakan produk jamu yang mempunyai legalitas izin edar yang resmi, dan menjadi binaan dinas kesehatan/BPOM</p>

Sumber : Analisis data primer

Analisis kelayakan pada jenis usaha tersebut dilakukan dengan asumsi bahwa tempat usaha dengan sistem sewa per bulan dan menggunakan satu orang dahulu dalam permulaan kecuali usaha jamu tablet dan kapsul menggunakan 7 orang tenaga kerja dengan dengan kebutuhan investasi sbb :

1. Peralatan usaha

Kebutuhan peralatan usaha berdasarkan masing-masing jenis usaha dengan asumsi memiliki umur ekonomis 5 tahun atau 60 bulan.

Tabel 4.7. Peralatan Investasi Masing- masing Jenis Usaha

NO	JAMU CAIR	JAMU SEDUH	JAMU CELUP	JAMU PIL/KAPSUL
1	etalase	etalase	pisau	Tablet presses
2	meja	mesin giling jamu	gunting	Dry granulator
3	kompor	mesin sangrai jamu	timbangan digital	Hardneds dan diameter tablet tester
4	peralatan lain	mesin oven	siller	Tapped density
5		ayakan	nampan	Friability tester
6		wadah	talenan	Dissolution tester
7		mesin pen gemas	Blander	Disintegration tester
8		peralatan lain	Hairdryer	Coating pen
9				Genset
10				AC
11				Mesin cetak tablet
12				Rotary evaporator

Sumber : Analisis data primer

2. Bahan baku

Bahan untuk membuat jamu yang baik dengan menggunakan bahan baku yang banyak dijumpai di toko, pasar, atau supermarket sebagai berikut:

Tabel 1.8. Bahan Baku Berdasarkan Masing-Masing Jenis Usaha

NO	JAMU CAIR	JAMU SEDUH	JAMU CELUP	JAMU PIL/KAPSUL
1	beras	cengkeh	daun kepel kering	Purwoceng ekstrak
2	kencur	pala	jahe	Buah naga ekstrak
3	kunyit,	madu	batang serai	Pagagan ekstrak
4	asam jawa	jahe	cengkeh	Amprotab
5	gula jawa	kayu manis	kayu secang	Avicel
6	lainnya	kapulaga	kayu manis	Amilum
7		temulawak	aluminium foil	Laktosa
8		asam	kain kassa	Botol kosong & label
9		kunyit	plastik sreng	Cangkang kapsul
10		sereh	benang	
11		daun sambiloto	kertas	
12		daun kumis kucing	kardus	
13		kencur		
14		beluntas		
15		bahan lain		
16		merek		
17		plastik pengemas		

Sumber : Analisis data primer

3. Proyeksi Rugi Laba Usaha

Proyeksi rugi laba keempat jenis usaha sebagai berikut :

Tabel 1.9. Proyeksi Rugi Laba Usaha Jamu Cair, Seduh, Celup Dan Tablet, Kapsul

NO	URAIAN	NOMINAL (Rp)			
		JAMU CAIR	JAMU SEDUH	JAMU CELUP	JAMU TAB-LET, KAPSUL
A Investasi					
1	Peralatan usaha	2,570,000	12,080,800	822,500	608,000,000
	Total Investasi	2,570,000	12,080,800	822,500	608,000,000

NO	URAIAN	NOMINAL (Rp)			
		JAMU CAIR	JAMU SEDUH	JAMU CELUP	JAMU TAB- LET, KAPSUL
B	Pendapatan	(40 botol X 30 hr) X Rp 8.000	(70 unit X 30 hr) X Rp 9.000	(1 resep X 26 hr) X Rp 147.600	(1999 botol tablet X Rp 60.000) + (1999 botol kapsul) Rp 40.000
	Total pendapatan	9,600,000	18,900,000	3,837,600	199,900,000
C	Biaya-biaya				
	1 Biaya tetap				
	a. Penyusutan pera- alatan usaha	2,963,340	197,158	22,850	10,330,000
	b. Gaji karyawan	2,040,000	2,500,000	520,000	30,000,000
	Total Biaya Tetap	5,003,340	2,697,158	542,850	40,330,000
	2 Biaya variabel				
	a. Biaya bahan baku	3,090,000	12,348,000	1,638,000	54,900,000
	b. Sewa tempat	500,000	540,000	500,000	1,500,000
	c. air dan listrik	200,000	705,000	150,000	1,500,000
	Total biaya variabel	3,790,000	13,593,000	2,288,000	57,900,000
	Total biaya (1 + 2)	8,793,340	16,290,158	2,830,850	98,230,000
D	Laba	806,660	2,609,842	1,006,750	101,670,000
E	PP	3.19	4.63	0.82	5.98
F	B/C	1.09	1.16	1.36	2.04

