

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL  
( STUDI KASUS : KELURAHAN MABAR HILIR,  
KECAMATAN MEDAN DELI, KOTA MEDAN)**

**SKRIPSI**

Oleh:

**FEMMY RAFNI**

**NPM : 1504300035**

**Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL  
( STUDI KASUS : KELURAHAN MABAR HILIR,  
KECAMATAN MEDAN DELI, KOTA MEDAN)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**FEMMY RAFNI  
NPM : 1504300035  
Prigram Studi : AGRIBISNIS**

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada  
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

**Komisi Pembimbing**



Mailina Harahap, S.P., M.Si.  
Ketua



Akbar Habib, S.P., M.P.  
Anggota



Disahkan Oleh :  
Dekan

**Ir. Asritaperni Munar, M.P.**

Tanggal Lulus 05 Oktober 2019

## PERYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Femmy Rafni

NPM : 1504300035

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "**Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus : Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan)**" adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme). Maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya.

Medan, Oktober 2019

Yang Menyatakan

  
Femmy Rafni

## RINGKASAN

Femmy Rafni “Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus : Kelurahan Mabar Kecamatan Medan Deli Kota Medan). Dibimbing oleh : Mailina Harahap, S.P., M.Si. sebagai ketua komisi pembimbing dan Akbar Habib, S.P., M.P. sebagai anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis pendapatan, analisis kelayakan, dan merumuskan strategi pengembangan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan studi kasus. Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menurut Arikunto yaitu menggunakan sampel 30% dari populasi, jumlah populasinya 106 orang maka  $106 \times 30\% = 31$ , jadi sampelnya yaitu 31 penjual jamu tradisional. Teknik pengambilan sampelnya menggunakan sampel acak sederhana (*simple random sampling*). Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data meliputi pendapatan, kelayakan dan perumusan strategi pengembangan dengan analisis SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian, analisis pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir sebesar Rp. 2.307.524,14 per bulan. Dengan kelayakan usahanya R/C sebesar 2,13 dan B/C sebesar 1,13. Nilai EFAS dan IFAS dengan skor kekuatan 2,212, kelemahan skor 0,894, peluang skornya 2,001 dan ancaman skornya 1,062.

**Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Pendapatan, Kelayakan, Usaha jamu tradisional**

## SUMMARY

Femmy Rafni "Strategy for Developing Traditional Herbal Business (Case Study: Mabar Village, Medan Deli District, Medan City). Supervised by: Mailina Harahap, S.P., M.Sc. as chair of the supervising commission and Akbar Habib, S.P., M.P. as a member of the supervising commission.

This study aims to determine the income analysis, feasibility analysis, and formulate a strategy for developing traditional herbal medicine business in Mabar Hilir Village, Medan Deli District, Medan City. The method used in this research is a case study. The sampling method used in this study according to Arikunto is using a sample of 30% of the population, the population is 106 people then  $106 \times 30\% = 31$ , so the sample is 31 traditional herbal medicine sellers. The sampling technique uses simple random sampling. The data used are primary data and backward data. Data analysis includes revenue, feasibility and formulation of development strategies with SWOT analysis.

Based on the results of the study, the analysis of traditional herbal medicine business revenue in Mabar Hilir Village is Rp. 2,307,524.14 per month. With the feasibility of its business R / C of 2.13 and B / C of 1.13. EFAS and IFAS scores with a strength score of 2.212, weakness score of 0.894, chance score of 2.001 and threat score of 1.062.

**Keywords: Development Strategy, Income, Feasibility, Traditional herbal medicine business**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Femmy Rafni lahir di Tapak Tuan Kabupaten Aceh Selatan pada Tanggal 09 November 1996, anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Ayahanda Azhar Caniago S.E. dan Ibunda Erni Tanjung.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2009 menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Swasta Muhammadiyah Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Pulau Nias.
2. Tahun 2012 menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Pulau Nias.
3. Tahun 2015 menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Pulau Nias.
4. Tahun 2015 melanjutkan pendidikan Strata 1 (S1) di program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjadi mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

1. Pada tahun 2015 mengikuti Perkenalan Kehidupan Kampus Mahasiswa/i Baru (PKKMB) dan Masa Ta'aruf (MASTA) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Pada tahun 2016 Mengikuti Kajian Intensif Al-Islam dan Kemuhammadiyah (KIAM) yang diselenggarakan oleh pusat studi Al-Islam Kemuhammadiyah (PSIM) Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Pada tahun 2018 mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. SOCFIN INDONESIA (SOCFINDO) Kebun Mata Pao, Kecamatan Teluk Mengkudu, Kabupaten Serdang Bedagai.

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberi Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini **“Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus : Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan)”** guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.

Dalam kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P., Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si., Selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.P., Selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P, M, Si., Selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Mailina Harahap, S.P, M, Si., Selaku Ketua Komisi Pembimbing.
6. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P., Selaku Anggota Komisi Pembimbing.
7. Ayahanda Azhar Caniago, S.E. dan Ibunda Erni Tanjung yang selalu memberikan dukungannya baik moral maupun materil
8. Seluruh Dosen Pengajar, Karyawan dan Civitas Akademika Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Buat kakak dan adek saya Fildzah Rayhana Sadidah dan M. Afzalurrahman yang telah banyak membantu dan mensupport penulis dalam menyelesaikan skripsi
10. Sahabat - sahabat terbaik penulis Fahmi Idris, Ika Apriani, Dian Purnama Sari, Zahrianur, Hafsah Pohan dan teman teman kelas Agribisnis 1. Terima kasih atas semangat dan dukungannya selama ini.

11. Kosh abu-abu No.01, Anggun Laila Sari, Ayu Juliyanti Panggabran, Fitri Handayani, Khairunnisa Pratika dan Rosdiana Nasution yang telah mendengarkan curhatan penulis selama membuat skripsi.

Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu sangat diharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan agar nantinya skripsi ini dapat lebih baik lagi.

Medan, Oktober 2019

Penulis



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>i</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian .....	4
Kegunaan Penelitian .....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>5</b>
Jamu Tradisional.....	5
Landasan Teori.....	7
Kerangka Pemikiran.....	16
<b>METODE PENELITIAN</b> .....	<b>18</b>
Metode Penelitian .....	18
Metode Penentuan Lokasi .....	18
Metode Penarikan Sempel .....	18
Metode Pengumpulan Data.....	19
Metode Analisis Data.....	19
Definisi dan Batasan Operasional.....	27

<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>28</b>
Letak Geografis dan Luas Lahan .....	28
Keadaan Penduduk.....	28
Sarana dan Prasarana Umum .....	29
Karakteristik Sampel.....	30
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>33</b>
Biaya Tetap .....	33
Biaya Variabel .....	34
Total Biaya.....	34
Penerimaan Usaha Jamu Tradisional .....	35
Pendapatan Usaha Jamu Tradisional .....	36
Kelayakan Usaha Jamu Tradisional.....	36
Analisis SWOT .....	37
Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usaha Jamu Tradisional .....	39
Tahap Analisis Data Matriks SWOT .....	43
Tahap Pengambilan Keputusan.....	44
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>49</b>
Kesimpulan .....	49
Saran .....	50
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>51</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>52</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT .....	22
2.	Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal.....	23
3.	Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Di Kelurahan Mabar Hilir Tahun 2019.....	29
4.	Sarana dan Prasarana Umum .....	29
5.	Karakteristik Usia Responden Jamu Tradisional .....	30
6.	Tingkat Pendidikan Responden .....	31
7.	Jumlah Tanggungan Responden .....	31
8.	Lama Usaha Responden.....	32
9.	Biaya Tetap Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir..	33
10.	Biaya Variabel Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir .....	34
11.	Total Biaya Penjual Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir.	35
12.	Penerimaan Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir ..	35
13.	Pendapatan Usaha Jamu Tradisional Per Bulan.....	36
14.	Maktriks Faktor Strategi Internal Usaha Jamu Tradisional .....	39
15.	Matriks Faktor Eksternal Usaha Jamu Tradisional .....	40
16.	Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir.....	41
17.	Matriks SWOT Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir	43

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	17
2.	Diagram Analisi SWOT.....	21
3.	Matriks Posisi SWOT.....	42

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Karakteristik Responden.....	52
2.	Biaya Bahan Bakar (Pertama).....	53
3.	Bahan Bakar (Kedua).....	55
4.	Biaya Bahan Baku (Ketiga) .....	57
5.	Biaya Bahan Baku (Keempat) .....	59
6.	Biaya Penggilingan Beras dalam Kurun Waktu 1 Bulan.....	61
7.	Biaya Bahan Bakar Gas .....	62
8.	Biaya Bahan Bakar Trasportasi .....	63
9.	Biaya Pembelian Botol Sirup.....	64
10.	Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Kompor Gas .....	65
11.	Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Gelas .....	66
12.	Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Sendok.....	67
13.	Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Panci.....	68
14.	Biaya penggunaan dan Penyusutan Jerigen 2L .....	69
15.	Biaya Penggunaan dan Penyusutan Grobak .....	70
16.	Penerimaan Usaha Jamu Tradisional .....	71
17.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal Usaha Jamu Tradisional Penelitian .....	72
18.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal Usaha Jamu Tradisional Penelitian .....	73
19.	Nilai Ranting Dari Setiap Faktor Internal Penelitian.....	74
20.	Nilai Ranting Dari Setiap Faktor Eksternal Penelitian .....	75

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Indonesia di kenal akan kekayaan rempah-rempah dan tumbuhan tradisionalnya. Karna kekayaan itulah tidak sedikit dari masyarakat Indonesia yang mampu mengolah rempah-rempah tersebut menjadi sesuatu yang bermanfaat untuk kesehatan baik itu digunakan untuk pencegahan maupun untuk pengobatan. (Angrani, 2015). Rempah-rempah tersebut diolah sehingga menghasilkan obat tradisional.

Obat tradisional atau yang lebih dikenal jamu merupakan salah satu warisan budaya bangsa Indonesia yang telah digunakan selama berabad-abad, untuk pemeliharaan dan peningkatan kesehatan serta pencegahan dan pengobatan penyakit. Produksi dan penggunaan obat tradisional di Indonesia memperlihatkan kecenderungan terus meningkat, baik jenis maupun volumenya. Produk olahan dari jamu tradisional diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan usaha yang berdampak pada kegiatan perekonomian dan penyerapan tenaga kerja. Setiap usaha berbeda dalam hal skala usaha, modal, tenaga kerja, manajemen dan biaya produksi agar dapat diperoleh produk yang memberikan nilai tambah dan keuntungan yang berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima berbeda-beda untuk setiap unit usaha (Ulfa, 2017).

Jamu merupakan minuman tradisional yang masih diminati oleh banyak orang dan memiliki target pasar yang luas. Dengan terangkatnya minuman jamu tradisional sehingga kebutuhan hidup sehat konsumen membuat para pelaku usaha jamu khususnya penjual jamu tradisional memiliki prospek ekonomi yang bagus dan untuk menjalankan usaha jamu tidak membutuhkan modal yang besar.

Sehingga, dengan meningkatnya gaya hidup sehat manusia mendorong perkembangan usaha jamu tradisional yang dijajak dengan ciri khas wanita penjual jamu gendong dengan berjalan kaki menjadi salah satu pilihan kuliner yang disediakan oleh warung modren seperti cafe. Tetapi jamu tradisional yang dijual keliling juga mengalami perkembangan dengan adanya penggunaan transportasi seperti sepeda motor yang didesain lengkap dengan gerobak jamu.

Kelurahan Mabar Hilir merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Medan Deli yang memiliki potensi dibidang penjualan jamu. Usaha jamu tradisional sudah sejak lama dilakukan oleh masyarakat kelurahan Mabar Hilir. Menurut para masyarakat sekitar usaha penjualan jamu tradisional adalah warisan dari nenek moyang yang ditularkan secara turun-temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Penjualan jamu tradisional masih bisa bertahan dikarenakan berbagai cara atau strategi yang dilakukan para penjual jamu tradisional. Bertahannya jamu tradisional karna harganya yang relatif murah dan terjangkau, penjualan yang dilakukan secara *door to door* atau berkeliling dari satu tempat ke tempat lain sehingga jamu tradisional bisa bertahan dan ramuannya yang masih alami membuat para konsumen yakin akan mutu dan kualitasnya.

Manajemen strategi merupakan sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Salah satu metode untuk merumuskan strategi yang efektif adalah metode SWOT karna dapat menggambarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan dilanjut dengan QSPM (*quantitative strategic*

*planning matrik*) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan tingkat kepentingan faktor internal dan eksternal (Munica, 2017).

Dengan adanya perencanaan strategi diperlukan untuk usaha-usaha jamu di kelurahan Mabar Hilir sebagai upaya menghindari adanya penurunan jumlah produksi dan jumlah usaha jamu di kelurahan Mabar Hilir. Tujuan dari aktivitas suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Akan tetapi, ketika besarnya jumlah pendapatan yang diperoleh belum sesuai dengan yang diharapkan. Pendapatan yang diperoleh belum dapat memberikan jaminan layak atau tidak layaknya suatu usaha. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengetahui tingkat pendapatan dan kelayakan suatu kegiatan usaha.

Dari latar belakang dan masalah di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL.**

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas dapat dirumuskan beberapa permasalahan yaitu :

1. Bagaimana pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan ?
2. Bagaimana kelayakan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan ?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan?



## **Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan.
2. Untuk menganalisis usaha jamu tradisional layak untuk dikembangkan secara bisnis.
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan.

## **Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis, dapat menambah wawasan dan pengetahuan terutama yang berkaitan dengan topik penelitian.
2. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi mahasiswa yang ada hubungannya dengan penelitian ini.
3. Sebagai bahan informasi bagi yang memasarkan usaha jamu tersebut.
4. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi pihak - pihak yang membutuhkan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Jamu Tradisional

Jamu adalah salah satu warisan budaya Indonesia yang sampai saat ini masih bertahan dan terus dilestarikan. Minuman sehat racikan asli Indonesia ini masih jadi pilihan masyarakat tradisional walaupun produk obat-obatan modern sudah muncul di pasaran. Pelaku usaha jamu keliling umumnya adalah perempuan. Mereka meracik sekaligus menjajakannya dari kampung ke kampung secara perseorangan. Meskipun demikian, tak jarang pula para penjual jamu keliling tersebut berkelompok dalam sebuah paguyuban untuk lebih mengembangkan usahanya (Wulandari dan Azrianingsih, 2014).

Sejarah jamu memang tidak diketahui secara pasti, adajuga yang menghubungkan dengan kebiasaan pada kerajaan Hindu Mataram. Catatan lain pada kebiasaan putri - putri keraton untuk menjaga kesehatan dan kecantikan diri di depan suami, mereka menggunakan jamu dan kosmetik herbal. "Acaraki" misalnya, adalah sebutan bagi orang yang membuat jamu dan resep ramuan itu terangkum dalam kitab Madhawapura's.Rumphius, seorang botanis yang hidup pada masapemerintahan Belanda di Indonesia yaitu tahun 1775 Masehi telah melakukan penelitian tentang jamu di Indonesia(Aditama, 2014).

Obat-obatan yang diolah secara tradisional turun-temurun berdasarkan resep nenek moyang, adat-istiadat, kepercayaan, atau kebiasaan setempat, baik bersifat *magic* maupun pengetahuan tradisional. Menurut penelitian masa kini, obat-obatan tradisional memang bermanfaat bagi kesehatan dan saat ini penggunaannya cukup gencar dilakukan karena lebih mudah dijangkau masyarakat, baik harga maupun ketersediaannya. Obat tradisional pada saat ini banyak digunakan karena menurut

beberapa penelitian tidak terlalu menyebabkan efek samping, karena masih bisa dicerna oleh tubuh. Bagian dari obat tradisional yang banyak digunakan atau dimanfaatkan di masyarakat adalah akar, rimpang, batang, buah, daun dan bunga. Seperti misalnya akar alang-alang dipergunakan untuk obat penurun panas. Rimpang temulawak dan rimpang kunyit banyak dipergunakan untuk obat hepatitis. Batang kina dipergunakan untuk obat malaria. Kulit batang kayu manis banyak dipergunakan untuk obat tekanan darah tinggi. Buah mengkudu banyak dipergunakan untuk obat kanker. Buah belimbing banyak dipergunakan untuk 10 obat tekanan darah tinggi. Daun bluntas untuk obat menghilangkan bau badan. Bunga belimbing Wuluh untuk obat batuk.

Pengobatan tradisional awalnya dikenal dengan ramuan jamu-jamuan, hingga saat ini jamu masih diyakini sebagai obat mujarab untuk mengobati berbagai penyakit bahkan telah dikembangkan dalam industri modern. Pengetahuan mengenai tumbuhan obat memiliki karakteristik berbeda-beda pada suatu wilayah. Pengetahuan tersebut biasanya merupakan warisan secara turun-temurun. Hanya sebagian kecil masyarakat yang mengetahui jenis-jenis tumbuhan obat (Nurrani, 2013).

Menurut (BPS, 2000) tanaman obat didefinisikan sebagai tanaman yang bermanfaat sebagai obat-obatan yang dikonsumsi dari berbagai tanaman berupa daun, bunga, buah umbi (rimpang) atau akar. Sementara itu didefinisikan tanaman obat Indonesia menurut Departemen Kesehatan RI dalam (Siswanto, 2004), tercantum dalam SK Menkes NO. 149/Menkes/IV/1978 sebagai berikut :

- a. Tanaman atau bagian tanaman yang digunakan sebagai bahan obat tradisional atau jamu.

- b. Tanaman atau bagian tanaman yang digunakan sebagai bahan pemula bahan baku.
- c. Tanaman atau bagian tanaman yang diekstraksi dan ekstrak tanaman tersebut digunakan sebagai obat.

## **Landasan Teori**

### **Analisis Usaha**

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara pendapatan yang diharapkan dari investasi tersebut dan biaya yang diperlukannya (Soekartawi, 2006).

