

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK
JAMU TRADISIONAL RIDHO JAYA
DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN
PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh :

Arawinda Nareshwari

NIM 401190227

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2022/2023

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK
JAMU TRADISIONAL RIDHO JAYA
DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN
PONOROGO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi Program Strata Satu (S-1)



Oleh :

Arawinda Nareshwari

NIM 401190227

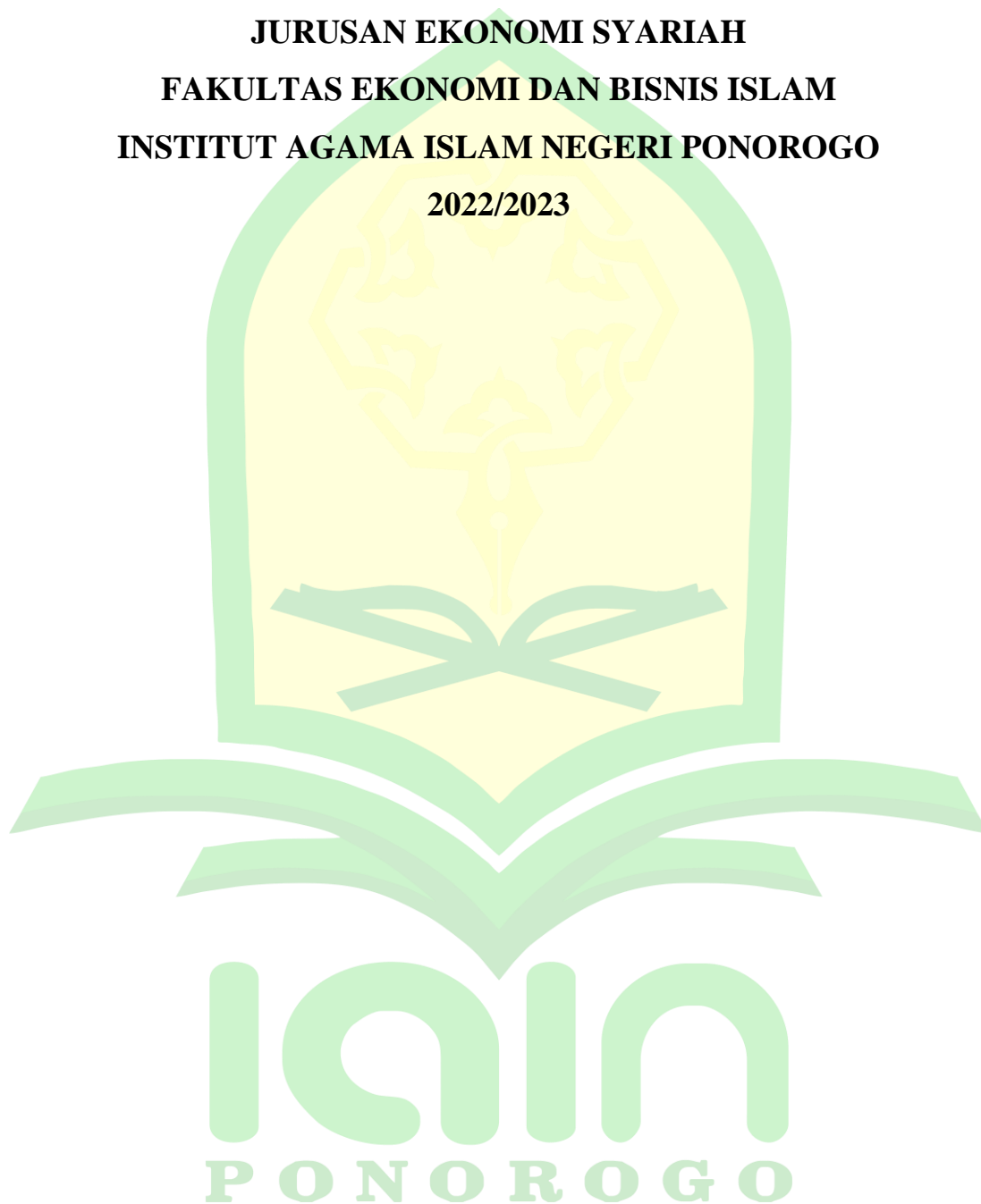
Pembimbing :

Faruq Ahmad Futaqi, M.E.

