

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jamu merupakan minuman tradisional yang memiliki ciri khas rasa rempah yang kuat dan rasanya yang pekat. Jamu juga dapat disebut sebagai obat rumahan karena setiap orang dapat membuatnya sendiri di rumah dari bahan-bahan yang ada di sekitar seperti kunyit, kencur, jahe dan jenis rimpang lainnya. Jamu di Indonesia biasanya digunakan sebagai obat herbal yang memiliki khasiat untuk kesehatan. Mengonsumsi jamu juga dapat menjaga kebugaran tubuh, mencegah dari penyakit dan membantu meningkatkan nafsu makan bagi anak-anak (Army, 2018).

Penggunaan jamu sebagai obat berhubungan dengan status ekonomi keluarga yang mempengaruhi pemilihan penggunaan obat sebagai pencegahan dan pengobatan. Keluarga dengan status ekonomi yang tinggi memiliki kemampuan untuk mengakses fasilitas kesehatan dan pengobatan yang lebih maksimal. Sebaliknya, keluarga dengan status ekonomi yang berpendapatan rendah, kemampuan mendapatkan pengobatan sulit, sehingga lebih memilih jamu sebagai obat tradisional dengan alasan biaya yang lebih murah. Faktor yang mempengaruhi hal tersebut adalah tingkat pengetahuan, umur, status ekonomi dan sumber informasi (Adiyasa & Meiyanti, 2021).

Saat ini, terdapat beberapa jenis jamu yang dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. Rasa yang sudah mengikuti jaman namun tidak meninggalkan manfaat jamu itu sendiri dan tampilan yang menarik sehingga konsumen tertarik untuk mengkonsumsinya. Menurut Pemerintah Kabupaten Banyuwangi (2015) terdapat 90 penjual jamu gendong dan 53 industri kecil obat tradisional yang ada di Kabupaten Banyuwangi. Menurut Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Banyuwangi (2024) terdapat 50 penjual jamu yang memiliki izin dagang di Kabupaten Banyuwangi. Dalam hal ini, produsen membutuhkan strategi pengembangan usaha yang tepat.

Pengembangan usaha penting kaitannya demi keberlangsungan sebuah usaha. Untuk mempertahankan usaha dan menguasai pasar dibutuhkan strategi pengembangan usaha yang tepat. Dalam kegiatan pengembangan usaha tidak lepas

kaitannya dengan pemasaran. Pemasaran dilakukan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan pelanggan melalui pertukaran antar produsen dan konsumen untuk memenuhi kebutuhannya.

Jamu Buk Tin merupakan usaha jamu yang berada di Kabupaten Banyuwangi, tepatnya di Desa Tambakrejo Kecamatan Muncar. Jamu Buk Tin merintis karirnya pada tahun 1986 yang di produksi di Kecamatan Tegaldlimo oleh mertua owner, namun karena faktor usia, Jamu Buk Tin berhenti produksi pada tahun 2015. Pada tahun 2019 Jamu Buk Tin hadir kembali dengan konsep *ready to drink* yang praktis dan menarik dan tetap menggunakan resep lama untuk menjaga rasa dan kualitasnya. Saat ini Jamu Buk Tin memproduksi jamu dengan tiga varian rasa yaitu jamu beras kencur, jamu kunyit asam, dan jamu kunci suruh. Harga jual Jamu Buk Tin 6.000 ribu dengan botol ukuran 350ml dan 18.000 ribu dengan botol ukuran 1.500ml.

Permasalahan yang dihadapi usaha Jamu Buk Tin yaitu kurangnya tenaga kerja pada bidang pemasaran sehingga mempengaruhi pemasaran Jamu Buk Tin yang kurang maksimal. Pemasaran masih dikerjakan oleh owner dan dipasarkan hanya di beberapa daerah yang ada di Banyuwangi, owner juga menitipkan produk ke toko kelontong dan warung makan. Selain itu, pemasaran dilakukan melalui social media namun hanya sebatas memberi informasi, tanpa mengemas informasi menjadi menarik.

Berdasarkan permasalahan yang ada pada usaha Jamu Buk Tin, dibutuhkan adanya strategi pengembangan usaha untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya agar lebih unggul dibanding pesaing. Selain itu, ingin mengetahui perusahaan dapat bertahan menghadapi persaingan dan mempertahankan peluang dan kekuatan, serta menanggulangi ancaman dan kelemahan. Maka hal ini perlu dilakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Jamu Buk Tin Di Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pengembangan usaha Jamu Buk Tin?
2. Alternatif apa saja yang dapat di rekomendasikan dalam pengembangan usaha Jamu Buk Tin?
3. Strategi prioritas manakah yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha Jamu Buk Tin?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pengembangan usaha Jamu Buk Tin
2. Merumuskan alternatif pengembangan usaha Jamu Buk Tin
3. Menentukan strategi prioritas yang tepat untuk digunakan dalam pengembangan usaha Jamu Buk Tin

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan pengambilan keputusan terkait dengan strategi pengembangan usaha

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat dalam memberikan pengetahuan dan wawasan terkait dengan analisis pengembangan usaha serta menentukan solusi yang tepat bagi perusahaan tersebut

3. Bagi Akademisi

Penelitian ini bermanfaat sebagai bahan referensi untuk mengembangkan dan mengimplementasikan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang analisis pengembangan usaha