Biaya yang tidak bervariasi dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atau modal yang dipinjam, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa, sedangkan biaya variabel bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah biaya-biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja dalam jangka panjang semua biaya dengan variabel (Soekartawi, 2006).

### **Penerimaan**

Penerimaan adalah suatu nilai produk total dalam jangka waktu tertentu, baik untuk dijual maupun untuk dikonsumsi sendiri. Penerimaan dinilai berdasarkan atas perkalian antara total produksi dengan harga yang berlaku. Sedangkan pengeluaran atau biaya usahatani merupakan nilai penggunaan sarana produksi dan lain-lainnya yang dibebankan pada produk yang bersangkutan (Soekartawi, 2006).

## **Pendapatan**

Menurut (Sukirno, 2006). Menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material lainnya yang berasal dari pemakaian kekayaan atau jasa-jasa manusia yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan.

Ada 2 jenis pendapatan yaitu :

1. Pendapatan kotor (*grossincome*) adalah penerimaan seseorang atau suatu badan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran usaha.
2. Pendapatan bersih (*Net income*) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian-kerugian yang bisa timbul.

## **Kelayakan Usaha**

Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha. Pengertian layak dalam penelitian ini adalah kemungkinan dari suatu gagasan usaha yang akan dilaksanakan apakah telah layak.

Usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat, upah tenaga kerja, serta sarana produksi diperhitungkan sebagai biaya demikian pula pendapatan. Sementara evaluasi kelayakan usaha dikatakan layak jika memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Ratio antara penerimaan dan biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total penerimaan (Rp)

TC : Biaya Total (Rp)

Dengan karakteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas

Nilai R/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak

Nilai R/C < 1, maka usaha jamu tradisional tidak layak

2. Ratio antara keuntungan dan biaya ( B/C Ratio )

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = \frac{F1}{TC}$$

Dimana :

B/C : Benefit/Cost Ratio

F1 : Total pendapatan (Rp)

TC : Total biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas

Nilai B/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak

Nilai B/C < 1, maka usaha jamu tradisional tidak layak

## **Analisis SWOT**

### **Analisis Situasi SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk memuaskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Sebelum melakukan analisis, maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu :

#### **1. Matriks Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, ada beberapa langkah penentuan dalam membuat tabel IFAS. Adapun langkah-langkah tersebut yaitu :

1. Membuat 1 kolom faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan).
2. Membuat ranting untuk masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “ranting” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot dari setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasar pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan ranting pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

## **2. Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, ada beberapa langkah penentuan dalam membuat tabel EFAS. Adapun langkah-langkah tersebut yaitu :

1. Membuat 1 kolom faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
2. Membuat ranting untuk masing-masing faktor strategi eksternal, meluasi dari nilai 4, nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot dari setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan ranting pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.



### 3. Matriks Posisi

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan kekuatan sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal ( $x$ ) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal ( $y$ ) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - Jika peluang lebih besar dari ancaman maka nilai  $y > 0$  dan jika kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilainya  $y < 0$ .
  - Jika kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya  $x < 0$  (Rangkuti, 2015).

## **Penelitian Terdahulu**

Risa (2017), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisional di Kabupaten Bangkalan”. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dengan cara kuisioner, wawancara, observasi dan diskusi. Metode penentuan sample yang digunakan peneliti adalah *non probability sampling* yaitu dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Responden penelitian ini berjumlah 8 orang. Dengan tujuan untuk mengetahui alternatif strategi serta prioritas strategi yang dapat digunakan sebagai upaya pengembangan industri-industri jamu di Kabupaten Bangkalan. Berdasarkan hasil penelitian, faktor internal industri jamu di Kabupaten Bangkalan meliputi manajemen perusahaan, pemasaran, keuangan, produksi, dan sumberdaya manusia. Faktor eksternal industri jamu di Kabupaten Bangkalan meliputi ekonomi, kondisi sosial, budaya demografi, pemerintah, teknologi dan kompetitor. Strategi yang dapat diterapkan sebagai upaya pengembangan industri jamu di Kabupaten Bangkalan meliputi yaitu strategi pertahanan dan kualitas produk, mempertahankan citra/imege perusahaan, meningkatkan kegiatan promosi dan memperluas daerah pemasaran, mengembangkan kerjasama dengan industri lain diluar wilayah dan meningkatkan hubungan dengan pemerintah dan lembaga lain.

Ananda (2013), dengan judul “ Pemetaan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Jamu Instan di Kabupaten Karanganyar” penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peta sebaran, mengidentifikasi peta sebaran, mengidentifikasi potensi tingkat kecamatan, mengidentifikasi di tingkat kabupaten, merumuskan strategi pengembangan, dan mengidentifikasi peta rantai

nilai (*value chain map*) agroindustri jamu instan di Kabupaten Karanganyer. Metode dasar penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data meliputi pemetaan, identifikasi potensi tingkat Kecamatan dengan metode perbandingan eksposensial, identifikasi potensi tingkat Kabupaten dengan metode borda, perumusan strategi pengembangan dengan analisis SWOT serta identifikasi *value chain map* pada agroindustri jamu instan di Kabupaten Karanganyer. Berdasarkan hasil penelitian, alternatif strategi pengembangan antara lain adalah meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, memperkuat serta mengembangkan kelembagaan (klaster biofarmaka), penguatan modal dan adopsi teknologi modern, membuat lisensi atau izin dari badan POM dan membuat kemasan yang menarik, peningkatan kemampuan produsen dalam inovasi, peningkatan akses bahan baku lokal yang berkualitas, meningkatkan kualitas pengusaha untuk memaksimalkan daya saing, dan meningkatkan promosi untuk meningkatkan pemasaran produk jamu instan.

Danny (2016), dengan judul “Strategi Pemasaran Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman pemasaran, merumuskan alternatif strategi pemasaran, dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran produk agroindustri jamu UD. GATUTKACA. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan analisis. Metode analisis data menggunakan analisis matriks *Internal External* (IE), matriks *Strength, Weakness, Opportunity, and Threat* (SWOT), dan matriks *Quantitative Strategic Planning* (QSP). Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan pemasaran produk agroindustri

jamu UD. GATUTKACA perolehan total nilai tertimbang pada matriks IFE EFE memiliki kekuatan terbesar pada pemilik mempunyai usaha lain yang dapat membantu usaha agroindustri jamu UD. GATUTKACA dengan skor 0,360, kelemahan terbesar terdapat pada belum ada tenaga kerja kusus di bidang pemasaran dan jumlah pedagang perantara yang masih terbatas dengan skor masing-masing 0,168, sedangkan peluang terbesar adalah adanya dukungan pemerintah dengan skor 0,432, dan ancaman terbesar adalah berkembangnya industri jamu nasional dengan skor 0,170. Berdasarkan matriks IE maka diketahui agroindustri jamu UD. GATUTKACA berada pada sel V yaitu “menjaga dan mempertahankan” dengan alternatif strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk yang dapat direkomendasikan terdiri dari meningkatkan loyalitas konsumen, meningkatkan kepercayaan konsumen, melalui sertifikasi produk, melakukan perbaikan pada manajemen tenaga kerja, malakukan kegiatan menarik seperti promo potongan harga, pemberian bonus, pemberian bonus, dan tester bagi konsumen, melakukan perencanaan produksi yang baik untuk efisiensi biaya dan menambah tenaga profesional di bagian pemasaran untuk membantu penetrasidan pengembangan pasar. Dengan demikian, diketahui prioritas strategi yang dapat dilakukan oleh agroindustri jamu UD. GATUTKACA adalah strategi menambah tenaga profesional dibagian pemasaran untuk membantu penetrasi dan pengembangan pasar yang lebih luas dengan perolehan total nilai daya tarik dalam matriks QSPM sebesar 5,302.

## **Kerangka Pemikiran**

Penjual jamu tradisional adalah penjual yang memasarkan jamu dengan menggunakan kendaraan sepeda maupun sepeda motor.

Produksi adalah hasil pendapatan dari usaha jamu tradisional di Kecamatan Mabar Hilir. Biaya terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variabel cost).

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah output setiap periode, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besarnya tergantung pada besarnya produksi.

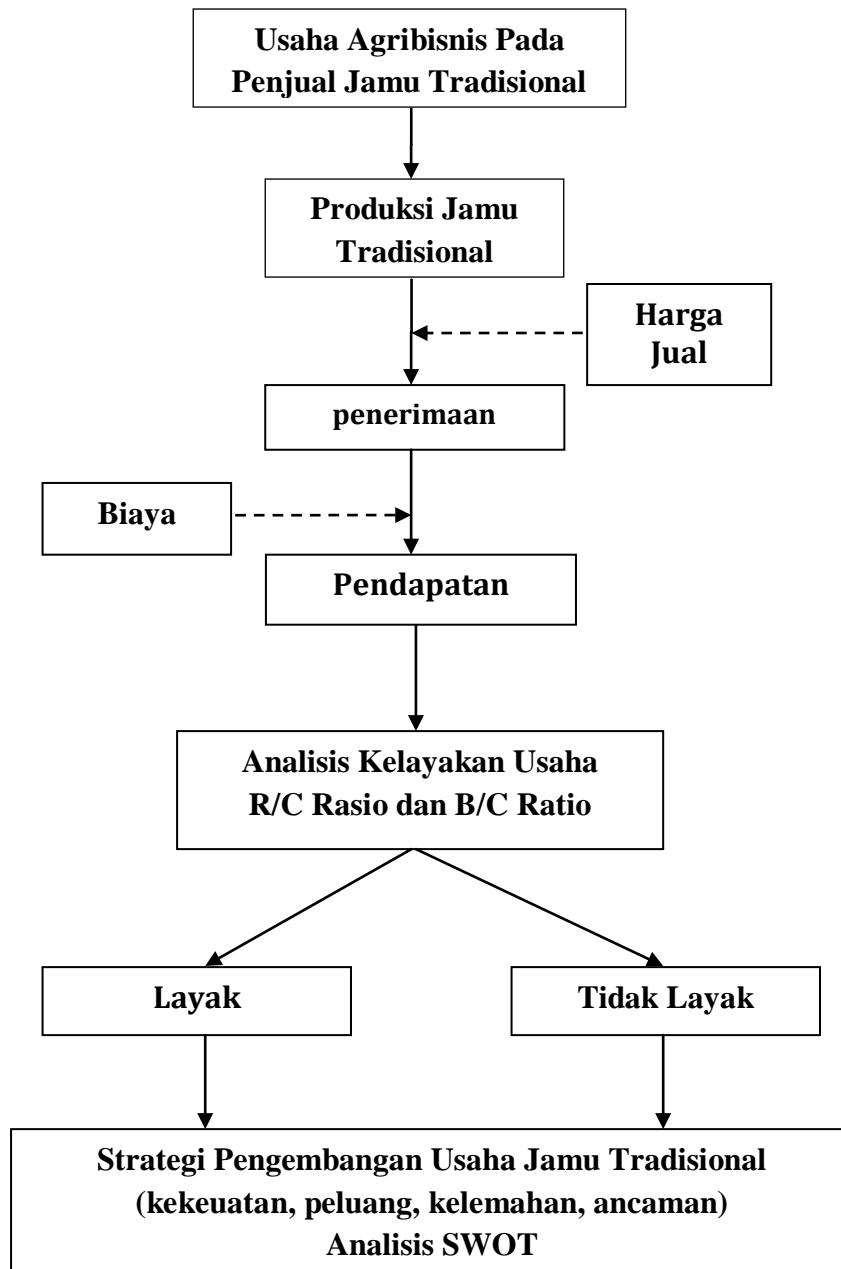
Penerimaan usaha jamu adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pendapatan kotor usaha jamu didefinisikan nilai produk total usaha dalam jangka waktu tertentu. Pengeluaran total usaha jamu didefinisikan nilai semua masukan yang habis terpakai dalam produksi. Selisih dari pendapatan kotor usaha dan pengeluaran total usaha disebut pendapatan bersih usaha jamu.

Pendapatan dalam bahan pembuatan jamu adalah total penerimaan, dimana hasil produksi dikali dengan harga jual dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam satu kali produksi.

Pendapatan usaha jamu tersebut dapat dianalisis kelayakan usahanya, apakah usaha jamu tradisional yang dilakukan di Kelurahan Mabar Hilir layak diusahakan atau tidak berdasarkan kriteria kelayakan usaha R/C Rasio. Apakah dalam jangka panjang usaha tersebut layak kemudian akan dikaji bagaimana strategi pengembangan usaha jamu tradisional berdasarkan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari jamu tradisional menggunakan Analisis SWOT.

Dari penjelasan diatas, maka dapat digambarkan skema rangkaian pemikiran penelitian sebagai berikut :

### Skema Kerangka Pemikiran



Keterangan :

————> : Mempengaruhi

- - - - -> : Dipengaruhi

Gambar 1 : Skema Kerangka Pemikiran

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan studi kasus (*case study*) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan penelitian mengenai suatu objek tertentu, atau suatu fenomena yang di tentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### **Metode Penentu Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Mabar Hilir, Kecamatan Medan Deli, Kota Medan. Lokasi Penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Peneliti menentukan daerah tersebut sebagai tempat penelitian dengan timbangan bahwa daerah ini merupakan daerah yang pontensial bagi pengembangan pemasaran jamu tradisional.

### **Metode Penarikan Sempel**

Menurut (Sujarwani dan Endrayanto, 2012) mengatakan bahwa, populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi penelitian adalah penjual jamu tradisional keliling yang berdomisili di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli yang berjumlah 106 orang.

Sempel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2011). Dengan demikian sampel yaitu sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki, dan bisa mewakili keseluruhan populasinya sehingga jumlahnya lebih sedikit dari populasi. Menurut Arikunto (2013) apabila jumlah subyeknya kurang dari 100, maka sebaiknya diambil

semua, selanjutnya jika subyeknya besar maka dapat di ambil 10-15% atau 20-25% atau lebih. Adapun penelitian ini menggunakan sampel 30% dari populasi yang ada, jumlah populasi melebihi 100 yaitu 106 penjual jamu tradisional. Berarti  $106 \times 30\% = 31$ , jadi sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 31 penjual jamu tradisional.

Teknik atau pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel acak sederhana (*simple random sampling*) ialah suatu sampel yang diambil sedemikian rupa sehingga tiap unit penelitian dari suatu populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha. Data sekunder diperoleh dari laporan yang telah dipublikasikan yang bersumber dari instansi yang terkait dengan permasalahan seperti Badan Pusat Statistik (BPS), kantor kepala dikelurahan Mabar Hilir, Perpustakaan UMSU, Media Masa, Jurnal, Artikel, Buku-buku, Internet serta Literatur yang terkait dengan penelitian yang dilakukan.

### **Metode Analisis Data**

Untuk menyelesaikan masalah penelitian yang pertama yaitu mengenai pendapatan usaha jamu tradisional digunakan rumus :

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan Usaha Jamu Tradisional

TR = Total Penerimaan



TC = Total Biaya (Soekartawi, 2002).

Untuk masalah yang kedua yaitu menganalisis kelayakan usaha jamu tradisional. Metode analisis data suatu kelayakan usaha menggunakan R/C dengan rumus sebagai berikut :

1. Ratio antara penerimaan dan biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total penerimaan (Rp)

TC : Biaya Total (Rp)

Dengan karakteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas

Nilai R/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak

Nilai R/C < 1, maka usaha jamu tradisional tidak layak (Suratiyah, 2015).

2. Ratio antara keuntungan dan biaya ( B/C Ratio )

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = \frac{F1}{TC}$$

Dimana :

B/C : Benefit/Cost Ratio

F1 : Total pendapatan (Rp)

TC : Total biaya (Rp)

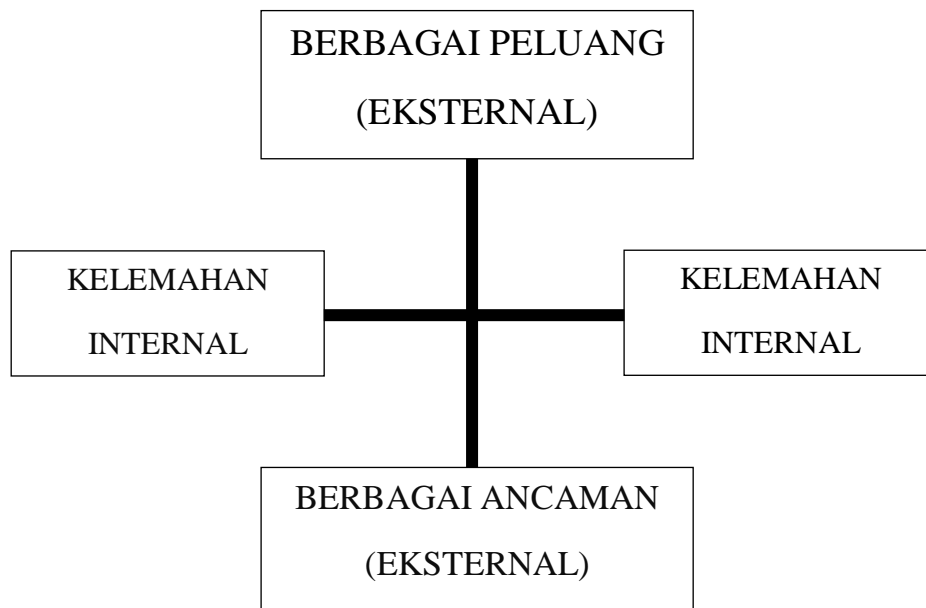
Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas

Nilai B/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak

Nilai  $B/C < 1$ , maka usaha jamu tradisional tidak layak (Suratiyah, 2015).

Untuk menyelesaikan masalah ketiga tentang strategi penembangan usaha jamu tradisional di lakukan dengan analisis SWOT (Strenght, Weakness, Oppotunities, Threat) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO,ST,WO dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strenght) dan peluang (oppotunities) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan ( weakness) dan ancaman (threat).