NIP 198311262019031006

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2022/2023



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Arawinda Nareshwari

NIM : 401190227

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan Bahwa Skripsi yang Berjudul:

“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JAMU TRADISIONAL
RIDHO JAYA, DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN
PONOROGO”

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri,kecuali bagian tertentu yang
dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 02 Mei 2023

Pembuat Pernyataan,



Arawinda Nareshwari

NIM 401190227

IAIN
PONOROGO

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Puspita Jaya Desa Pintu jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama

No	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1.	Arawinda Nareshwari	401190227	Ekonomi Syariah	Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi


Ponorogo, 02 Mei 2023

Mengetahui

Menyetujui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

 Dr. Muhor Prasetyo, S. Ag., M.E.I.


 Faruq Ahmad Futaqi., M.E
 NIP. 198311262019021006

NIP.197901122006041002

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho
 Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo
 Nama : Arawinda Nareshwari
 NIM : 401190227
 Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
 Iza Hanifuddin, Ph.D.
 NIP. 196906241998031002

Penguji I
 Muchtim Humaidi, M.IRKH
 NIP. 2027068103

Penguji II
 Faruq Ahmad Futaqi, M.E.
 NIP. 19831126201903006

Ponorogo, 23 Mei 2023

Mengesahkan,
 Dekan FEBI IAIN Ponorogo


Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.
 NIP. 197207142000031005

PONOROGO

ABSTRAK

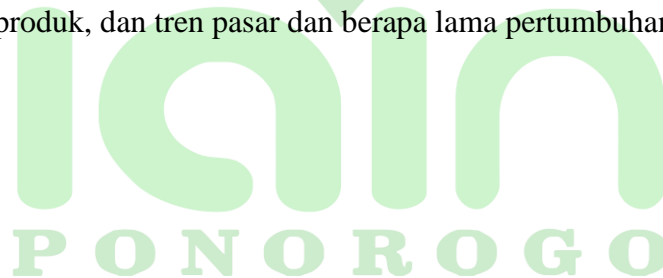
Nareshwari, Arawinda, Strategi Pemasaran Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. *Skripsi*, 2023. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Faruq Ahmad Futaqi, M.E.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Jamu Tradisional

Strategi merupakan suatu aspek yang penting untuk diterapkan dalam penjualan atau berbisnis. Pengembangan program pemasaran mencakup menetapkan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Implementasi dan pengelolaan strategi mencakup merancang organisasi pemasaran yang efektif, implementasi dan pengendalian strategi. Di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo dalam menjualkan Jamu Ridho Jaya memiliki strategi sendiri agar produk jamunya dapat dikenal luas.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik Jamu Ridho Jaya dalam mengembangkan suatu produknya agar dikenal luas oleh masyarakat dan orang lain beserta faktor dan kendala dalam mengembangkan usaha produk jamu tradisional Ridho Jaya. Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti ini adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi, dengan metode analisis menggunakan deduktif.

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan Usaha yang dilakukan dalam produk jamu tradisional ridho jaya, di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo yaitu dengan menganalisis kebutuhan modal, resiko kegagalan dalam menjalankan usaha, tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasi, faktor perubahan dan pengubahan produk, faktor SDM, tingkat kualitas produk, dan tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya.



MOTTO

النَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وَفِي رِوَايَةٍ: مَعَ النَّبِيِّنَ وَالصَّيِّقِينَ
وَالشُّهَدَاءِ - يَوْمَ الْقِيَامَةِ

Yang artinya: perdagangan yang jujur lagi terpercaya adalah bersama-sama para Nabi, orang-orang yang benar dan para syuhada'. (H. R. Tirmidzi dan Hakim)¹



¹ Erwadi Tarmidzi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan ucapan syukur dan kerendahan karya sederhana ini kepada:

1. Bapak dan Ibu kandung saya (Bapak Sutari dan Ibu Sutini) yang telah meridhoi saya menempuh pendidikan yang tinggi. Serta memberikan dukungan dan doa yang tak pernah putus.
2. Kakakku (Rosyhand Anwar) yang telah membantu dalam banyak hal dan memberikan semangat dan doa serta dukungan yang tak pernah lepas.
3. Keluarga besar Bapak Ahmad Nugroho yang telah memberikan dukungan dan doa kepada saya, baik dukungan moril maupun materiil.
4. Arawinda Nareshwari Sebagai penulis, terimakasih telah berjuang semaksimal mungkin berusaha untuk menyelesaikan tulisan ini. Dan selalu kuat dalam segala keadaan. Karya kecil ini layak dengan bangga penulis persembahkan untuk dirinya sendiri sebagai bentuk apresiasi.
5. Sahabat-sahabatku dan temanku kelas Ekonomi Syariah H yang telah menemani saya selama masa kuliah ini, serta memberikan pengalaman, motivasi yang berkesan.

KATA PENGANTAR

puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo” dapat diselesaikan. Sholawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat, dan pengikut-pengikutnya yang setia.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo guna memperoleh penyelesaian skripsi ini. Penyelesaian skripsi ini tidak akan terlaksana tanpa adanya bantuan, kerjasama, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan rasa hormat penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dr. Hj. Evi Muafiah, M.Ag., selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Ponorogo
2. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo
3. Dr. Luhur Prasetyo , S.Ag.,M.E.I. Selaku Kepala Jurusan Ekonomi Syariah yang telah membantu mengarahkan penulisan skripsi sehingga dapat diselesaikan dengan baik.

4. Faruq Ahmad Futaqi, M.E. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan pengarahan selama menyusun skripsi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang bermanfaat serta staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan pelayanannya.
6. Seluruh warga Desa Grogol yang penulis mintai informasi dan bersedia meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian dari awal hingga akhir.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis ucapkan terimakasih yang tidak terhingga pada semua pihak yang terlibat, dengan harapan semoga penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Ponorogo, 02 Mei 2023

Penulis

IAIN
P O N O R O G O

Arawinda Naeshwari

401190227

DAFTAR ISI

PERNYATAAN LEMBAR KEASLIAN TULISAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK.....	iv
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Studi Penelitian Terdahulu	4
F. Metode Penelitian	11

1. Jenis dan pendekatan penelitian	14
2. Lokasi/ tempat penelitian	15
3. Data dan sumber data	15
4. Teknik pengumpulan data	16
5. Teknik pengolahan data	17
6. Teknik analisis data.....	18
7. Teknik pengecekan keabsahan data	19
G. Sistematika pembahasan	19
BAB II	21
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA	21
A. Kajian Teori strategi	21
B. Pengertian Pengembangan usaha	24
C. Pengertian Usaha	27
D. Pengertian Jamu Tradisional	29
BAB III	31
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAMU TRADISIONAL RIDHO JAYA, DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN PONOROGO	31
A. Deskripsi Umum tentang Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo.....	31
B. Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo	35

C. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat yang Mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo	49
D. Kendala yang Dihadapi Dalam Mengembangkan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya	53
BAB IV	57
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JAMU TRADISIONAL RIDHO JAYA, DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN PONOROGO	57
A. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo	57
B. Analisis Faktor-Faktor Strategi Pengembangan Pasar yang Mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo	68
C. Analisis Kendala Yang Dihadapi Dalam Mengembangkan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo.....	75
BAB V.....	80
PENUTUP	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN	89

DAFTAR RIWAYAT HIDUP103



DAFTAR TABEL

Table 1.1 jenis, harga dan manfaat jamu tradisional.....38







BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Strategi adalah pola fundamental dari tujuan sekarang dan yang direncanakan, pengeralahan sumber daya, dan interaksi dari organisasi dengan pasar, pesaing dan faktor-faktor lingkungan lainnya. Strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategeos*, yang berarti jenderal, oleh karena itu secara harfiah “*seni para jendral*” kata ini mengacu pada apa yang merupakan perhatian utama puncak organisasi.² Menurut Alfred Chandler sebagaimana dikutip oleh James C. Craig dan Robert M. Grant strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan tertentu. Sedangkan menurut Chandler strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta alokasi sumber daya.