Sumber : Analisis data primer

Berdasarkan proyeksi rugi/laba dan kebutuhan nvestasi, maka kelayakan usaha dari masing-masing jenis usaha sebagai berikut :

a. Usaha Jamu Cair

Usaha Jamu Cair pada investasi sebesar Rp 2,570,000 mendapatkan laba per bulan Rp 806.660 adalah layak karena *Benefit Cost Ratio* 1.09 sehingga B/C > 1 dengan *Payback Periode* (PP) 3,19 bulan

b. Usaha Jamu Seduh

Usaha jamu seduh pada investasi sebesar Rp 12,080,800 mendapatkan laba per bulan Rp 2,609,842 adalah layak karena *Benefit Cost Ratio* 1.16 sehingga B/C > 1 dengan *Payback Periode* (PP) 4,63 bulan

c. Usaha Jamu Celup

Usaha jamu celup pada investasi sebesar Rp 822.500 mendapatkan laba per

Analisis Pengembangan dan Kelayakan Usaha Obat Tradisional Jamu Masyarakat

bulan Rp 1.141.750 adalah layak karena *Benefit Cost Ratio* 1.42 sehingga $B/C > 1$ dengan Payback Periode (PP) 0,17 bulan

d. Usaha Jamu Kemasan

Usaha jamu kemasan pada investasi sebesar Rp 12,080,800 mendapatkan laba per bulan Rp 2,609,842 adalah layak karena *Benefit Cost Ratio* 1.16 sehingga $B/C > 1$ dengan Payback Periode (PP) 4,63 bulan

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Beberapa strategi yang sesuai usaha obat tradisional jamu masyarakat Kabupaten Kulonprogo dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif antara lain :

1. Peningkatan skala produksi dan skala usaha seperti :
 - a. Dari sediaan cair → dibuat kering, serbuk / instan
 - b. Dari level usaha PIRT menjadi UKOT (Usaha Kecil Obat Tradisional)
2. Mengikuti perkembangan trend pasar, tetap selalu menjaga kualitas jamu untuk tidak menambah BKO (Bahan Kimia Obat) hanya karena untuk memenuhi efek/manfaat cepat.
3. Inovasi sediaan jamu yang lebih praktis, inovasi sediaan yang lebih praktis dari cair segar langsung ke konsumen menjadi sediaan instan /Kering / sediaan dengan kemasan dan bisa dipasarkan secara lebih luas lagi melalui marketing on line/ agen distributor.
4. Pemasaran yang tepat dengan direct selling/marketing online dengan menciptakan produk jamu yang mempunyai legalitas ijin edar yang resmi, dan menjadi binaan dinas kesehatan/BPOM

Kempat jenis usaha obat tradisional jamu masyarakat Kabupaten Kulonprogo yang terdiri dari usaha jamu cair, usaha jamu seduh, usaha jamu celup, dan usaha jamu tablet, kapsul adalah layak dan menguntungkan karena memiliki Payback Periode (PP) atau waktu lebih pendek dari umur ekonomis investasi, dengan *Benefit Cost Ratio* (BC) > 1 .

Solusi permasalahan dalam menjalankan strategi usaha untuk menghadapi persaingan semakin ketat bagi usaha obat tradisional jamu masyarakat Kabupaten Kulonprogo memerlukan pengembangan SDM melalui pelatihan dan pendampingan serta pengembangan pemodalannya melalui kemudahan dalam akses permodalan

F. DAFTAR PUSTAKA

- Dipta, I. Wayan. 2004. *Membangun Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- Yunanto, Ari. Analisis Posisi Strategis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Shuttlecock. journal.unipdu.ac.id

- Tambunan, Tulus (2003), *Perkembangan UKM dalam Era AFTA: Peluang, Tantangan, Permasalahan dan Alternatif Solusinya*. Paper Diskusi pada Yayasan Indonesia Forum
- Tambunan, T.T.H., (2008), “Masalah Pengembangan UKM di Indonesia: Sebuah Upaya Mencari Jalan Alternatif”, *Makalah*, diakses dari <http://www.kadin-indonesia.or.id> pada tanggal 1 Mei 2010.
- Rahmana, Arief. Yani Iriani. Rienna Oktarina. 2012. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan. *Jurnal Teknik Industri*. Februari 2012 Vol.13. No.1. ejournal.umm.ac.id.
- Mathew B. Miles & Michael Huberman.1992. *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan Tjejep Rohendi Rosidi. Jakarta: Universitas Indonesia
- Mahendra, B. 2005. *13 Jenis Tanaman Obat Ampuh*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Siswanto, Y.W., 2004. *Penanganan Hasil Panen Tanaman Obat Komersial*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Suhardi , 1986. *Dasar-dasar Bercocok Tanam*, Kanisius, Yogyakarta
- Syukur, C, dan Hernani, 2001, *Budidaya Tanaman Obat Komersial*, Penebar Swadaya, Jakarta,
- Abdul Halim, *Analisis Investasi*, Salemba Empat Jakarta 2003