**Gambar 2. Diagram Analisi SWOT**

Kuadrat 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).

Kuadrat 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadrat 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadrat 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

**Tabel 1. Matriks SWOT**

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal</li> </ul>
OPPORTUNITTES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal</li> </ul>	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal</li> </ul>	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

*Sumber : Rangkuti, 2015.*

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-sebesarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defenisif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2015).

Sebelum dilakukan analisis data seperti diatas maka terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode matriks faktor strategi internal dan eksternal seperti pada Tabel 2 di bawah ini.

**Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal**

<b>Faktor Strategi Internal/Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Ranting</b>	<b>Skoring (Bobot x Ranting)</b>
Kekuatan/Peluang :			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total skor Kekuatan/Peluang	1.00		
Kelemahan/Ancaman :			
1.			
2.			
3.			

4.			
5.			
Total skor Kelemahan/Ancaman	1.00		
Selisih Kekuatan- Kelemahan/Peluang-Ancaman			

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan menjadi peluang dan ancaman EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak, penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategi perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung ranting (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan (*pool*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai ranting untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif. Pemberian nilai ranting untuk faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah negative/kebalikannya. Jika ranting sangat besar, rantingnya dalam skala mulai dari 1 (*outstanding*) sampai dengan 4 (*pool*).
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan ranting pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*). Sampai dengan 1,0 (*pool*).

Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan

bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Berdasarkan Matriks SWOT diatas didapatkan langkah strategi yaitu sebagai berikut :

#### 1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

#### 2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

#### 3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

#### 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan 4 tipe strategi.

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan menjadi peluang dan ancaman EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak, penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategi perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung ranting (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*pool*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai ranting untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi ranting +4, tetapi jika kecil diberi ranting +1). Pemberian nilai ranting faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ranting sangat besar, rantingnya adalah +1. Sebaliknya, jika nilai kecil rantingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan ranting pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*). Sampai dengan 1,0 (*pool*).
- e. Jumlahnya skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tersebut bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

## **Defenisi dan Batasan Operasional**

1. Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Mabar Hilir, Kecamatan Madan Deli, Kota Medan.
2. Jamu tradisional adalah jamu yang terbuat dari bahan-bahan alami. Seperti dari tumbuh-tumbuhan yang diracik menjadi serbuk jamu dan minuman jamu.
3. Sampel dalam penelitian ini adalah hanya penjual jamu tradisional.
4. Strategi pengembangan adalah usaha-usaha yang dilakukan guna pengembangan jamu tradisional.
5. Biaya produksi (Cost) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani selama proses produksi masih berlangsung dengan satuan Rupiah (Rp).
6. Pendapatan (*revenue*) adalah peningkatan kotor ekuitas seorang pemilik yang berasal dari aktivitas bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Pada umumnya pendapatan berasal dari penjualan barang dagangan, pemberian jasa, penyewaan property, dan pemberian pinjaman uang. Pendapatan biasanya akan menyebabkan kenaikan aset.
7. Analisis kelayakan (R/C) dan (B/C) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisi ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha.
8. SWOT merupakan salah satu alat analisis manajemen yang digunakan untuk mensistematisasikan masalah dan menyusun pilihan-pilihan strategi.



## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Letak Geografis dan Luas Lahan**

Kecamatan Medan Deli merupakan salah satu Kecamatan dari 21 Kecamatan yang ada di Kota Medan. Kecamatan Medan Deli terdiri dari 6 Kelurahan dimana salah satu Kelurahan tersebut adalah Kelurahan Mabar Hilir. Kelurahan Mabar Hilir merupakan salah satu dari Kelurahan yang berada di Pemerintahan Kecamatan Medan Deli, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara. Adapun mengenai batas administratif Kelurahan Mabar Hilir adalah sebagai berikut.

Adapun batas-batas wilayah daerah penelitian Kelurahan Mabar Hilir adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Saentis Kabupaten Deli Serdang
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Mabar
3. Sebelah Barat berbatasan dengan PT. KIM
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Tanjung Mulia Hilir

Luas wilayah Kelurahan Mabar Hilir adalah 318,9 Ha yang terdiri dari 12 lingkungan.

### **Keadaan Penduduk**

Jumlah penduduk Kelurahan Mabar Hilir pada tahun 2019 sebanyak 28,238 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 6.692 KK yang terdiri dari penduduk dengan jenis kelamin Laki-laki dan Perempuan. Secara terperinci keterangan mengenai penduduk di Kelurahan Mabar Hilir dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 3. Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Di Kelurahan Mabar Hilir Tahun 2019**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase %
1	Laki-Laki	12.637	44,75
2	Perempuan	15.600	55,25
	Jumlah	28.237	100%

*Sumber : Kantor Kelurahan Mabar Hilir 2019*

Dari Tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Kelurahan Mabar Hilir menurut jenis kelamin pada tahun 2019 sebesar 28.237 jiwa, meliputi 12.637 jiwa laki-laki dan 15.600 jiwa perempuan. Jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan lebih tinggi dibanding dengan penduduk berjenis kelamin laki-laki.

#### **Sarana Dan Prasarana Umum Kondisi Fasilitas Umum**

Fasilitas umum merupakan bentuk pelayanan masyarakat yang bertujuan untuk memberikan kemudahan masyarakat dalam melakukan aktifitas kehidupan masyarakat sehari-hari. Adapun fasilitas umum yang terdapat di Kelurahan Mabar Hilir antara lain, sarana pendidikan, sarana ibadah, sarana kesehatan dan sarana olahraga. Berikut adalah data sarana dan prasarana yang ada di Kelurahan Mabar Hilir.

**Tabel 4. Sarana dan Prasarana Umum**

No	Sarana dan Prasarana	Unit
1.	Sarana Pendidikan	
	a. PAUT/TK	9
	b. SD	4
	c. SMP	3
	d. MTs (Madrasah Tsnowiyah)	1
2.	Sarana Ibadah	
	a. Masjid	13
	b. Mushollah	10
	c. Gereja	3
3.	Sarana Kesehatan Umum	
	a. Puskesmas Pembantu	1
	b. Posyandu	13

	c. Tempat Praktek Bidan	8
4.	Sarana Lapangan Olahraga	
	a. Bola Kaki	1
	b. Bulu Tangkis	1
	c. Tenis Meja	1

*Sumber : Kantor Kelurahan Mabar Hilir 2019*

### **Karakteristik Sampel**

Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah penjual jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir. Total pelaku penjual pada penelitian ini berjumlah 31 penjual. Karakteristik sampel dalam penelitian ini yaitu:

#### a. Usia Responden

**Tabel 5. Karakteristik Usia Responden Jamu Tradisional**

Kelompok Usia	Responden	Persentase (%)
30-40 tahun	14	45,16
41-50 tahun	7	22,58
51-60 tahun	8	25,81
61-70 tahun	2	6,45
Jumlah	31	100

*Sumber : Data primer diolah 2019*

Dari tabel 5 menunjukkan bahwa pengelompokan usia responden dalam penelitian ini dibagi menjadi empat bagian, yaitu kelompok usia 30 hingga 40 tahun sebanyak 14 orang (35,48%), kelompok usia 41 hingga 50 tahun sebanyak 7 orang (22,58%), kelompok usia 51 hingga 60 tahun sebanyak 8 orang (25,80%), kelompok usia 61 hingga 70 tahun sebanyak 2 orang (6,45%). Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir berusia 30-40 tahun sebanyak 14 orang (35,48%).

#### b. Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan merupakan salah satu faktor penting dalam mengelola usaha jamu tradisional. Pendidikan juga sangat erat kaitannya dengan kemampuan petani dalam menerima informasi untuk mengoptimalkan usahanya.

Berikut ini adalah tabel tingkat pendidikan responden :

**Tabel 6. Tingkat Pendidikan Responden**

Tingkat pendidikan	Responden	Persentase (%)
SD	17	54,84
SMP	5	16,13
SMA	9	29,03
Jumlah	31	100

*Sumber : Data primer diolah 2019*

Dari tabel 6 menunjukkan bahwa dari keseluruhan responden pernah mendapatkan pendidikan formal. Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir berpendidikan SD sebanyak 17 orang (54,84%).

c. Jumlah Tanggungan Responden

Berikut ini adalah tabel jumlah tanggungan responden :

**Tabel 7. Jumlah Tanggungan Responden**

Jumlah Tanggungan (orang)	Responden (orang)	Persentase (%)
0-1	9	29,03
2-3	19	61,29
4-5	3	9,68
Jumlah	31	100

*Sumber : Data primer diolah 2019*

Dari tabel 7 di atas menunjukkan bahwa responden menurut jumlah tanggungan antara 0-1 sebanyak 9 orang (29,03%), jumlah tanggungan antara 2-3 sebanyak 19 orang (61,29%) dan jumlah tanggungan antara 4-5 sebanyak 3 orang (9,63%). Berdasarkan data di atas dapat diketahui lebih banyak jumlah tanggungan responden penjual jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir dengan jumlah tanggungan antara 2-3 sebanyak 19 orang (61,29%).

d. Berdasarkan Lama Usaha

**Tabel 8. Lama Usaha Responden**

No	Lama Usaha (tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Persentasi (%)
1	1-10	10	32,26
2	11-20	8	25,81
3	21-30	8	25,81
4	31-40	4	12,90
5	41-50	-	-
6	51-60	1	3,23
Jumlah		31	100

*Sumber: Data Primer Diolah 2019*

Data dari tabel 8 menunjukkan bahwa penjual jamu tradisional menurut lama usaha antara 1-10 tahun sebanyak 10 orang (32,26%), lama usaha antara 11-20 tahun sebanyak 8 orang (25,81%), lama usaha 21-30 tahun sebanyak 8 orang (25,81%), lama usaha 31-40 tahun sebanyak 4 orang (12,90%), lama usaha 41-50 tidak ada dan lama usaha antara 51-60 tahun sebanyak 1 orang (3,23%). Berdasarkan data di atas dapat di ketahui bahwa rata-rata penjual jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir telah melakukan usahanya selama 1-10 tahun yaitu sebanyak 10 orang (32,26%).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan usaha jamu tradisional perlu memperhatikan berbagai pengeluaran usaha jamu tradisional atau disebut biaya usaha selain itu juga perlu memperhatikan pendapatan usaha jamu tradisional. Biaya produksi yaitu mencakup komponen biaya variabel dan biaya tetap. Penerimaan usaha jamu tradisional adalah jumlah produksi dikali dengan harga jual sedangkan pendapatan usaha jamu tradisional merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya.

### Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan usaha jamu tradisional yaitu biaya kompor gas, gelas, sendok dll. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha jamu tradisional dapat di lihat pada tabel berikut :

**Tabel 9. Biaya Tetap Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

No	Biaya Tetap	Biaya Penyusutan
1	Kompor Gas	3.663,58
2	Gelas	401,54
3	Sendok	23,82
4	Panci	965
5	Jerigen 2L	282,29
6	Gerobak	3.202,94
Total Biaya Penyusutan		8.539,17

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa Biaya tetap adalah biaya kompor gas, gelas, sendok, panci, jerigen 2l dan gerobak yang dikeluarkan dalam satu bulan sebesar Rp.8.539,17.

## Biaya Variabel

Biaya Variabel merupakan biaya yang harus dikeluarkan seiring dalam bertambah atau berkurangnya produksi. Dalam usaha jamu tradisional ini yang termasuk kedalam biaya variabel meliputi biaya penggunaan bahan baku, biaya penggilingan beras, biaya bahan bakar dan biaya transportasi/bensin. Biaya variabel tersebut dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 10. Biaya Variabel Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

No	Komponen	Total Biaya
1	Biaya Bahan Baku	1.713.974,35
2	Biaya Penggilingan Beras	129.445,16
3	Biaya Bahan Bakar	22.000,00
4	Biaya Transportasi	160.000,00
5	Biaya Pembelian Botol Sirup	6.387,10
Total Biaya Variabel		2.031.806,61

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Pada tabel diatas biaya yang dikeluarkan untuk biaya bahan baku yaitu Rp 1.713.974,35per bulan. Bahan baku yang digunakan dalam usaha jamu tradisional yaitu kencur, beras, jahe, kunyit, temulawak, gula merah, gula pasir, daun sirih, merica, asam jawa dan telur. Pembelian bahan baku yang digunakan dibeli di warung-warung sekitar rumah mereka. Sementara biaya untuk penggilingan beras sebesar Rp129.445,16 per bulan, biaya bahan bakar Rp 22.000,00 per bulan, biaya untuk transportasi sebesar Rp 160.000,00 per bulan dan biaya pembelian botol sirup sebesar Rp 6.387,10 per botol maka dari itu keseluruhan biaya variabel perbulan untuk usaha jamu tradisional sebesarRp 2.031.806,61.

## Total Biaya

Total biaya merupakan hasil dari penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Analisis ini digunakan untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan

oleh penjual jamu tradisional selama menjalankan usaha jamu tradisional dalam 1 bulan.

Besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh penjual jamu tradisional selama 1 bulan adalah Rp 2.040.345,78. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya total pada usaha jamu tradisional dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 11. Total Biaya Penjual Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

Keterangan	Total Selisih (Rp)
Total Biaya Tetap	8.539,17
Total Biaya Variabel	2.031.806,61
Jumlah	2.040.345,78

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

### **Penerimaan Usaha Jamu Tradisional**

Penerimaan adalah perkalian antara total jamu tradisional yang diproduksi dengan harga jamu tradisional per gelas. Harga jual jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir menjual jamunya dengan gelas kecil dimana setiap harga jamu tradisional bermacam-macam ada yang dicampurkan dengan kunyit asam, temulawak, beras kencur dan ada juga jamu tradisional yang di campur dengan menggunakan telur tergantung dari permintaan konsumen.

**Tabel 12. Penerimaan Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

No	Uraian	Rataan
1	Rata-rata Penjualan Jamu Tradisional Gelas/Hari	29
2	Rata-rata Harga Jamu Tradisional/Gelas	Rp 4.129,03
3	Rata-rata Penjualan Jamu Tradisional+Telur Gelas/Hari	19
4	Rata-rata Harga Jamu Tradisional+Telur/Gelas	Rp 8000
Total Penerimaan Perhari		Rp 271.741,87
Total Penerimaan Perbulan		Rp 4.347.869,92

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Berdasarkan survey di lapangan, penjual jamu memasarkan ke daerah KIM, Medan Helvetia, Karya dan sekitar rumah mereka. Penjual jamu tradisional memasarkan jamunya hanya empat hari dalam seminggu yaitu hari senin, rabu,



kamis dan jumat dengan jam kerja penjual jamu tradisional dari jam 07.00 wib – 10.00 wib dan di lanjut jam 15.00 wib – 18.00 wib.

### **Pendapatan Usaha Jamu Tradisional**

Pada dasarnya pendapatan suatu usaha sangat bergantung pada pengolahan usaha itu sendiri. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh penjual jamu tradisional. Besarnya pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir per bulannya dapat dilihat pada Tabel 13 di bawah ini :

**Tabel 13. Pendapatan Usaha Jamu Tradisional Per Bulan**

Uraian	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan	4.347.869,92
Total Biaya	2.040.345,78
Total Pendapatan	2.307,524,14

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Berdasarkan tabel 13 diatas dapat diketahui bahwa total penerimaan rata-rata adalah Rp. 4.347.869,92 sedangkan total rata-rata biaya produksi adalah Rp. 2.040.345,78 dan total pendapatan rata-rata pada usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir per bulan adalah sebesar Rp. 2.307,524,14.

### **Kelayakan Usaha Jamu Tradisional**

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya. Untuk mengetahui apakah usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan sudah layak atau

tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C) Ratio dan (B/C) Ratio yaitu :

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} \\ &= \frac{\text{Rp } 4.347.869,92}{\text{Rp } 2.040.345,78} = 2,13 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat dinilai R/C sebesar 2,13. Nilai 2,13>1, sehingga usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan sebesar Rp 1 maka penjual jamu tradisional akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 2,13.

2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C Ratio)

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.307.524,14}{\text{Rp } 2.040.345,78} \\ &= 1,13 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat dinilai B/C sebesar 1,13. Nilai 1,13>1, sehingga usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir layak untuk diusahakan.

### **Analisis SWOT**

Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan.