Jamu Tradisional merupakan warisan nenek moyang berupa ramuan tradisional sebagai salah satu upaya pengobatan, yang telah dikenal luas dan dimanfaatkan oleh masyarakat untuk tujuan: mengobati penyakit ringan, mencegah datangnya penyakit, menjaga ketahanan dan kesehatan tubuh, serta

² George A. Steiner and Jhon B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 1997).

untuk tujuan kecantikan.³ Karena kekayaan itulah tidak sedikit dari masyarakat Indonesia yang mampu mengolah rempah-rempah tersebut menjadi sesuatu yang bermanfaat untuk kesehatan baik itu digunakan untuk mencegah maupun untuk pengobatan. Jamu tradisional juga sebagai salah satu bentuk pengobatan tradisional yang memegang peran penting dalam pengobatan penduduk di Negara berkembang. Diperkirakan sekitar 70-80% populasi di Negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional dibandingkan dengan obat-obat modern. Jamu tradisional sendiri juga memiliki kelebihan yaitu: harga yang relative murah, efek samping yang rendah dan lain-lain.

Strategi pengembangan Usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Upaya mengembangkan usaha juga dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan dan setiap usaha dapat memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.⁴

Di Dusun Kalisobo Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupatem Ponorogo merupakan salah satu desa yang memiliki potensi dibidang penjual jamu. Usaha jamu tradisional Ridho Jaya sudah sejak lama dilakukan oleh pemiliknya yaitu

³ Gerald A Michaelson and Steven W Michaelson, "*Sun Tzu Strategi Usaha Penjualan*," Batam: Kharisma Publishing Group, 2004.

⁴ Ayu Lubis, *Pengembangan Usaha*. Hal.9

Sunarsih. Sunarsih memiliki usaha jamu sejak Tahun 2001, yang saat ini sudah memiliki banyak karyawan yang menjualkan jamunya, diantaranya: Rusmiana, Suratn, Napsiatun, Kanti, Kalis, Jemitri, Misirani, Mesraten, Tunik, Sumini. Karyawannya memasarkan jamu dari berjualan keliling di masyarakat sekitar, di pasar, disekolah dan lain-lain. Jenis jamu yang di pasarkan mulai dari Jamu pahitan, kunyit asam, beras kencur, dan lain-lain. Sumber pendapatan yang di hasilkan per harinya mencapai Rp. 200- Rp. 250 ribu rupiah. Akan tetapi jamu tradisional ini belum dikenal luas di luar Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo karena keterbatasannya dalam memasarkan. Keterbatasan memasarkan jamunya adalah karena belum memiliki sertifikasi dan surat izin, sehingga belum bisa masuk ke toko-toko.

Dari penelitian Hanik Fitria yang berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Gethuk Pisang Mekar Sari Ngadiluwih Kabupaten Kediri). Dalam penelitian tersebut berisi tentang menjelaskan bagaimana persaingan pasar dan pengembangan usaha Gethuk Mekar Sari setiap tahunnya, sehingga dapat dikatakan usaha tersebut memiliki strategi yang dijalankan seperti: Penentuan produk, penentuan harga, promosi, tempat atau distribusinya, orang/SDM. Sehingga dalam penelitian tersebut terdapat faktor pendorong dan faktor penghambat dalam melaksanakan strategi pengembangan pasar gethuk pisang mekarsari. Faktor penghambatnya adalah kurangnya keahlian dalam promosi penjualan dan kurangnya daya inovasi produk, sehingga memiliki sifat yang

berbeda dengan produk lain. Selain kendala, faktor pendorong untuk memasarkan gethuk pisang mekar sari adalah karena merupakan makanan tradisional Kediri, diminati oleh penduduk local maupun non-lokal, memiliki kualitas baik, terlindungi dari kontaminan, dan memiliki harga terjangkau.⁵

Jamu Tradisional merupakan jamu yang bersifat herbal tanpa campuran bahan kimia apapun. Strategi pengembangan Jamu Tradisional menurut berbagai penelitian diantaranya: Muhammad Jihad Arrafi⁶, Zakiyah⁷, Agus Purnomo⁸ berpendapat bahwa hal penting yang harus dimiliki oleh seluruh umat manusia dalam kegiatan berdagang adalah dengan cara menjalankan segala jenis pekerjaan sesuai aturan-aturan agama islam. Dimana kehidupan yang ada di dunia ini adalah jembatan bagi manusia menuju akhirat. Karena umat muslim sendiri memiliki tanggapan tersendiri terhadap bahan makanan yang halal atau non halal.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo?
2. Bagaimana Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Yang Mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo?