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan

faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha jamu tradisional. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah “Tahap Pengumpulan Data”. Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut :

*Beberapa kekuatan pada usaha jamu tradisional*

1. Harganya yang terjangkau
2. Memiliki pelanggan tetap
3. Proses produksi yang sederhana
4. Bahan baku mudah di dapat
5. Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat

*Beberapa kelemahan pada usaha jamu tradisional*

1. Keterbatasan daya tahan jamu tradisional
2. Belum terbentuknya sebuah kelompok usaha
3. Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat
4. Jamu tradisional yang diproduksi belum ada setifikat halal
5. Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM

*Beberapa peluang pada usaha jamu tradisional*

1. Gaya hidup sehat konsumen
2. Tidak mempunyai efek samping seperti obat kimia
3. Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas
4. Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan
5. Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional

*Beberapa ancaman pada usaha jamu tradisional*

1. Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku

akan naik

2. Harga bahan baku yang kurang stabil
3. Pesaing jamu yang berbahan komia obat (BKO) semakin bertambah.
4. faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional
5. Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional

### **Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usaha Jamu Tradisional**

Faktor analisis dengan matriks IFAS ini adalah faktor-faktor strategi internal perusahaan. Faktor-faktor strategi ini merupakan faktor-faktor yang menjadi faktor kekuatan dan kelemahan unit usaha. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi internal, kemudian diberi bobot dan ranting, sehingga diperoleh hasil identifikasi. Sedangkan matriks EFAS merupakan hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi eksternal, kemudian diberi bobot dan ranting, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti tabel dibawah ini :

**Tabel 14. Maktriks Faktor Strategi Internal Usaha Jamu Tradisional**

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Ranting</b>	<b>Scoring Bobot x Ranting</b>
<b>Kekuatan :</b>			
1. Harganya yang terjangkau	0,113	4	0,452
2. Memiliki pelanggan tetap	0,108	4	0,432
3. Proses produksi yang sederhana	0,107	4	0,428
4. Bahan baku mudah di dapat	0,111	4	0,444
5. Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat.	0,114	4	0,456
<b>Jumlah</b>	<b>0,553</b>	<b>20</b>	<b>2,212</b>
<b>Kelemahan :</b>			
1. Keterbatasan daya tahan jamu tradisional	0,094	2	0,188
2. Belum terbentuk sebuah kelompok usaha	0,095	2	0,19
3. Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat	0,095	2	0,19

4. Jamu yang di produksi belum ada sertifikat halal	0,083	2	0,166
5. Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM	0,080	2	0,16
<b>Jumlah</b>	<b>0,447</b>	<b>10</b>	<b>0,894</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>3,106</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel diatas dapat di ketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai internal sebesar 3,106. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha jamu tradisional berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

**Tabel 15. Matriks Faktor Eksternal Usaha Jamu Tradisional**

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Ranting	Scoring Bobot x Ranting
<b>Peluang :</b>			
1. Gaya hidup sehat konsumen	0,131	4	0,524
2. Tidak mempunyai efek samping seperti obat kimia	0,124	4	0,496
3. Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas	0,118	3	0,354
4. Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan	0,117	3	0,351
5. Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional	0,092	3	0,276
<b>Jumlah</b>	<b>0,582</b>	<b>17</b>	<b>2,001</b>
<b>Ancaman :</b>			
1. Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku akan naik	0,092	2	0,184
2. Harga bahan baku yang kurang stabil	0,073	3	0,219
3. Pesaing jamu yang berbahan kimia obat (BKO) semakin bertambah.	0,072	3	0,216
4. faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional	0,100	2	0,2
5. Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional	0,081	3	0,243
<b>Jumlah</b>	<b>0,418</b>	<b>13</b>	<b>1,062</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>3,063</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 3,063. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha jamu tradisional berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternalnya.

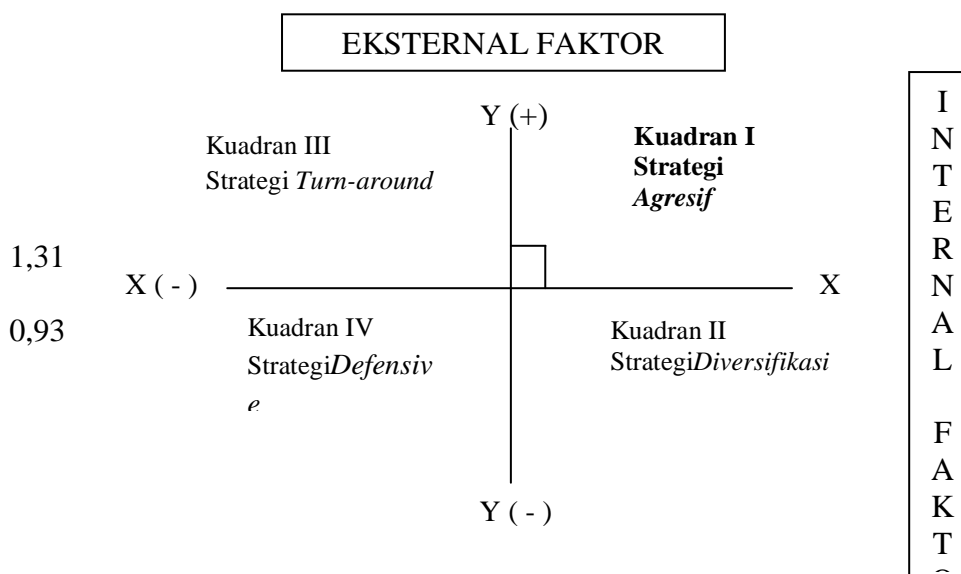
**Tabel 16. Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

<b>Faktor dan Elemen Strategi</b>	<b>Bobot</b>	<b>Ranting</b>	<b>Skoring (Bobot x Ranting)</b>
<b>Kekuatan :</b>			
1. Harganya yang terjangkau	0,113	4	0,452
2. Memiliki pelanggan tetap	0,108	4	0,432
3. Proses produksi yang sederhana	0,107	4	0,428
4. Bahan baku mudah di dapat	0,112	4	0,444
5. Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat.	0,114	4	0,456
<b>Total Skor Kekuatan</b>	<b>0,553</b>	<b>20</b>	<b>2,212</b>
<b>Kelemahan :</b>			
1. Keterbatasan daya tahan jamu tradisional	0,094	2	0,188
2. Belum terbentuk sebuah kelompok usaha	0,095	2	0,19
3. Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat	0,095	2	0,19
4. Dalam meracik jamu tradisional memerlukan keahlian yang tinggi dan teknologi	0,083	2	0,166
5. Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM	0,080	2	0,16
<b>Total Skor Kelemahan</b>	<b>0,447</b>	<b>10</b>	<b>0,894</b>
<b>Selisih Kekuatan - Kelemahan</b>			<b>1,318</b>
<b>Peluang :</b>			
1. Gaya hidup sehat konsumen	0,131	4	0,524
2. Tidak mempunyai efek samping seperti obat kimia	0,124	4	0,496
3. Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas	0,118	3	0,354
4. Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan	0,117	3	0,351
5. Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional	0,092	3	0,276
<b>Total Skor Peluang</b>	<b>0,582</b>	<b>17</b>	<b>2,001</b>

<b>Ancaman :</b>			
1. Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku akan naik	0,092	2	0,184
2. Harga bahan baku yang kurang stabil	0,073	3	0,219
3. Pesaing jamu yang berbahan kimia obat (BKO) semakin bertambah.	0,072	3	0,216
4. faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional	0,100	2	0,2
5. Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional	0,081	3	0,243
<b>Total Skor Ancaman</b>	<b>0,418</b>	<b>13</b>	<b>1.062</b>
<b>Selisih Peluang – Ancaman</b>			<b>0,939</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir. Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai  $X > 0$  yaitu 0,93 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 1,31. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



**Gambar 3. Matriks Posisi SWOT**

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir adalah untuk

internal, bernilai 1,31 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 0,93 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar dari pada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha jamu tradisional ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

### Tahap Analisis Data Matriks SWOT

**Tabel 17. Matriks SWOT Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (S)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Harganya yang terjangkau</li> <li>- Memiliki pelanggan tetap</li> <li>- Proses produksi yang sederhana</li> <li>- Bahan baku mudah di dapat</li> <li>- Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat.</li> </ul>	<b>Kelemahan (W)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keterbatasan daya tahan jamu tradisional</li> <li>- Belum terbentuk sebuah kelompok usaha</li> <li>- Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat</li> <li>- Jamu yang diproduksi belum ada sertifikasi halal</li> <li>- Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM</li> </ul>
<b>Faktor Eksternal</b>		
<b>Peluang (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gaya hidup sehat konsumen</li> <li>- Tidak mempunyai efek samping seperti</li> </ul>	<b>Strategi SO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3)</li> </ul>	<b>Strategi WO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat kemasan yang unik atau menarik dan mudah di bawa kemana aja (W1 dan O4)</li> </ul>



<p>obat kimia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas</li> <li>- Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan</li> <li>- Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3)</li> <li>- Pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp(S2 dan O5)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meringkaskan bahan baku jamu tradisional serta di haluskan (W2 dan O1)</li> <li>- Menyediakan saran delivery dengan melakukan pengiriman pesan antar ojek online (W4 dan O5)</li> <li>- Membentuk kelompok usaha sehingga membantu pelaku usaha jamu tradisional dalam hal permodalan dan kepemilikan sertifikat halal dari BPOM</li> </ul>
<p><b>Ancaman (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku akan naik</li> <li>- Harga bahan baku yang kurang stabil</li> <li>- Pesaing jamu yang berbahan kimia obat (BKO) semakin bertambah</li> <li>- faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional</li> <li>- Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional</li> </ul>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghindari persediaan rempah-rempah yang kurang stabil akibat di pengaruhi oleh kondisi cuaca (S2 dan T1)</li> <li>- Membuka gerai jamu tradisional kekinian dengan mencari tempat yang strategis (S2 dan T4)</li> <li>- Menciptakan merek pada jamu tradisional serta memberikan komposisi pada kemasan jamu tradisional (S5 dan T3)</li> </ul>	<p><b>Startegi WT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyiasati modal dengan harga bahan baku yang tidak stabil (W2 dan T2)</li> <li>- Perlu adanya penyuluhan dan penelitian dari instansi pemerintah terkait pembuatan jamu tradisional dalam bentuk serbuk (W2 dan T1)</li> </ul>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan

strategi pengembangan usaha jamu tradisional di daerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah :

### **Strategi SO**

1. Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3).

Strategi (Membuat jamu instan, mengemas menjadi minuman soft drink atau bisa menambahkan aneka macam topping seperti meses seres, krim atau bisa juga dengan berinovasi mengolah ice cream dengan topping berbahan baku jamu tradisional ada rasa jahe, beras kencur, asam kental dan sesuai selera atau keinginan konsumen).

2. Melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3).

Strategi (Mempunyai kreatifitas untuk menarik atau mempromosikan jamu tradisional dengan adanya suara unik seperti musik ataupun cara unik lainnya yang akan membuat konsumen tertarik untuk membeli, contohnya yaitu sari roti, es walls dan lainnya).

3. Pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp (S2 dan O5).

Strategi (Media sosial memegang peranan penting dalam proses promosi dan penjualan suatu produk, seperti dengan bisnis jamu tradisional. Penggunaan status dan tweet dimana merupakan cara promosi yang paling sederhana caranya yaitu membuat promo menggunakan status dan mengunggah foto-foto yang menarik seperti harga ataupun khasiat dari jamu tradisional. Selain

dengan penggunaan status pembuatan komunitas atau grup juga akan menjadi sasaran bagi pelaku usaha jamu tradisional dimana mereka bisa melakukan promosi dengan baik. Hadirnya grup tempat yang paling maksimal dalam menggarap semua pembaca iklan karena yang berada di dalam grup tersebut adalah orang-orang yang mempunyai kesamaan atau minat dalam minum jamu tradisional).

### **Strategi WO**

1. Membuat kemasan yang unik atau menarik dan mudah di bawa kemana aja (W1 dan O4).

Strategi (Menciptakan jamu tradisional dengan desain praktis yang mudah di nikmati berbagai kalangan dan mudah di bawa kemana-mana serta bisa bertahan selama seminggu lebih di lemari es).

2. Mengeringkan bahan baku jamu tradisional serta di haluskan (W2 dan O1)

Strategi (Bahan baku yang tidak tahan lama sebaiknya di keringkan dan di haluskan untuk menghasilkan bubuk jamu tradisional cara mengkonsumsinya yaitu dimasak atau dengan cara di seduh menggunakan air panas)

3. Menyediakan saran delivery dengan melakukan pengiriman pesan antar ojek online (W4 dan O5)

Strategi (Mendaftarkan usaha jamu tradisional dengan menggunakan aplikasi ojek online untuk mengirim pesanan ke konsumen. Caranya yaitu dengan mengisi formulir pendaftaran yang di sediakan oleh gojek kemudin download aplikasi go biz dan ikuti syarat selanjutnya).

4. Membentuk kelompok usaha sehingga membantu pelaku usaha jamu tradisional dalam hal permodalan dan kepemilikan sertifikat halal dari BPOM (W5 dan O5).

Strategi (Dengan cara memiliki anggota kepengurusan atau panitia yang akan mengelolah kegiatan usaha yang direncanakan, terdiri dari 1 ketua, 1 bendahara dan yang lain sebagai anggota)

### **Strategi ST**

1. Menghindari persediaan rempah-rempah yang kurang stabil akibat di pengaruhi oleh kondisi cuaca (S2 dan T1).

Strategi (Dengan cara penjual jamu tradisional memanfaatkan perkarangan rumah untuk menanam tanaman rempah-rempah sendiri, bagi yang perkarangan rumahnya sempit bisa menggunakan pot untuk menanam rempah-rempah jamunya).

2. Membuka gerai jamu tradisional kekinian dengan mencari tempat yang strategis (S2 dan T4).

Strategi (Dengan membuka gerai jamu tradisional ala modren dan desain tempat yang kekinian akan menarik minat konsumen dan disaat kondisi cuaca yang kurang bagus konsumen akan tertarik untuk nongkrong di gerai jamu tradisional sambil menunggu hujan).

3. Menciptakan merek pada jamu tradisional serta memberikan komposisi pada kemasan jamu tradisional (S5 dan T3).

Strategi (Membuat merek jamu tradisional agar konsumen mudah mengenal dan di cantumkan komposisi jamu tradisional dan tanggal kadaluarsa supaya konsumen tahu apakah produk aman serta layak di konsumsi).

## **Strategi WT**

1. Menyasiasi modal dengan harga bahan baku yang tidak stabil (W2 dan T2)

Strategi (Ketika bahan baku naik harus diantisipasi dari strategi harga jual, sehingga pada periode kenaikan harga bahan baku di harapkan melakukan cross subsidi dengan jenis jamu tradisional lainnya yang masih bermargin lumayan serta aspek rasa dan selera selalu menjadi andalan yang bisa menutupi lonjakan harga bahan baku atau menaikkan harga yang tidak terlalu mahal contohnya seperti yang awalnya harga jamu tradisional Rp 4000 menjadi Rp 5000 )

2. Perlu adanya penyuluhan dari instansi pemerintah terkait pembuatan jamu tradisional dalam bentuk serbuk kimia (BKO) semakin bertambah (W2 dan T1)

Strategi (Dengan adanya penyuluhan jamu sebagai obat tradisional yang di datangi oleh kantor kelurahan mabar hilir, dinas perindustrian dan perdagangan yang berkerjasama dengan BPOM untuk melakukan penyuluhan tentang jamu tradisional).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Dalam usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir mendapatkan penerimaan sebesar Rp 4.347.869,92 dengan total biaya penjualan sebesar Rp 2.040.345,78 dan dapat di hitung pendapatan rata-rata penjualan jamu tradisional sebesar Rp. 2.307.524,14 per bulan.
2. Di daerah penelitian usaha jamu tradisional mendapat R/C sebesar 2,13 sehingga  $R/C 2,13 > 1$  maka usaha jamu tradisional layak untuk diusahakan dan B/C sebesar 1,13 sehingga  $B/C 1,13 < 1$  maka usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan layak untuk diusahakan.
3. Strategi pengembangan yang harus dilakukan penjual usaha jamu tradisional adalah strategi SO (*Strength – Opportunities*), yaitu Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3), melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3) dan pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp (S2 dan O5).

## **Saran**

1. Pengobatan tradisional dengan jamu diharapkan masyarakat semakin dapat menjadi tujuan masyarakat dalam hal menyembuhkan suatu penyakit dan memelihara kesehatan tanpa harus menggunakan obat-obat kimia yang mengandung banyak efek samping.
2. Kepada penjual jamu tradisional agar tetap melestarikan jamu tradisional karna jamu tradisional ini merupakan warisan dari nenek moyang.
3. Pemerintah sebaiknya dapat memberikan bentuk perhatian dan kepeduliannya terhadap usaha jamu tradisional agar pengobatan tradisional ini semakin berkembang sehingga dapat membantu masyarakat meningkatkan hasil usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditama Prof dr ,T, Y, M, 2014. Jamu dan Kesehatan. Badan Litbang Kesehatan Kementerian Kesehatan RI 2014. Lembaga Penerbit Balitbangkes (LPB). Jakarta ISBN 978-602-0936-18-5.
- Angrani, Anggie, 2015. Kehidupan Pedagang Jamu Gendong. Studi Kasus di Kota Pekanbaru. Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau. JOM FISIP Vol. 2, No. 2, Oktober 2015.
- Nurrani, L 2013. Pemanfaatan Tradisional Tumbuhan Alam Berkhasiat Obat Oleh Masyarakat di Sekitar Cagar Alam Tangale. Balai Penelitian Kehutanan Manado. Info BPK Manado Vol. 3, No.1, Juni 2013.
- Munica, D. Ulya, M dan Fakhry M, 2017. Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisioanal di Kabupaten Bangkalan. Program Studi Teknologi Industri Pertanian. Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura. Agrountek Vol. 11, No. 2, Agustus 2017.
- Rangkuti, 2015. *Analisis SWOT. Teknik Membeda Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Siswanto, Yuli Widiyastuti, 2004. *Penanganan Hasil Panen Tanaman Obat*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Soekartawi, 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian*. Teori dan Aplikasinya. Edisi Revisi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- \_\_\_\_\_, 2006. *Analisi Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia. UI-Press. Jakarta.
- Sukirno, 2006. *Teori Pengantar Ekonomi Makro*. PT Rajawali Grafindo Persada. Jakarta
- Sujarweni, V. Wiratna dan Endrayanto, P. 2012. *Statistik untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usaha Tani*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Ulfa, M. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Jamu “Lada Sikai” di Desa Blang Asam Kecamatan Peusangka Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian* 1 (10) : 837–847 (2017) ISSN : 2088-0111.
- Wulandari, R, A. dan Azrianingsih, R, 2014. Etnobotani Jamu Gendong Berdasarkan Persepsi Produsen Jamu Gendong Di Desa Karangrejo, Kecamatan Kromengan, Kabupaten Malang. Jurusan Biologi, Fakultas Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Brawijaya, Malang. *Jurnal Biotropika* Vol. 2 No.4 2014.