⁵ Hanik Fitriani “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Gethuk Pisang Mekar Sari Ngadiluwih Kabupaten Kediri)”. *Jurnal Eprints Iain Tulungagung*, no. 2, 2021.

⁶ Muhammad Jihad Arrafi, Zakiyah, and Agus Purnomo, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah,” n.d.

⁷ Ibid., 5.

⁸ Ibid., 5.

3. Bagaimana Kendala yang Dihadapi dalam Mengembangkan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha produk Jamu Tradisional Ridho Jaya
2. Untuk menganalisis faktor-faktor pendukung dan penghambat apa saja yang terdapat dalam Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya
3. Untuk mendapatkan solusi apa saja yang dapat diselesaikan pada permasalahan didalam usaha produk Jamu Tradisional Ridho Jaya

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis, dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya terkait topic penelitian
2. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi mahasiswa yang terlibat dalam penelitian ini
3. menginformasikan kepada pihak yang memasarkan jamu tradisional tersebut.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Pertama, dalam penelitian Risa Dewi Munica dan Muhammad Fakhry yang berjudul “*Analisis Strategi Pengembangan Indutri Jamu Tradisional Di Kabupaten Bangkalan.*” Jamu Tradisional yang di teliti memiliki permasalahan

yaitu banyak usaha jamu tradisional yang sudah tidak berjalan, sehingga peneliti bertujuan untuk mencari alternative strategi yang digunakan sebagai upaya pengembangan industri jamu di kabupaten Bangkalan. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah dilakukan secara langsung di tempat kejadian, sehingga dapat memberikan hasil dan pengumpulan data yang sesuai dan maksimal. Dan hasil penelitiannya adalah memiliki dua faktor yaitu internal (manajemen perusahaan, pemasaran, keuangan) dan eksternal (ekonomi, kondisi sosial, lingkungan, budaya demografi).⁹

Kedua, dalam penelitian Muhammad Jihad Arrafi, Zakiyah, Agus Purnomo yang berjudul “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah*” Jamu tradisional yang diteliti memiliki permasalahan yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha jamu tradisional melalui segmentasi pasar online agar pelanggan memilih produknya dan bagaimana analisis SWOT berdasarkan Ekonomi Syariah. Sehingga dapat memberikan hasil yaitu dengan membuat variasi produk agar lebih menarik, etalase penjualan ditata secara rapi, memberikan pelayanan yang terbaik dan memberikan harga yang cukup terjangkau. Persamaan dengan Jamu Tradisional Ridho Jaya yaitu memiliki target pasar yang banyak, dan perbedaannya logo dan kemasan.¹⁰

⁹ Risa Dewi Munica, “Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisional Di Kabupaten Bangkalan,” *Jurnal Agrountek* 11, no. 2 (2017): 6.

¹⁰ Jihad Arrafi, Zakiyah, and Purnomo, “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah.”

Ketiga, dalam penelitian Hendra Saputra dan M. Robby Kaharudin yang berjudul “*Analisis Strategi Pemasaran Keripik Tempe Azzahra Desa Sumber Rahayu Dalam Perspektif Ekonomi Islam.*” Permasalahn yang dihadapi dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran yang di jalankan waktu pandemi Covid-19 untuk tetap menjualkan produk keripik Tempe ini. Dan hasil dari penelitian ini adalah pemasaran Keripik Tempe pada masa pandemi dilakukan secara Online Shop melalui beberapa aplikasi dan berhasil memiliki beberapa reseller untuk membantu menjualkannya. Persamaan pada Penelitian ini adalah sama-sama memiliki peluang dalam memasarkan produk melalui online shop. Perbedaannya melalui pengemasan dan logo yang merupakan perbedaan jenis produk yang dimiliki.¹¹

Keempat, dalam penelitian Ernawati yang berjudul “*Implementasi Marketing Mix Pada Usaha Keripik Tempe Sumber Rezeki.*” Penelitian ini memiliki permasalahan yaitu seperti apa jenis dan varian rasa yang di minati kalangan masyarakat untuk mencoba keripik tempe, bagaimana strategi yang dilakukan untuk menjualkan keripik tempnya. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk keripik tempe sumber rezeki memiliki keanekaragaman ukuran dan pelayanan, harga yang relatif murah dan berbagai macam varian hingga ukuran,

¹¹ Hendra Saputra and M. Robby Kahairudin, “Analisis STrategi Pemasaran Keripik Tempe Azzahra Desa Sumber Rahayu Dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *Adl Islamic Economic* 2, no. 2 (2021).

tempat yang meliputi lokasi dan pendistribusian produk kepada konsumen, promosi yang dilakukan melalui personal selling dan media sosial.¹²

Kelima, dalam penelitian Ernie H. Purwaningsih yang berjudul “*Jamu, Obat Tradisional Asli Indonesia: Pasang Surut Pemanfaatannya di Indonesia.*” Penelitian ini dilakukan di masyarakat khususnya daerah Jakarta yang memiliki permasalahan seperti seperti apa pendidikan dan penelitian Obat Tradisional Asli Indonesia. Sedangkan hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa analisis literature menunjukkan bahwa penggunaan obat herbal di Indonesia tidak teratur, naik turun, tergantung kebijakan, membuat beberapa jamu lebih mudah dipatenkan di Negara lain. Persamaan penelitian ini adalah memanfaatkan rempah yang ada untuk dijadikan obat herbal tradisional, sedangkan perbedaannya adalah tidak memiliki konsistensi dalam menjalankan Olahan Jamu Tradisional.¹³

Keenam, dalam penelitian Risda Pratiwi yang berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Renggang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinda Kabupaten Langkat).*” dalam penelitian ini masalahnya adalah bagaimana strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha Rengginang Pulut. Hasil penelitiannya adalah perusahaan Rengginang Pulut memiliki potensi yang baik sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi yang digunakan adalah dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk

¹² Ibid., 7.

¹³ Ernie H. Purwaningsih, “Jamu, Obat Tradisional Asli Indonesia: Pasang Surut Pemanfaatannya di Indonesia,” *eJournal Kedokteran Indonesia* 1, no. 2 (November 7, 2013): 85–89,.

dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan dan memiliki lokasi yang pas.¹⁴

Ketujuh, dalam penelitian, Novia Sridevi yang berjudul “ *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa LabuApi Kabupaten Lomnok Barat*” meneliti bagaimana strategi pengembangan dalam meningkatkan pendapatan pada rumah makan Sukma LabuApi Kabupaten Lombok Barat. Dan hasil penelitian ini adalah strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Rumah Makan Sukma Rsa yaitu menambah varian produk, meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM), meningkatkan kualitas pelayanan, dan menggunakan konsep penjualan baru.¹⁵

Kedelapan, dalam penelitian Lailatul Fajriyah dan Titin Kartini yang berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Pada CV Wiramitra Kabupaten Sidoarjo*” Permasalahannya adalah bagaimana strategi yang dilakukan agar CV Wiramitra dapat berkembang. Hasil dari penelitian ini adalah strategi yang dilakukan dalam mengembangkan CV Wiramitra ini adalah dengan pengembangan produk, penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan omset bertambah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian saya adalah sama dengan mengembangkan suatu usaha dan menggunakan pengembangan produk dan pengembangan pasar.¹⁶

¹⁴ Risda Pratiwi, “*Strategi Pengembangan Usaha Renggnang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*.” Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Medan, 2018.

¹⁵ Novi Sridevi, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa LabuApi Kabupaten Lombok Barat*” Uin Mataram 2020.

¹⁶ Lailatu Fajriyah dan Titin Kartini “*Strategi Pengembangan Usaha Pada CV Wiramitra Kabupaten Sidoarjo*” Studi Ekonomi FKIP UNEJ, 2018.