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Karakteristik Responden

No	Responden	Jenis Kelamin	Umur ( Tahun )	Tingkat Pendidikan ( Tahun )	Jumlah Tanggungan ( Orang )	Lama Usaha ( Tahun )
1.	Parmi	P	43	6	3	18
2.	Yuni	P	32	12	2	6
3.	Susanti	P	35	9	4	9
4.	Wanti	P	32	12	3	10
5.	Bibit	L	61	6	-	40
6.	Mariana	P	38	9	2	13
7.	Yatemi	P	60	6	-	57
8.	Sumono	L	61	6	-	35
9.	Kasni	P	48	6	2	25
10.	Paijem	P	50	6	1	19
11.	Jumiati	P	38	12	2	8
12.	Tugiem	P	39	6	2	9
13.	Juariah	P	30	9	3	1
14.	Ngadiem	P	59	6	2	28
15.	Ponisah	P	54	6	1	23
16.	Butet	P	55	6	-	25
17.	Warse	P	55	6	-	33
18.	Pujo	L	56	6	3	33
19.	Madik	L	50	6	3	18
20.	Mes	P	35	9	3	9
21.	Ria	P	33	12	2	8
22.	Warini	P	32	12	3	7
23.	Muliani	P	47	6	2	23
24.	Manem	P	51	6	-	23
25.	Boinem	P	55	6	-	25
26.	Siguk	P	35	12	3	12
27.	Pariah	P	48	12	2	25
28.	Rita	P	35	12	4	14
29.	Marni	P	45	6	2	20
30.	Tatil	P	30	9	3	8
31.	Susi	P	39	12	5	17
	<b>Jumlah</b>	-	<b>1381</b>	<b>255</b>	<b>62</b>	<b>601</b>
	<b>Rataan</b>	-	<b>44,548</b>	<b>8,226</b>	<b>2,583</b>	<b>19,387</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2019.

Keterangan :

- 6 : SD
- 9 : SMP
- 12 : SMA

**Lampiran 2. Biaya Bahan Baku (Pertama)**

No Sampel	Kencur				Beras				Jahe			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
1	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	0,25	20000	5000	80000
2	0,25	50000	12500	200000	0,25	15000	3750	60000	0,1	25000	2500	40000
3	0,2	48000	9600	153600	0,25	15000	3750	60000	0,1	25000	2500	40000
4	0,5	50000	25000	400000	0,5	15000	7500	120000	0,5	25000	12500	200000
5	0,5	50000	25000	400000	0,5	15000	7500	120000	0,5	25000	12500	200000
6	0,2	50000	10000	160000	0,2	10000	2000	32000	0,2	25000	5000	80000
7	0,5	45000	22500	360000	1	10000	10000	160000	1	20000	20000	320000
8	0,3	50000	14000	240000	0,5	15000	7500	120000	1	23000	23000	368000
9	0,5	50000	25000	400000	1	10000	10000	160000	1	23000	23000	368000
10	0,25	50000	12500	200000	0,25	15000	3750	60000	0,25	22000	5500	88000
11	0,5	53000	26500	424000	0,25	10000	2500	40000	0,25	25000	6250	100000
12	0,25	52000	13000	208000	0,25	10000	2500	40000	0,25	25000	6250	100000
13	0,3	50000	15000	240000	0,25	15000	3750	60000	0,1	25000	2500	40000
14	0,2	50000	10000	160000	0,25	10000	2500	40000	0,2	25000	5000	80000
15	0,2	50000	10000	160000	0,2	10000	2000	32000	0,2	25000	5000	80000
16	0,2	50000	10000	160000	0,25	15000	3750	60000	0,1	25000	2500	40000
17	0,25	52000	13000	208000	0,2	15000	3000	48000	0,2	25000	5000	80000
18	0,5	50000	25000	400000	0,5	15000	7500	120000	0,5	25000	12500	200000
19	0,5	45000	22500	360000	0,2	10000	2000	32000	0,5	20000	10000	160000
20	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	1	20000	20000	320000
21	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	0,25	25000	6250	100000
22	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	1	25000	25000	400000
23	0,25	45000	11250	180000	0,25	10000	2500	40000	0,5	22000	11000	176000

No Sampel	Kencur				Beras				Jahe			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
24	0,2	50000	10000	160000	0,5	15000	7500	120000	0,1	25000	2500	40000
25	0,2	50000	10000	160000	0,5	15000	7500	120000	0,1	25000	2500	40000
26	0,3	47000	14100	225600	0,25	10000	2500	40000	0,7	25000	17500	280000
27	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	0,25	20000	5000	80000
28	0,25	50000	12500	200000	0,25	15000	3750	60000	0,1	25000	2500	40000
29	0,2	50000	10000	160000	0,25	10000	2500	40000	0,1	25000	2500	40000
30	0,25	45000	11250	180000	0,25	10000	2500	40000	0,25	25000	6250	100000
31	0,25	50000	12500	200000	0,25	10000	2500	40000	0,25	25000	6250	100000
<b>Total</b>	<b>9,25</b>	<b>1532000</b>	<b>455200</b>	<b>7299200</b>	<b>10,55</b>	<b>375000</b>	<b>129000</b>	<b>2064000</b>	<b>11,8</b>	<b>740000</b>	<b>273750</b>	<b>4380000</b>
<b>Rataan</b>	<b>0,298</b>	<b>49419,35</b>	<b>14683,87</b>	<b>235458,06</b>	<b>0,34</b>	<b>12096,77</b>	<b>4161,29</b>	<b>66580,65</b>	<b>0,38</b>	<b>23870,97</b>	<b>8830,65</b>	<b>141290,32</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 3. Biaya Bahan Baku (Kedua)**

No Sampel	Kunyit				Temulawak				Gula Merah			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
1	0,5	15000	7500	120000	0,5	16000	8000	128000	0,25	19000	4750	76000
2	0,5	15000	7500	120000	-	-	-	-	0,25	19000	4750	76000
3	0,25	15000	3750	60000	0,1	16000	1600	25600	0,25	17000	4250	68000
4	0,5	15000	7500	120000	-	-	-	-	0,5	19000	9500	152000
5	0,5	15000	7500	120000	-	-	-	-	0,5	19000	9500	152000
6	0,5	15000	7500	120000	-	-	-	-	0,1	19000	1900	30400
7	1	12000	12000	192000	1	16000	16000	256000	1	20000	20000	320000
8	1	12000	12000	192000	0,5	16000	8000	128000	0,25	17000	4250	68000
9	1	12000	12000	192000	1	16000	16000	256000	2	17000	34000	544000
10	0,25	15000	3750	60000	0,25	16000	4000	64000	0,25	19000	4750	76000
11	1	10000	10000	160000	0,25	16000	4000	64000	0,25	19000	4750	76000
12	0,5	15000	7500	120000	-	-	-	-	0,25	19000	4750	76000
13	0,8	15000	12000	192000	0,5	16000	8000	128000	0,25	19000	4750	76000
14	0,5	12000	6000	96000	0,1	16000	1600	25600	0,5	19000	9500	152000
15	0,5	15000	7500	120000	0,1	16000	1600	25600	0,5	19000	9500	152000
16	0,25	15000	3750	60000	1	17000	17000	272000	0,25	19000	4750	76000
17	0,5	15000	7500	120000	0,5	16000	8000	128000	0,5	19000	9500	152000
18	0,25	15000	3750	60000	0,5	16000	8000	128000	1	20000	20000	320000
19	0,5	12000	6000	96000	1	16000	16000	256000	0,5	19000	9500	152000
20	0,25	15000	3750	60000	0,25	16000	4000	64000	1	19000	19000	304000
21	0,5	12000	6000	96000	0,25	16000	4000	64000	0,5	19000	9500	152000
22	0,25	10000	2500	40000	0,25	16000	4000	64000	1	20000	20000	320000
23	0,25	15000	3750	60000	0,25	16000	4000	64000	1	18000	18000	288000

No Sampel	Kunyit				Temulawak				Gula Merah			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
24	0,5	15000	7500	120000	0,1	16000	1600	25600	0,25	19000	4750	76000
25	0,5	15000	7500	120000	1	20000	20000	320000	0,25	19000	4750	76000
26	1	12000	12000	192000	1,5	17000	25500	408000	1	17000	17000	272000
27	0,5	15000	7500	120000	0,5	16000	8000	128000	0,25	19000	4750	76000
28	0,5	10000	5000	80000	-	-	-	-	0,25	19000	4750	76000
29	0,25	15000	3750	60000	0,5	20000	10000	160000	1,5	19000	28500	456000
30	0,5	15000	7500	120000	0,5	16000	8000	128000	1	17000	17000	272000
31	0,5	15000	7500	120000	0,5	16000	8000	128000	0,5	19000	9500	152000
<b>Total</b>	<b>16,3</b>	<b>429000</b>	<b>219250</b>	<b>3508000</b>	<b>12,9</b>	<b>410000</b>	<b>214900</b>	<b>3438400</b>	<b>17,85</b>	<b>581000</b>	<b>332150</b>	<b>5314400</b>
<b>Rataan</b>	<b>0,53</b>	<b>13838,71</b>	<b>7072,58</b>	<b>113161,29</b>	<b>0,52</b>	<b>16400,00</b>	<b>8596,00</b>	<b>137536,00</b>	<b>0,58</b>	<b>18741,94</b>	<b>10714,52</b>	<b>171432,26</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 4. Biaya Bahan Baku (Ketiga)**

No Sampel	Gula Pasir				Daun Sirih				Asam Jawa			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Satuan	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Ikat)	Harga Rp/Ikat	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
1	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,5	28000	14000	224000
2	0,3	13000	3900	62400	-	-	-	-	0,1	32000	3200	51200
3	0,25	13000	3250	52000	-	-	-	-	0,1	32000	3200	51200
4	2	12500	25000	400000	1	2000	2000	32000	0,1	32000	3200	51200
5	0,3	13000	3900	62400	1	2000	2000	32000	0,1	32000	3200	51200
6	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
7	1	13000	13000	208000	1	5000	5000	80000	0,5	32000	16000	256000
8	0,3	13000	3900	62400	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
9	1	13000	13000	208000	1	5000	5000	80000	0,25	30000	7500	120000
10	0,25	13000	3250	52000	1	5000	5000	80000	0,25	32000	8000	128000
11	1	13000	13000	208000	2	2000	4000	64000	0,25	32000	8000	128000
12	1	13000	13000	208000	1	2500	2500	40000	0,1	35000	3500	56000
13	0,25	12500	3125	50000	1	2500	2500	40000	0,25	32000	8000	128000
14	0,25	13000	3250	52000	1	1000	1000	16000	0,2	32000	6400	102400
15	0,25	13000	3250	52000	1	2000	2000	32000	0,2	32000	6400	102400
16	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
17	0,5	13000	6500	104000	1	4000	4000	64000	0,2	32000	6400	102400
18	0,5	13000	6500	104000	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
19	1	13000	13000	208000	1	2500	2500	40000	0,5	28000	14000	224000
20	1	12500	12500	200000	2	8000	16000	256000	0,5	32000	16000	256000
21	0,5	13000	6500	104000	1	8000	8000	128000	0,5	32000	16000	256000
22	1	13000	13000	208000	1	5000	5000	80000	0,5	32000	16000	256000
23	1	13000	13000	208000	1	2500	2500	40000	0,5	32000	16000	256000

No Sampel	Gula Pasir				Daun Sirih				Asam Jawa			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Satuan	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Ikat)	Harga Rp/Ikat	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
<b>24</b>	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
<b>25</b>	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,1	32000	3200	51200
<b>26</b>	1	13000	13000	208000	1	2500	2500	40000	0,25	30000	7500	120000
<b>27</b>	0,25	13000	3250	52000	1	3000	3000	48000	0,2	32000	6400	102400
<b>28</b>	1	12500	12500	200000	1	2500	2500	40000	0,1	32000	3200	51200
<b>29</b>	1	13000	13000	208000	1	2000	2000	32000	0,1	35000	3500	56000
<b>30</b>	1	13000	13000	208000	1	5000	5000	80000	0,2	32000	6400	102400
<b>31</b>	0,5	13000	6500	104000	1	2000	2000	32000	0,2	32000	6400	102400
<b>Total</b>	<b>19,65</b>	<b>401000</b>	<b>253325</b>	<b>4053200</b>	<b>31</b>	<b>97000</b>	<b>107000</b>	<b>1712000</b>	<b>7,25</b>	<b>986000</b>	<b>227600</b>	<b>3417600</b>
<b>Rataan</b>	<b>0,63</b>	<b>12935,48</b>	<b>8171,77</b>	<b>130748,39</b>	<b>1,07</b>	<b>3344,83</b>	<b>3689,66</b>	<b>59034,48</b>	<b>0,23</b>	<b>31806,45</b>	<b>7341,94</b>	<b>113920,00</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 5. Biaya Bahan Baku (Keempat)**

No Sampel	Jeruk Nipis				Merica				Telur			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Bungkus)	Harga Rp/Bungkus	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Biji)	Harga Rp/Biji	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
1	0,25	16000	4000	64000	2	1000	2000	32000	19	1500	28500	342000
2	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	15	1500	22500	270000
3	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	25	1500	37500	450000
4	0,5	16000	8000	128000	3	1000	3000	48000	20	2000	40000	480000
5	0,5	16000	8000	128000	2	1000	2000	32000	15	2000	30000	360000
6	0,3	15000	4500	72000	1	1000	1000	16000	25	2000	50000	600000
7	0,25	15000	3750	60000	0,5	1000	500	8000	30	2000	60000	720000
8	0,5	16000	8000	128000	2	1000	2000	32000	15	1500	22500	270000
9	0,3	12000	3600	57600	2	1000	2000	32000	20	1500	30000	360000
10	0,3	12000	3600	57600	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
11	0,3	16000	4800	76800	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
12	1	16000	16000	256000	1	1000	1000	16000	20	2000	40000	480000
13	0,5	16000	8000	128000	1	1000	1000	16000	15	2200	33000	396000
14	1	16000	16000	256000	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
15	1	16000	16000	256000	1	1000	1000	16000	30	1500	45000	540000
16	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	20	2000	40000	480000
17	0,5	15000	7500	120000	1	1000	1000	16000	20	2000	40000	480000
18	0,3	12000	3600	57600	1	1000	1000	16000	25	2000	50000	600000
19	1	16000	16000	256000	2	1000	2000	32000	10	2000	20000	240000
20	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
21	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	20	2000	40000	480000
22	0,3	16000	4800	76800	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
23	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	25	2000	50000	600000



No Sampel	Jeruk Nipis				Merica				Telur			
	Jumlah (Kg)	Harga Rp/Kg	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Bungkus)	Harga Rp/Bungkus	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan	Jumlah (Biji)	Harga Rp/Biji	Total Rp/Hari	Total Rp/Bulan
<b>24</b>	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	20	1500	30000	360000
<b>25</b>	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	10	2000	20000	240000
<b>26</b>	0,25	15000	3750	60000	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
<b>27</b>	0,25	15000	3750	60000	1	1000	1000	16000	15	2000	30000	360000
<b>28</b>	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	25	2000	50000	600000
<b>29</b>	0,25	16000	4000	64000	0,5	1000	500	8000	20	2000	40000	480000
<b>30</b>	0,3	16000	4800	76800	1	1000	1000	16000	25	2000	50000	600000
<b>31</b>	0,25	16000	4000	64000	1	1000	1000	16000	15	1500	22500	270000
<b>Total</b>	<b>12,35</b>	<b>479000</b>	<b>192450</b>	<b>3079200</b>	<b>37</b>	<b>31000</b>	<b>37000</b>	<b>592000</b>	<b>589</b>	<b>58200</b>	<b>1101500</b>	<b>13218000</b>
<b>Rataan</b>	<b>0,40</b>	<b>15451,61</b>	<b>6208,06</b>	<b>99329,03</b>	<b>1,19</b>	<b>1000,00</b>	<b>1193,55</b>	<b>19096,77</b>	<b>19,00</b>	<b>1877,42</b>	<b>35532,26</b>	<b>426387,10</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 6. Biaya Penggilingan Beras**

No Sampel	Biaya Penggilingan			
	Jumlah (L)	Harga/Kg	Total/Hari	Total/Bulan
1	0,25	24000	6000	96000
2	0,25	24000	6000	96000
3	0,25	24000	6000	96000
4	0,5	24000	12000	192000
5	0,2	24000	4800	76800
6	0,2	24000	4800	76800
7	1	24000	24000	384000
8	0,2	24000	4800	76800
9	1	24000	24000	384000
10	0,25	24000	6000	96000
11	0,25	24000	6000	96000
12	0,25	24000	6000	96000
13	0,25	24000	6000	96000
14	0,25	24000	6000	96000
15	0,2	24000	4800	76800
16	0,25	24000	6000	96000
17	0,2	24000	4800	76800
18	1	24000	24000	384000
19	0,2	24000	4800	76800
20	0,25	24000	6000	96000
21	0,25	24000	6000	96000
22	0,25	24000	6000	96000
23	0,25	24000	6000	96000
24	0,5	24000	12000	192000
25	0,5	24000	12000	192000
26	0,25	24000	6000	96000
27	0,25	24000	6000	96000
28	0,25	24000	6000	96000
29	0,25	24000	6000	96000
30	0,25	24000	6000	96000
31	0,25	24000	6000	96000
<b>Jumlah</b>	<b>10,45</b>	<b>744000</b>	<b>250800</b>	<b>4012800</b>
<b>Rataan</b>	<b>0,33709677</b>	<b>24000</b>	<b>8090,32</b>	<b>129445,16</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

**Lampiran 7. Biaya Bahan Bakar Gas**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah (Buah)</b>	<b>Harga Rp/Buah</b>	<b>Total Rp/Buah</b>
1	1	22.000	22.000
2	1	22.000	22.000
3	1	22.000	22.000
4	1	22.000	22.000
5	1	22.000	22.000
6	1	22.000	22.000
7	1	22.000	22.000
8	1	22.000	22.000
9	1	22.000	22.000
10	1	22.000	22.000
11	1	22.000	22.000
12	1	22.000	22.000
13	1	22.000	22.000
14	1	22.000	22.000
15	1	22.000	22.000
16	1	22.000	22.000
17	1	22.000	22.000
18	1	22.000	22.000
19	1	22.000	22.000
20	1	22.000	22.000
21	1	22.000	22.000
22	1	22.000	22.000
23	1	22.000	22.000
24	1	22.000	22.000
25	1	22.000	22.000
26	1	22.000	22.000
27	1	22.000	22.000
28	1	22.000	22.000
29	1	22.000	22.000
30	1	22.000	22.000
31	1	22.000	22.000
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>682.000</b>	<b>682.000</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>22000</b>	<b>22000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

**Lampiran 8. Biaya Bahan Bakar Transportasi (Bensin)**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah (L)</b>	<b>Harga/Liter</b>	<b>Total Rp/Hari</b>	<b>Total Rp/Bulan</b>
1	1	10.000	10.000	160.000
2	1	10.000	10.000	160.000
3	1	10.000	10.000	160.000
4	1	10.000	10.000	160.000
5	1	10.000	10.000	160.000
6	1	10.000	10.000	160.000
7	1	10.000	10.000	160.000
8	1	10.000	10.000	160.000
9	1	10.000	10.000	160.000
10	1	10.000	10.000	160.000
11	1	10.000	10.000	160.000
12	1	10.000	10.000	160.000
13	1	10.000	10.000	160.000
14	1	10.000	10.000	160.000
15	1	10.000	10.000	160.000
16	1	10.000	10.000	160.000
17	1	10.000	10.000	160.000
18	1	10.000	10.000	160.000
19	1	10.000	10.000	160.000
20	1	10.000	10.000	160.000
21	1	10.000	10.000	160.000
22	1	10.000	10.000	160.000
23	1	10.000	10.000	160.000
24	1	10.000	10.000	160.000
25	1	10.000	10.000	160.000
26	1	10.000	10.000	160.000
27	1	10.000	10.000	160.000
28	1	10.000	10.000	160.000
29	1	10.000	10.000	160.000
30	1	10.000	10.000	160.000
31	1	10.000	10.000	160.000
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>310.000</b>	<b>310.000</b>	<b>4.960.000</b>
<b>Rataan</b>	<b>1,00</b>	<b>10000</b>	<b>10000</b>	<b>160000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

### Lampiran 9. Biaya Pembelian Botol Sirup

No Sampel	Jumlah	Harga	Total Harga
1	6	1000	6000
2	5	1000	5000
3	3	1000	3000
4	5	1000	5000
5	5	1000	5000
6	7	1000	7000
7	10	1000	10000
8	5	1000	5000
9	12	1000	12000
10	3	1000	3000
11	6	1000	6000
12	6	1000	6000
13	4	1000	4000
14	3	1000	3000
15	3	1000	3000
16	7	1000	7000
17	9	1000	9000
18	7	1000	7000
19	6	1000	6000
20	5	1000	5000
21	8	1000	8000
22	9	1000	9000
23	9	1000	9000
24	6	1000	6000
25	6	1000	6000
26	6	1000	6000
27	6	1000	6000
28	7	1000	7000
29	7	1000	7000
30	9	1000	9000
31	8	1000	8000
<b>Jumlah</b>	<b>198</b>	<b>31000</b>	<b>198000</b>
<b>Rataan</b>	<b>6,38710</b>	<b>1000</b>	<b>6387,10</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 10. Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Kompor Gas**

No Sampel	Jumlah	Harga	Total Harga	Umur Ekonomis (Tahun)	Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan
1	1	289.000	289.000	10	2.408
2	1	300.000	300.000	7	3.571
3	1	250.000	250.000	10	2.083
4	1	285.000	285.000	10	2.375
5	1	285.000	285.000	10	2.375
6	1	250.000	250.000	15	1.389
7	1	200.000	200.000	7	2.381
8	1	180.000	180.000	5	3.000
9	1	151.000	151.000	4	3.146
10	1	305.000	305.000	5	5.083
11	1	300.000	300.000	7	3.571
12	1	285.000	285.000	5	4.750
13	1	250.000	250.000	5	4.167
14	1	162.000	162.000	4	3.375
15	1	180.000	180.000	5	3.000
16	1	170.000	170.000	6	2.361
17	1	200.000	200.000	10	1.667
18	1	150.000	150.000	7	1.786
19	1	200.000	200.000	7	2.381
20	1	246.000	246.000	5	4.100
21	1	410.000	410.000	5	6.833
22	1	250.000	250.000	7	2.976
23	1	240.000	240.000	5	4.000
24	1	300.000	300.000	3	8.333
25	1	280.000	280.000	5	4.667
26	1	440.000	440.000	3	12.222
27	1	250.000	250.000	10	2.083
28	1	200.000	200.000	15	1.111
29	1	180.000	180.000	5	3.000
30	1	200.000	200.000	4	4.167
31	1	250.000	250.000	4	5.208
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>7.638.000</b>	<b>7.638.000</b>	<b>210</b>	<b>113.571</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>246387,1</b>	<b>246387,10</b>	<b>6,77</b>	<b>3663,58</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 11. Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Gelas**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total Harga</b>	<b>Umur Ekonomis (Tahun)</b>	<b>Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan</b>
1	2	3333,33	6666,66	1	555,56
2	3	3333,33	9999,99	2	416,67
3	4	2.500	10000	1	833,33
4	3	3333,33	9999,99	2	416,67
5	3	3333,33	9999,99	2	416,67
6	2	3333,33	6666,66	1	555,56
7	3	3333,33	9999,99	2	416,67
8	2	2.500	5000	2	208,33
9	2	1.666,67	3333,34	3	92,59
10	4	3333,33	13333,3	1	1111,11
11	2	1666,67	3333,34	1	277,78
12	5	3333,33	16666,7	2	694,44
13	4	1666,67	6666,68	2	277,78
14	2	3333,33	6666,66	3	185,19
15	2	3333,33	6666,66	2	277,78
16	2	2083,33	4166,66	2	173,61
17	3	2083,33	6249,99	1	520,83
18	3	1666,67	5000,01	2	20,833
19	4	1666,67	6666,68	2	277,78
20	3	1666,67	5000,01	1	416,67
21	3	3333,33	9999,99	1	833,33
22	3	3333,33	9999,99	2	416,67
23	3	2.500	7500	2	312,50
24	3	3333,33	9999,99	3	277,78
25	3	2083,33	6249,99	2	260,42
26	3	3333,33	9999,99	2	416,67
27	2	2.500	5000	1	416,67
28	2	2.500	5000	2	208,33
29	3	2083,33	6249,99	2	260,42
30	2	3333,33	6666,66	3	185,19
31	3	2.500	7500	1	625
<b>Jumlah</b>	<b>88</b>	<b>83333,3</b>	<b>236250</b>	<b>56</b>	<b>12046,33</b>
<b>Rataan</b>	<b>2,8387</b>	<b>2688,17</b>	<b>7620,96</b>	<b>1,80645</b>	<b>401,54</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 12. Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Sendok**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total Harga</b>	<b>Umur Ekonomis (Tahun)</b>	<b>Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan</b>
1	1	1.500	1.500	5	25,00
2	1	1.250	1.250	4	26,04
3	1	1.250	1.250	5	20,83
4	1	1.250	1.250	9	11,57
5	1	1.250	1.250	9	11,57
6	1	1.500	1.500	3	41,67
7	1	1.500	1.500	5	25,00
8	1	1.250	1.250	4	26,04
9	1	1.250	1.250	4	26,04
10	1	1.000	1.000	4	20,83
11	1	1.000	1.000	7	11,90
12	1	1.250	1.250	3	34,72
13	1	1.250	1.250	5	20,83
14	1	1.250	1.250	4	26,04
15	1	1.250	1.250	5	20,83
16	1	1.000	1.000	7	11,90
17	1	1.250	1.250	4	26,04
18	1	1.000	1.000	6	10,00
19	1	1.000	1.000	6	10,00
20	1	1.250	1.250	5	20,83
21	1	1.500	1.500	5	25,00
22	1	1.250	1.250	7	14,88
23	1	2.000	2.000	5	33,33
24	1	1.250	1.250	3	34,72
25	1	1.250	1.250	9	11,57
26	1	1.250	1.250	4	26,04
27	1	1.000	1.000	4	20,83
28	1	2.000	2.000	3	55,56
29	1	1.500	1.500	6	20,83
30	1	1.250	1.250	9	11,57
31	1	1.250	1.250	7	14,88
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>40.000</b>	<b>40.000</b>	<b>166</b>	<b>428,8</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>1290,32</b>	<b>1290,32</b>	<b>5,35484</b>	<b>23,82</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*



**Lampiran 13. Biaya Penggunaan Dan Penyusutan Panci**

No Sampel	Jumlah	Harga	Total Harga	Umur Ekonomis (Tahun)	Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan
1	1	42.000	42.000	5	700,00
2	1	40.000	40.000	5	666,667
3	1	42.000	42.000	2	1750
4	1	65.000	65.000	3	1805,56
5	1	65.000	65.000	3	1805,56
6	1	38.000	38.000	5	633,333
7	1	40.000	40.000	3	1111,11
8	1	55.000	55.000	2	2291,67
9	1	34.000	34.000	4	708,333
10	1	34.000	34.000	5	566,667
11	1	31.000	31.000	7	369,048
12	1	35.000	35.000	5	583,333
13	1	35.000	35.000	5	583,333
14	1	40.000	40.000	4	833,333
15	1	50.000	50.000	5	833,333
16	1	35.000	35.000	4	729,167
17	1	45.000	45.000	6	625
18	1	38.000	38.000	4	791,667
19	1	40.000	40.000	5	666,667
20	1	35.000	35.000	5	583,333
21	1	38.000	38.000	5	633,333
22	1	42.000	42.000	2	1750
23	1	34.000	34.000	5	566,667
24	1	35.000	35.000	3	972,222
25	1	40.000	40.000	5	666,667
26	1	40.000	40.000	3	1111,11
27	1	45.000	45.000	2	1875
28	1	38.000	38.000	3	1055,56
29	1	42.000	42.000	5	700,00
30	1	34.000	34.000	4	708,333
31	1	34.000	34.000	4	708,333
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>1.261.000</b>	<b>1.261.000</b>	<b>128</b>	<b>27.984</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>40.677</b>	<b>40.677</b>	<b>4</b>	<b>965</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 14. Biaya penggunaan dan Penyusutan Jerigen 2L**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total Harga</b>	<b>Umur Ekonomis (Tahun)</b>	<b>Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan</b>
1	4	5.000	20.000	5	333,33
2	2	5.000	10.000	5	166,67
3	2	4.500	9.000	6	125,00
4	6	5.000	30.000	6	416,67
5	4	5.000	20.000	6	277,78
6	2	5.000	10.000	5	166,67
7	0	0	0	0	0
8	5	5.000	25.000	5	416,67
9	9	5.000	45.000	4	937,50
10	5	5.000	25.000	5	416,67
11	4	4.500	18.000	7	214,29
12	4	4.500	18.000	5	300,00
13	2	4.500	9.000	5	150,00
14	1	5.000	5.000	4	104,17
15	1	5.000	5.000	5	83,33
16	3	4.500	13.500	6	187,50
17	4	5.000	20.000	4	416,67
18	2	4.500	9.000	6	125,00
19	2	5.000	10.000	5	166,67
20	2	5.000	10.000	5	166,67
21	3	4.500	13.500	5	225,00
22	2	4.500	9.000	7	107,14
23	3	4.500	13.500	5	225,00
24	2	4.500	9.000	3	250,00
25	4	5.000	20.000	5	333,33
26	3	5.000	15.000	3	416,67
27	2	5.000	10.000	2	416,67
28	2	5.000	10.000	3	277,78
29	2	4.500	9.000	5	150,00
30	3	4.500	13.500	4	281,25
31	1	4.500	4.500	4	93,75
<b>Jumlah</b>	<b>91</b>	<b>143.500</b>	<b>438.500</b>	<b>145</b>	<b>6210,32</b>
<b>Rataan</b>	<b>2,9355</b>	<b>4629,03</b>	<b>14145,2</b>	<b>4,67742</b>	<b>282,29</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

**Lampiran 15. Biaya Penggunaan dan Penyusutan Grobak**

<b>No Sampel</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Total Harga</b>	<b>Umur Ekonomis (Tahun)</b>	<b>Biaya Penyusutan (Rp)/Bulan</b>
1	1	200.000	200.000	9	1851,85
2	1	150.000	150.000	3	4166,67
3	1	300.000	300.000	5	5000
4	1	250.000	250.000	10	2083,33
5	1	250.000	250.000	7	2976,19
6	1	130.000	130.000	3	3611,11
7	1	250.000	250.000	4	5208,33
8	1	300.000	300.000	6	4166,67
9	1	160.000	160.000	4	3333,33
10	1	250.000	250.000	5	4166,67
11	1	200.000	200.000	10	1666,67
12	1	320.000	320.000	10	2666,67
13	1	130.000	130.000	4	2708,33
14	1	350.000	350.000	5	5833,33
15	1	200.000	200.000	5	3333,33
16	1	200.000	200.000	8	2083,33
17	1	200.000	200.000	4	4166,67
18	1	130.000	130.000	5	2166,67
19	1	250.000	250.000	7	2976,19
20	1	150.000	150.000	5	2500
21	1	150.000	150.000	5	2500
22	1	250.000	250.000	7	2976,19
23	1	250.000	250.000	5	4166,67
24	1	200.000	200.000	3	5555,56
25	1	300.000	300.000	9	2777,78
26	1	150.000	150.000	10	1250
27	1	200.000	200.000	10	1666,67
28	1	150.000	150.000	3	4166,67
29	1	200.000	200.000	5	3333,33
30	1	200.000	200.000	9	1851,85
31	1	200.000	200.000	7	2380,95
<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>6.620.000</b>	<b>6.620.000</b>	<b>192</b>	<b>99291</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>213548</b>	<b>213548</b>	<b>6,19355</b>	<b>3202,94</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Lampiran 16. Penerimaan Usaha Jamu Tradisional

No Sampel	Jumlah Jamu Tradisional yang terjual (Gelas)/Hari	Harga (Rp)/Hari	Total Harga (Rp)/Hari	Jumlah Puding yang Terjual (Jamu Tradisional + Telur) Gelas/Hari	Harga (Rp)/Gelas	Total Harga (Rp)/Hari
1	25	4000	100000	19	8000	152000
2	25	4000	100000	15	8000	120000
3	30	4000	120000	25	8000	200000
4	35	4000	140000	20	8000	160000
5	20	4000	80000	15	8000	120000
6	30	4000	120000	25	8000	200000
7	43	4000	172000	30	8000	240000
8	25	4000	100000	15	8000	120000
9	30	5000	150000	20	8000	160000
10	20	5000	100000	15	8000	120000
11	25	3000	75000	15	8000	120000
12	24	4000	96000	20	8000	160000
13	25	4000	100000	15	8000	120000
14	20	5000	100000	15	8000	120000
15	40	5000	200000	30	8000	240000
16	28	3000	84000	20	8000	160000
17	35	4000	140000	20	8000	160000
18	30	4000	120000	25	8000	200000
19	20	3000	60000	10	8000	80000
20	30	4000	120000	15	8000	120000
21	35	4000	140000	20	8000	160000
22	35	4000	140000	15	8000	120000
23	30	5000	150000	25	8000	200000
24	30	4000	120000	20	8000	160000
25	25	4000	100000	10	8000	80000
26	25	5000	125000	15	8000	120000
27	25	4000	100000	15	8000	120000
28	30	4000	120000	25	8000	200000
29	28	4000	112000	20	8000	160000
30	36	4000	144000	25	8000	200000
31	30	5000	150000	15	8000	120000
<b>Jumlah</b>	<b>889</b>	<b>128000</b>	<b>3678000</b>	<b>589</b>	<b>248000</b>	<b>4712000</b>
<b>Rataan</b>	<b>29</b>	<b>4129,03</b>	<b>118645,16</b>	<b>19,00</b>	<b>8000</b>	<b>152000,00</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 17. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal Usaha Jamu Tradisional**

Sampel	<i>Strength (Kekuatan)</i>					<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>					
	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	
1	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	<b>T O T A L</b>
2	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	
3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	2	
4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	
5	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	
6	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
8	3	3	3	4	4	3	3	3	4	1	
9	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	
10	4	3	4	4	4	3	3	3	2	1	
11	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	
12	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
13	4	4	4	4	4	3	3	3	2	3	
14	3	3	4	3	4	3	3	3	2	2	
15	4	4	4	4	4	3	3	4	2	2	
16	4	4	3	4	4	3	4	3	1	2	
17	4	3	4	4	4	4	3	3	2	2	
18	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	
19	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	
20	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	
21	3	3	4	4	4	4	3	3	2	3	
22	4	4	4	3	3	4	3	3	2	2	
23	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	
24	4	4	3	3	4	3	4	3	2	2	
25	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	
26	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	
27	3	4	4	3	3	2	3	3	4	3	
28	3	2	2	3	4	3	2	2	3	3	
29	4	4	4	4	4	3	4	3	4	2	
30	4	4	4	4	4	4	3	3	2	2	
31	4	3	4	4	4	3	4	4	1	4	
<b>Jumlah</b>	<b>117</b>	<b>112</b>	<b>111</b>	<b>115</b>	<b>118</b>	<b>97</b>	<b>98</b>	<b>99</b>	<b>86</b>	<b>83</b>	<b>1036</b>
<b>Rataan</b>	<b>3,77</b>	<b>3,61</b>	<b>3,58</b>	<b>3,71</b>	<b>3,81</b>	<b>3,13</b>	<b>3,16</b>	<b>3,19</b>	<b>2,77</b>	<b>2,68</b>	<b>3,34</b>
<b>Nilai</b>	<b>0,113</b>	<b>0,108</b>	<b>0,107</b>	<b>0,111</b>	<b>0,114</b>	<b>0,094</b>	<b>0,095</b>	<b>0,095</b>	<b>0,083</b>	<b>0,080</b>	<b>1</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 18. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal Usaha  
Jamu Tradisional**

Sampel	<i>Opportunities (Peluang)</i>					<i>Threats (Ancaman)</i>					
	O1	O2	O3	O4	O5	T1	T2	T3	T4	T5	
1	4	4	4	4	3	2	3	2	3	2	
2	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	
3	4	4	4	2	4	2	3	3	2	4	
4	4	4	4	3	3	3	2	2	3	2	
5	4	4	4	4	3	3	2	2	4	2	
6	4	4	4	4	3	2	3	2	3	2	
7	4	4	4	4	4	4	2	2	2	3	
8	3	3	3	3	2	1	1	1	1	2	
9	4	4	4	4	3	3	2	3	3	2	
10	4	3	3	3	2	2	2	2	3	1	
11	4	3	3	3	3	3	2	2	3	3	
12	4	4	4	4	3	3	2	2	3	2	
13	4	4	4	3	3	4	2	2	3	2	
14	4	4	3	4	3	2	2	1	2	2	
15	4	4	4	4	2	4	2	2	3	2	
16	3	4	3	3	2	1	1	1	2	2	
17	4	4	3	3	1	2	2	1	3	3	
18	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	
19	4	4	3	4	3	2	2	2	2	1	
20	4	3	4	3	2	3	2	1	3	2	
21	3	4	3	3	2	3	1	2	3	2	
22	4	3	3	3	4	3	2	3	3	2	
23	4	2	4	3	2	3	2	2	3	2	
24	4	4	3	3	2	2	2	2	3	2	
25	3	3	3	4	2	4	2	2	3	2	
26	4	4	3	3	2	3	2	2	3	2	
27	3	4	3	3	1	2	3	2	3	2	
28	3	2	2	4	3	4	3	4	4	4	
29	4	3	4	3	4	2	2	4	4	4	
30	3	3	3	3	2	2	2	1	3	2	
31	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	
<b>Jumlah</b>	<b>117</b>	<b>110</b>	<b>105</b>	<b>104</b>	<b>82</b>	<b>82</b>	<b>65</b>	<b>64</b>	<b>89</b>	<b>72</b>	<b>890</b>
<b>Rataan</b>	<b>3,77</b>	<b>3,55</b>	<b>3,39</b>	<b>3,35</b>	<b>2,65</b>	<b>2,65</b>	<b>2,10</b>	<b>2,06</b>	<b>2,87</b>	<b>2,32</b>	<b>28,71</b>
<b>Nilai</b>	<b>0,131</b>	<b>0,124</b>	<b>0,118</b>	<b>0,117</b>	<b>0,092</b>	<b>0,092</b>	<b>0,073</b>	<b>0,072</b>	<b>0,100</b>	<b>0,081</b>	<b>1</b>

**T  
O  
T  
A  
L**

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 19. Nilai Ranting Dari Setiap Faktor Internal**

Sampel	<i>Strength (Kekuatan)</i>					<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>					TOTAL
	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	
1	3	4	4	4	3	3	2	2	1	2	TOTAL
2	4	4	3	4	4	2	2	2	1	2	
3	4	3	3	4	3	2	2	1	1	3	
4	4	3	3	3	4	2	2	2	2	1	
5	3	4	4	4	4	2	2	2	1	2	
6	3	4	4	4	4	2	2	2	2	2	
7	4	4	4	3	4	1	1	1	1	1	
8	3	3	3	4	4	2	2	2	1	2	
9	4	4	4	3	4	2	2	1	1	2	
10	4	3	4	4	4	2	2	2	3	4	
11	4	4	4	3	4	2	2	2	2	2	
12	4	4	3	4	4	1	1	1	2	2	
13	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	
14	3	3	3	3	4	2	2	2	3	3	
15	4	4	4	4	4	2	2	1	3	3	
16	3	4	3	4	4	2	1	2	4	3	
17	4	3	4	4	4	1	2	2	3	3	
18	3	4	3	4	4	2	2	1	2	2	
19	4	3	4	3	3	2	2	2	3	2	
20	4	4	3	4	3	2	2	2	3	2	
21	3	3	4	4	4	1	2	2	3	2	
22	4	4	4	3	3	1	2	1	3	3	
23	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	
24	4	4	3	4	4	2	1	2	3	3	
25	3	4	3	4	3	2	2	2	2	2	
26	4	3	3	3	3	2	2	1	3	2	
27	3	4	4	3	3	3	2	2	1	2	
28	3	2	2	3	4	2	3	3	2	2	
29	4	4	4	4	4	2	1	2	1	3	
30	4	4	4	4	4	1	2	2	3	3	
31	4	3	4	4	4	2	1	1	4	1	
<b>Rataan</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>30</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

**Lampiran 20. Nilai Ranting Dari Setiap Faktor Eksternal**

Sampel	<i>Strength (Kekuatan)</i>					<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>					TOTAL
	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	
1	3	4	4	4	3	3	2	3	2	3	TOTAL
2	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	
3	4	4	4	2	4	3	2	2	3	1	
4	4	4	4	3	3	2	3	3	2	3	
5	3	4	4	4	3	2	3	3	1	3	
6	3	4	4	4	3	3	2	3	2	3	
7	4	4	4	4	4	1	3	3	3	2	
8	3	3	3	3	2	4	4	4	4	3	
9	4	4	4	4	3	2	3	2	2	3	
10	4	3	3	3	2	3	3	3	2	4	
11	4	3	3	3	3	2	3	3	2	3	
12	4	4	4	4	3	2	3	3	2	3	
13	3	3	4	3	3	1	3	3	2	3	
14	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	
15	4	4	4	4	2	1	3	3	2	3	
16	3	4	3	3	2	4	4	4	3	3	
17	4	4	3	3	1	3	3	4	2	2	
18	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	
19	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	
20	4	4	4	3	2	2	3	4	2	3	
21	3	4	3	3	2	2	4	3	2	3	
22	4	3	3	3	4	2	3	2	2	3	
23	4	4	4	3	2	2	3	3	2	3	
24	4	4	3	3	2	3	3	3	2	3	
25	4	3	3	4	2	1	3	3	2	3	
26	4	4	3	3	2	2	3	3	2	3	
27	3	4	3	3	1	3	2	3	2	3	
28	3	2	2	4	3	1	2	1	1	1	
29	4	4	4	3	4	3	3	1	1	1	
30	3	3	3	3	2	3	3	4	2	3	
31	4	4	3	4	4	2	2	2	2	1	
<b>Rataan</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>30</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019



Lampiran 21. Dokumentasi



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONALDI  
KELURAHAN MABAR HILIR, KECAMATAN MEDAN DELI, KOTA MEDAN**

**STRATEGY FOR DEVELOPING TRADITIONAL HERBAL BUSINESS  
IN MABAR VILLAGE, MEDAN DELI DISTRICT, MEDAN CITY**

Femmy Rafni<sup>1</sup>, Mailina Harahap<sup>2</sup>, Akbar Habib

<sup>1</sup>Alumni Fakultas Pertanian Prodi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara

<sup>2</sup>Dosen Fakultas Pertanian Prodi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara

Email : femmyrafni123@gmail.com

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis pendapatan, analisis kelayakan, dan merumuskan strategi pengembangan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan studi kasus. Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menurut Arikunto yaitu menggunakan sampel 30% dari populasi, jumlah populasinya 106 orang maka  $106 \times 30\% = 31$ , jadi sampelnya yaitu 31 penjual jamu tradisional. Teknik pengambilan sampelnya menggunakan sampel acak sederhana (*simple random sampling*). Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data meliputi pendapatan, kelayakan dan perumusan strategi pengembangan dengan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian, analisis pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir sebesar Rp. 2.307.524,14 per bulan. Dengan kelayakan usahanya R/C sebesar 2,13 dan B/C sebesar 1,13. Nilai EFAS dan IFAS dengan skor kekuatan 2,212, kelemahan skor 0,894, peluang skornya 2,001 dan ancaman skornya 1,062.

**Kata Kunci** : Strategi Pengembangan, Pendapatan, Kelayakan, Usaha jamu tradisional

**ABSTRACT**

This study aims to determine the income analysis, feasibility analysis, and formulate a strategy for developing traditional herbal medicine business in Mabar Hilir Village, Medan Deli District, Medan City. The method used in this research is a case study. The sampling method used in this study according to Arikunto is using a sample of 30% of the population, the population is 106 people then  $106 \times 30\% = 31$ , so the sample is 31 traditional herbal medicine sellers. The sampling technique uses simple random sampling. The data used are primary data and backward data. Data analysis includes revenue, feasibility and formulation of development strategies with SWOT analysis. Based on the results of the study, the analysis of traditional herbal medicine business revenue in Mabar Hilir Village is Rp. 2,307,524.14 per month. With the feasibility of its business R / C of 2.13 and B / C of 1.13. EFAS and IFAS scores with a strength score of 2.212, weakness score of 0.894, chance score of 2.001 and threat score of 1.062.

**Keywords:** Development Strategy, Income, Feasibility, Traditional herbal medicine business

## PENDAHULUAN

Indonesia di kenal akan kekayaan rempah-rempah dan tumbuhan tradisionalnya. Karna kekayaan itulah tidak sedikit dari masyarakat Indonesia yang mampu mengolah rempah-rempah tersebut menjadi sesuatu yang bermanfaat untuk kesehatan baik itu digunakan untuk pencegahan maupun untuk pengobatan<sup>1</sup>. Rempah-rempah tersebut diolah sehingga menghasilkan obat tradisional.

Obat tradisional atau yang lebih dikenal jamu merupakan salah satu warisan budaya bangsa Indonesia yang telah digunakan selama berabad-abad, untuk pemeliharaan dan peningkatan kesehatan serta pencegahan dan pengobatan penyakit. Produksi dan penggunaan obat tradisional di Indonesia memperlihatkan kecenderungan terus meningkat, baik jenis maupun volumenya. Produk olahan dari jamu tradisional diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan usaha yang berdampak pada kegiatan perekonomian dan penyerapan tenaga kerja. Setiap usaha berbeda dalam hal skala usaha, modal, tenaga kerja, manajemen dan biaya produksi agar dapat diperoleh produk yang memberikan nilai tambah dan keuntungan yang berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima berbeda-beda untuk setiap unit usaha<sup>2</sup>.

Jamu merupakan minuman tradisional yang masih diminati oleh banyak orang dan memiliki target pasar yang luas. Dengan terangkatnya minuman jamu tradisional sehingga kebutuhan hidup sehat konsumen membuat para pelaku usaha jamu khususnya penjual jamu tradisional memiliki prospek ekonomi yang bagus dan untuk menjalankan usaha jamu tidak membutuhkan modal yang besar. Sehingga, dengan meningkatnya gaya hidup sehat manusia mendorong perkembangan usaha jamu tradisional yang dijajak dengan ciri khas wanita penjual jamu gendong dengan berjalan kaki menjadi salah satu pilihan kuliner yang disediakan oleh warung modren seperti cafe. Tetapi jamu tradisional yang dijual keliling juga mengalami perkembangan dengan adanya penggunaan

transportasi seperti sepeda motor yang didesain lengkap dengan gerobak jamu.

Kelurahan Mabar Hilir merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Medan Deli yang memiliki potensi dibidang penjualan jamu. Usaha jamu tradisional sudah sejak lama dilakukan oleh masyarakat kelurahan Mabar Hilir. Menurut para masyarakat sekitar usaha penjualan jamu tradisional adalah warisan dari nenek moyang yang diturunkan secara turun-temurun dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Penjualan jamu tradisional masih bisa bertahan dikarenakan berbagai cara atau strategi yang dilakukan para penjual jamu tradisional. Bertahannya jamu tradisional karna harganya yang relatif murah dan terjangkau, penjualan yang dilakukan secara *door to door* atau berkeliling dari satu tempat ke tempat lain sehingga jamu tradisional bisa bertahan dan ramuannya yang masih alami membuat para konsumen yakin akan mutu dan kualitasnya.

Manajemen strategi merupakan sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Salah satu metode untuk merumuskan strategi yang efektif adalah metode SWOT karna dapat menggambarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan dilanjut dengan QSPM (*quantitative strategic planning matrik*) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan tingkat kepentingan faktor internal dan eksternal<sup>3</sup>.

Dengan adanya perencanaan strategi diperlukan untuk usaha-usaha jamu di kelurahan Mabar Hilir sebagai upaya menghindari adanya penurunan jumlah produksi dan jumlah usaha jamu di kelurahan Mabar Hilir. Tujuan dari aktivitas suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Akan tetapi, ketika besarnya jumlah pendapatan yang diperoleh belum sesuai dengan yang diharapkan. Pendapatan yang diperoleh belum dapat memberikan jaminan layak atau tidak layaknya suatu usaha. Oleh karna itu, sangat penting untuk mengetahui

tingkat pendapatan dan kelayakan suatu kegiatan usaha.

## METODE PENELITIAN

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan studi kasus (*case study*) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan penelitian mengenai suatu objek tertentu, atau suatu fenomena yang di tentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### Metode Penentu Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Mabar Hilir, Kecamatan Medan Deli, Kota Medan. Lokasi Penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Peneliti menentukan daerah tersebut sebagai tempat penelitian dengan timbangan bahwa daerah ini merupakan daerah yang potensial bagi pengembangan pemasaran jamu tradisional.

### Metode Penarikan Sempel

Menurut (Sujarwani dan Endrayanto, 2012) mengatakan bahwa, populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi penelitian adalah penjual jamu tradisional keliling yang berdomisili di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli yang berjumlah 106 orang.

Sempel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2011). Dengan demikian sampel yaitu sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki, dan bisa mewakili keseluruhan populasinya sehingga jumlahnya lebih sedikit dari populasi. Menurut Arikunto (2013) apabila jumlah subyeknya kurang dari 100, maka sebaiknya diambil semua, selanjutnya jika subyeknya besar maka dapat di ambil 10-15% atau 20-25% atau lebih. Adapun penelitian ini menggunakan sampel 30% dari populasi yang ada, jumlah populasi melebihi 100 yaitu 106 penjual jamu

tradisional. Berarti  $106 \times 30\% = 31$ , jadi sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 31 penjual jamu tradisional.

Teknik atau pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sempel acak sederhana (*simple random sampling*) ialah suatu sampel yang diambil sedemikian rupa sehingga tiap unit penelitian dari suatu populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sampel.

### Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha. Data sekunder diperoleh dari laporan yang telah dipublikasikan yang bersumber dari instansi yang terkait dengan permasalahan seperti Badan Pusat Statistik (BPS), kantor kepala dikelurahan Mabar Hilir, Perpustakaan UMSU, Media Masa, Jurnal, Artikel, Buku-buku, Internet serta Literatur yang terkait dengan penelitian yang dilakukan.

### Metode Analisis Data

Untuk menyelesaikan masalah penelitian yang pertama yaitu mengenai pendapatan usaha jamu tradisional digunakan rumus :

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = PendapatanUsaha Jamu Tradisional

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya (Soekartawi, 2002).

Untuk masalah yang kedua yaitu menganalisis kelayakan usaha jamu tradisional. Metode analisis data suatu kelayakan usaha menggunakan R/C dengan rumus sebagai berikut :

3. Ratio antara penerimaan dan biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio  
 TR : Total penerimaan (Rp)  
 TC : Biaya Total (Rp)

Dengan karakteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas  
 Nilai R/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak  
 Nilai R/C < 1, maka usaha jamu tradisional tidak layak (Suratiah, 2015).

4. Ratio antara keuntungan dan biaya ( B/C Ratio )

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = \frac{F1}{TC}$$

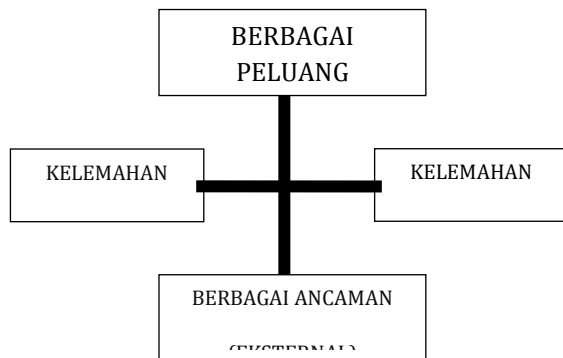
Dimana :

B/C : Benefit/Cost Ratio  
 F1 : Total pendapatan (Rp)  
 TC : Total biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usaha jamu tradisional impas  
 Nilai B/C > 1, maka usaha jamu tradisional layak  
 Nilai B/C < 1, maka usaha jamu tradisional tidak layak (Suratiah, 2015).

Untuk menyelesaikan masalah ketiga tentang strategi penembangan usaha jamu tradisional di lakukan dengan analisis SWOT (Strenght, Weakness, Oppotunities, Threat) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO,ST,WO dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strenght) dan peluang (oppotunities) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threat).



Gambar 2. Diagram Analisi SWOT

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan usaha jamu tradisional yaitu biaya kompor gas, gelas, sendok dll. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha jamu tradisional dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Biaya Tetap Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir

No	Biaya Tetap	Biaya Penyusutan
1	Kompor Gas	3.663,58
2	Gelas	401,54
3	Sendok	23,82
4	Panci	965
5	Jerigen 2L	282,29
6	Gerobak	3.202,94
Total Biaya Penyusutan		8.539,17

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa Biaya tetap adalah biaya kompor gas, gelas, sendok, panci, jerigen 2l dan gerobak yang dikeluarkan dalam satu bulan sebesar Rp.8.539,17.

### Biaya Variabel

Biaya Variabel merupakan biaya yang harus dikeluarkan seiring dalam bertambah atau berkurangnya produksi. Dalam usaha jamu tradisional ini yang termasuk kedalam biaya variabel meliputi biaya penggunaan bahan baku, biaya penggilingan beras, biaya bahan bakar dan biaya transportasi/bensin. Biaya variabel tersebut dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 10. Biaya Variabel Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir

No	Komponen	Total Biaya
1	Biaya Bahan Baku	1.713.974,35
2	Biaya Penggilingan Beras	129.445,16
3	Biaya Bahan Bakar	22.000,00
4	Biaya Transportasi	160.000,00
5	Biaya Pembelian Botol Sirup	6.387,10

Total Biaya Variabel	2.031.806,61
----------------------	--------------

Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Total Biaya

Besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh penjual jamu tradisional selama 1 bulan adalah Rp 2.040.345,78. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya total pada usaha jamu tradisional dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 11. Total Biaya Penjual Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

Keterangan	Total Selisih (Rp)
Total Biaya Tetap	8.539,17
Total Biaya Variabel	2.031.806,61
Jumlah	2.040.345,78

Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Penerimaan Usaha Jamu Tradisional

Penerimaan adalah perkalian antara total jamu tradisional yang diproduksi dengan harga jamu tradisional per gelas. Harga jual jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir menjual jamunya dengan gelas kecil dimana setiap harga jamu tradisional bermacam-macam ada yang dicampur dengan kunyit asam, temulawak, beras kencur dan ada juga jamu tradisional yang di campur dengan menggunakan telur tergantung dari permintaan konsumen.

**Tabel 12. Penerimaan Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

No	Uraian	Rataan
1	Rata-rata Penjualan Jamu Tradisional Gelas/Hari	29
2	Rata-rata Harga Jamu Tradisional/Gelas	Rp 4.129,03
3	Rata-rata Penjualan Jamu Tradisional+Telur Gelas/Hari	19
4	Rata-rata Harga Jamu Tradisional+Telur/Gelas	Rp 8000
	Total Penerimaan Perhari	Rp 271.741,87
	Total Penerimaan Perbulan	Rp 4.347.869,92

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Berdasarkan survey di lapangan, penjual jamu memasarkan ke daerah KIM, Medan Helvetia, Karya dan sekitar rumah mereka. Penjual jamu tradisional memasarkan jamunya hanya empat hari dalam seminggu yaitu hari senin, rabu, kamis dan jumat dengan

jam kerja penjual jamu tradisional dari jam 07.00 wib – 10.00 wib dan di lanjut jam 15.00 wib – 18.00 wib.

### Pendapatan Usaha Jamu Tradisional

Pada dasarnya pendapatan suatu usaha sangat bergantung pada pengolahan usaha itu sendiri. Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh penjual jamu tradisional. Besarnya pendapatan usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir per bulannya dapat dilihat pada Tabel 13 di bawah ini :

**Tabel 13. Pendapatan Usaha Jamu Tradisional Per Bulan**

Uraian	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan	4.347.869,92
Total Biaya	2.040.345,78
Total Pendapatan	2.307,524,14

Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Kelayakan Usaha Jamu Tradisional

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya. Untuk mengetahui apakah usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C) Ratio dan (B/C) Ratio yaitu :

3. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$= \frac{Rp 4.347.869,92}{Rp 2.040.345,78} = 2,13$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat dinilai R/C sebesar 2,13. Nilai 2,13 > 1, sehingga usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan sebesar Rp 1 maka

penjual jamu tradisional akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 2,13.

4. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C Ratio)

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.307,524,14}{\text{Rp } 2.040.345,78} \\ &= 1,13 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas dapat dinilai B/C sebesar 1,13. Nilai 1,13>1, sehingga usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir layak untuk diusahakan.

**Analisis SWOT**

Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan.

Dari tabel dibawah dapat di ketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai internal sebesar 3,106. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha jamu tradisional berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

**Tabel 14. Maktriks Faktor Strategi Internal Usaha Jamu Tradisional**

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Ranting	Scoring Bobot x Ranting
<b>Kekuatan :</b>			
6. Harganya yang terjangkau	0,113	4	0,452
7. Memiliki pelanggan tetap	0,108	4	0,432
8. Proses produksi yang sederhana	0,107	4	0,428
9. Bahan baku mudah di dapat	0,111	4	0,444
10. Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat.	0,114	4	0,456
<b>Jumlah</b>	<b>0,553</b>	<b>20</b>	<b>2,212</b>
<b>Kelemahan :</b>			
6. Keterbatasan daya tahan jamu tradisional	0,094	2	0,188
7. Belum terbentuk sebuah kelompok usaha	0,095	2	0,19
8. Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat	0,095	2	0,19
9. Jamu yang di produksi belum ada sertifikat halal	0,083	2	0,166
10. Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM	0,080	2	0,16
<b>Jumlah</b>	<b>0,447</b>	<b>10</b>	<b>0,894</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>3,106</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 3,063. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha jamu tradisional berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternalnya.

**Tabel 15. Matriks Faktor Eksternal Usaha Jamu Tradisional**

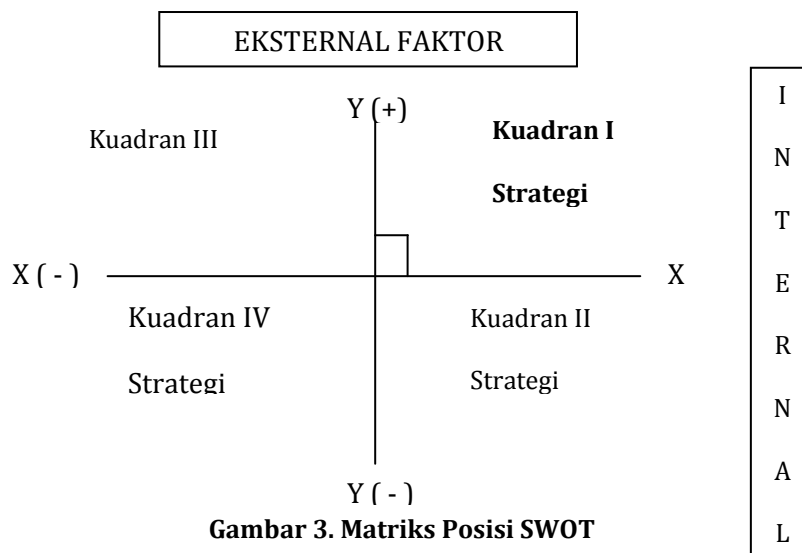
Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Ranting	Scoring Bobot x Ranting
<b>Peluang :</b>			
6. Gaya hidup sehat konsumen	0,131	4	0,524
7. Tidak mempunyai efek samping seperti obat kimia	0,124	4	0,496
8. Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas	0,118	3	0,354
9. Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan	0,117	3	0,351
10. Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional	0,092	3	0,276

<b>Jumlah</b>	<b>0,582</b>	<b>17</b>	<b>2,001</b>
<b>Ancaman :</b>			
6. Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku akan naik	0,092	2	0,184
7. Harga bahan baku yang kurang stabil	0,073	3	0,219
8. Pesaing jamu yang berbahan kimia obat (BKO) semakin bertambah.	0,072	3	0,216
9. faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional	0,100	2	0,2
10. Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional	0,081	3	0,243
<b>Jumlah</b>	<b>0,418</b>	<b>13</b>	<b>1.062</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>3,063</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan usaha jamu tradisional di

Kelurahan Mabar Hilir. Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai  $X > 0$  yaitu 0,93 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 1,31. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



Gambar 3. Matriks Posisi SWOT

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir adalah untuk internal, bernilai 1,31 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 0,93 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar dari pada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha jamu tradisional ini berada pada daerah I

(*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength - Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.



## Tahap Analisis Data Matriks SWOT

**Tabel 17. Matriks SWOT Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (S)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Harganya yang terjangkau</li> <li>- Memiliki pelanggan tetap</li> <li>- Proses produksi yang sederhana</li> <li>- Bahan baku mudah di dapat</li> <li>- Jamu tradisional mengandung berbagai manfaat.</li> </ul>	<b>Kelemahan (W)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keterbatasan daya tahan jamu tradisional</li> <li>- Belum terbentuk sebuah kelompok usaha</li> <li>- Efek konsumsi jamu tradisional terhadap penyakit cenderung lebih lambat</li> <li>- Jamu yang diproduksi belum ada sertifikasi halal</li> <li>- Tidak mempunyai izin kesehatan dari BPOM</li> </ul>
<b>Faktor Eksternal</b>		
<b>Peluang (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gaya hidup sehat konsumen</li> <li>- Tidak mempunyai efek samping seperti obat kimia</li> <li>- Potensi pasar jamu tradisional yang masih luas</li> <li>- Jamu tradisional banyak disukai dari berbagai kalangan</li> <li>- Teknologi yang canggih untuk mendukung proses pemasaran jamu tradisional</li> </ul>	<b>Strategi SO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3)</li> <li>- Melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3)</li> <li>- Pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp(S2 dan O5)</li> </ul>	<b>Strategi WO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat kemasan yang unik atau menarik dan mudah di bawa kemana aja (W1 dan O4)</li> <li>- Mengeringkan bahan baku jamu tradisional serta di haluskan (W2 dan O1)</li> <li>- Menyediakan saran delivery dengan melakukan pengiriman pesan antar ojek online (W4 dan O5)</li> <li>- Membentuk kelompok usaha sehingga membantu pelaku usaha jamu tradisional dalam hal permodalan dan kepemilikan sertifikat halal dari BPOM</li> </ul>
<b>Ancaman (T)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ketika persediaan bahan di pasar mulai menipis maka harga bahan baku akan naik</li> <li>- Harga bahan baku yang kurang stabil</li> <li>- Pesaing jamu yang berbahan kimia obat (BKO) semakin bertambah</li> <li>- faktor iklim mempengaruhi dalam memasarkan jamu tradisional</li> <li>- Harga BBM terlalu mahal bagi penjual jamu tradisional</li> </ul>	<b>Strategi ST</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghindari persediaan rempah-rempah yang kurang stabil akibat di pengaruhi oleh kondisi cuaca (S2 dan T1)</li> <li>- Membuka gerai jamu tradisional kekinian dengan mencari tempat yang strategis (S2 dan T4)</li> <li>- Menciptakan merek pada jamu tradisional serta memberikan komposisi pada kemasan jamu tradisional (S5 dan T3)</li> </ul>	<b>Strategi WT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyiasati modal dengan harga bahan baku yang tidak stabil (W2 dan T2)</li> <li>- Perlu adanya penyuluhan dan penelitian dari instansi pemerintah terkait pembuatan jamu tradisional dalam bentuk serbuk (W2 dan T1)</li> </ul>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

## Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan strategi pengembangan usaha jamu tradisional di daerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah :

### Strategi SO

1. Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3).  
Strategi (Membuat jamu instan, mengemas menjadi minuman soft drink atau bisa menambahkan aneka macam topping seperti meses seres, krim atau bisa juga dengan berinovasi mengolah ice cream dengan topping berbahan baku jamu tradisional ada rasa jahe, beras kencur, asam kental dan sesuai selera atau keinginan konsumen).
2. Melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3).  
Strategi (Mempunyai kreatifitas untuk menarik atau mempromosikan jamu tradisional dengan adanya suara unik seperti musik ataupun cara unik lainnya yang akan membuat konsumen tertarik untuk membeli, contohnya yaitu sari roti, es walls dan lainnya).
3. Pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp (S2 dan O5).  
Strategi (Media sosial memegang peranan penting dalam proses promosi dan penjualan suatu produk, seperti dengan bisnis jamu tradisional. Penggunaan status dan tweet dimana merupakan cara promosi yang paling sederhana caranya yaitu membuat promo menggunakan status dan mengunggah foto-foto yang menarik seperti harga ataupun khasiat dari jamu tradisional. Selain dengan penggunaan status pembuatan komunitas atau grup

juga akan menjadi sasaran bagi pelaku usaha jamu tradisional dimana mereka bisa melakukan promosi dengan baik. Hadirnya grup tempat yang paling maksimal dalam menggarap semua pembaca iklan karna yang berada di dalam grup tersebut adalah orang-orang yang mempunyai kesamaan atau minat dalam minum jamu tradisional).

### Strategi WO

1. Membuat kemasan yang unik atau menarik dan mudah di bawa kemana aja (W1 dan O4).  
Strategi (Menciptakan jamu tradisional dengan desain praktis yang mudah di nikmati berbagai kalangan dan mudah di bawa kemana-mana serta bisa bertahan selama seminggu lebih di lemari es).
2. Meringkakan bahan baku jamu tradisional serta di haluskan (W2 dan O1)  
Strategi (Bahan baku yang tidak tahan lama sebaiknya di keringkan dan di haluskan untuk menghasilkan bubuk jamu tradisional cara mengkonsumsinya yaitu dimasak atau dengan cara di seduh menggunakan air panas)
3. Menyediakan saran delivery dengan melakukan pengiriman pesan antar ojek online (W4 dan O5)  
Strategi (Mendaftarkan usaha jamu tradisional dengan menggunakan aplikasi ojek online untuk mengirim pesanan ke konsumen. Caranya yaitu dengan mengisi formulir pendaftaran yang di sediakan oleh gojek kemudin download aplikasi go biz dan ikuti syarat selanjutnya).
4. Membentuk kelompok usaha sehingga membantu pelaku usaha jamu tradisional dalam hal permodalan dan kepemilikan sertifikat halal dari BPOM (W5 dan O5).  
Strategi (Dengan cara memiliki anggota kepengurusan atau panitia yang akan mengelolah kegiatan usaha yang direncanakan, terdiri dari 1 ketua, 1 bendahara dan yang lain sebagai anggota)

### Strategi ST

1. Menghindari persediaan rempah-rempah yang kurang stabil akibat di pengaruhi oleh kondisi cuaca (S2 dan T1).

Strategi (Dengan cara penjual jamu tradisional memanfaatkan perkarangan rumah untuk menanam tanaman rempah-rempah sendiri, bagi yang perkarangan rumahnya sempit bisa menggunakan pot untuk menanam rempah-rempah jamunya).

2. Membuka gerai jamu tradisional kekinian dengan mencari tempat yang strategis (S2 dan T4).

Strategi (Dengan membuka gerai jamu tradisional ala modern dan desain tempat yang kekinian akan menarik minat konsumen dan disaat kondisi cuaca yang kurang bagus konsumen akan tertarik untuk nongkrong di gerai jamu tradisional sambil menunggu hujan).

3. Menciptakan merek pada jamu tradisional serta memberikan komposisi pada kemasan jamu tradisional (S5 dan T3).

Strategi (Membuat merek jamu tradisional agar konsumen mudah mengenal dan di cantumkan komposisi jamu tradisional dan tanggal kadaluarsa supaya konsumen tahu apakah produk aman serta layak di konsumsi).

#### **Strategi WT**

1. Menyiasati modal dengan harga bahan baku yang tidak stabil (W2 dan T2)  
Strategi (Ketika bahan baku naik harus diantisipasi dari strategi harga jual, sehingga pada periode kenaikan harga bahan baku di harapkan melakukan cross subsidi dengan jenis jamu tradisional lainnya yang masih bermargin lumayan serta aspek rasa dan selera selalu menjadi andalan yang bisa menutupi lonjakan harga bahan baku atau menaikkan harga yang tidak terlalu mahal contohnya seperti yang awalnya harga jamu tradisional Rp 4000 menjadi Rp 5000 )
2. Perlu adanya penyuluhan dari instansi pemerintah terkait pembuatan jamu tradisional dalam bentuk serbuk kimia (BKO) semakin bertambah (W2 dan T1) Strategi (Dengan adanya penyuluhan jamu sebagai obat tradisional yang di datangi oleh kantor kelurahan mabar hilir, dinas perindustrian dan perdagangan yang berkerjasama dengan BPOM untuk

melakukan penyuluhan tentang jamu tradisional).

#### **KESIMPULAN**

1. Dalam usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir mendapatkan penerimaan sebesar Rp 4.347.869,92 dengan total biaya penjualan sebesar Rp 2.040.345,78 dan dapat di hitung pendapatan rata-rata penjualan jamu tradisional sebesar Rp. 2.307.524,14 per bulan.
2. Di daerah penelitian usaha jamu tradisional mendapat R/C sebesar 2,13 sehingga  $R/C 2,13 > 1$  maka usaha jamu tradisional layak untuk diusahakan dan B/C sebesar 1,13 sehingga  $B/C 1,13 < 1$  maka usaha jamu tradisional di Kelurahan Mabar Hilir Kecamatan Medan Deli Kota Medan layak untuk diusahakan.
3. Strategi pengembangan yang harus dilakukan penjual usaha jamu tradisional adalah strategi SO (*Strength – Opportunities*), yaitu Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan nilai jual jamu tradisional (S1 dan O3), melakukan promosi dengan menggunakan suara tanda yang unik untuk menarik perhatian konsumen (S2 dan O3) dan pemasaran jamu diperluas disamping pelanggan tetap dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi seperti facebook, instagram, twitter atau whatsapp (S2 dan O5).

#### **DAFTAR PUSTAKA**

1. Angrani, Anggie, 2015. Kehidupan Pedagang Jamu Gendong. Studi Kasus di Kota Pekanbaru. Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Riau. JOM FISIP Vol. 2, No. 2, Oktober 2015.
2. Ulfa, M. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Jamu “Lada Sikai” di Desa Blang Asam Kecamatan Peusangka Kabupaten Bireuen. Jurnal S. Pertanian 1 (10) : 837– 847 (2017) ISSN : 2088-0111.
3. Munica, D. Ulya, M dan Fakhry M, 2017. Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisional di Kabupaten Bangkalan. Program Studi Teknologi Industri Pertanian. Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo Madura. Agointek Vol. 11, No. 2, Agustus 2017.