Kesembilan, dalam penelitian Surya Wignyo dan Rizky Karina, M. R. Brahman yang berjudul “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Metode Competitive Positioning Analysis Pada PT Surya Polyplas Utama*” Permasalahan yang dihadapi adalah bagaimana strategi dalam mengembangkan usaha PT Surya Polyplas Utama. Dan hasil dari penelitian ini adalah ditemukan bahwa arah strategi pengembangan bisnis yang dominan di pasar. Selain itu strategi pengembangan bisnis dan perusahaan memposisikan produknya sebagai produk yang berkualitas premium.¹⁷

Kesepuluh, dalam penelitian Skripsi Femmy Rafni Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Tradisional (studi kasus: Kelurahan Mabar Hilir, Kecamatan Medan Deli, kota Medan)*” meneliti salah seorang warga di Kelurahan Mabar Hilir Medan ini dimana mayoritas usaha yang ada ditempatnya adalah memiliki usaha jamu tradisional yang sangat pesat perkembangannya. Masyarakatnya juga sangat antusias menghadiri undangan-undangan dari para pelaku UMKM untuk mengikuti acara yang diadakan dimana acara tersebut bisa membuat meningkatnya usaha tradisionalnya hingga pesat perkembangannya sampai keluar pulau. Persamaan penelitian ini adalah memiliki semangat untuk mengembangkan

¹⁷ Surya Wignyo dan Rizky Karina, M. R. Brahman “*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Metode Competitive Positioning Analysis Pada PT Surya Polyplas Utama*” Jurnal Agora Vol 5 No. 1, 2017

usahanya, sedangkan perbedaannya adalah penghasilan dan target pasar yang diterapkan tidak sama.¹⁸

Kesebelas, dalam penelitian skripsi Farida dan Elys Fauziah yang berjudul “*Strategi Pengembangan UMKM Jamu Tradisional Madura Ayu*” meneliti usaha jamu tradisional milik Hj. Misbahah Arief Djauhari yang berlokasi di Jalan Pahlawan Gang 4 Kecamatan Kota, Kabupaten Sampang. Produk Madura Ayu ini telah dilestarikan dan dijual ke pasar sejak 50 tahun lalu, dan sudah memiliki pangsa pasar hingga ke seluruh Indonesia. Perencanaan strategi dalam meningkatkan penjualan Madura Ayu ini sangatlah penting karena sebagai salah satu upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, menetapkan target, menghadapi persaingan dengan para kompetitor dan menghindari adanya penurunan jumlah produksi serta jumlah industri jamu tradisional di kabupaten Sampang.¹⁹

Keduabelas, dalam penelitian Eni Dewi Saputri dalam Skripsinya yang berjudul “*Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Dengan Meyode SWOT Analysis Di Perusahaan Abon Diamond Ampel Boyolali*”. Permasalahan penelitian ini adalah strategi apa yang diterapkan pada perusahaan Diamond dalam rangka mengembangkan usahanya untuk menghadapi persaingan antar perusahaan yang semakin ketat. Dan hasil dari penelitian ini adalah meningkatkan kapasitas produksi secara ekonomis dengan mutu yang baik, meningkatkan

¹⁸ Femmy Rafni, “*Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus: Kelurahan Maba Hilir, Kecamatan Medan Dali, Kota Medan)*,” 2019.

¹⁹ Farida and Fauziyah Elys, “*Strategi Pengembangan UMKM Jamu Tradisional Madura Ayu*,” *Jurnal Trunojoyo* 1, no. 2 (2020): 88–102.

pangsa pasar (market share) dipasar utama dan maksimalisasi volume dengan volume yang optimal diluar pasar utama, misalnya dengan meningkatkan pasar ke berbagai propinsi, maksimalisasi harga dengan volume yang optimal diluar pasar utama dan menetapkan harga optimal dengan tetap mempertahankan misi serta memberikan kondisi yang wajar bagi penyalur.²⁰

Ketigabelas, dalam penelitian Lia Pujiyanti pada skripsinya yang berjudul *”Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga”*. Permasalahan yang di hadapi adalah bagaimana analisis strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahwan mandiri pada anggota BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung. Dan hasil dari penelitian ini adalah strategi pengembangan wirausaha pemuda di BMT Al-Hasanah cabang Jati Agung belum dikatakan mandiri, karena pada wirausaha masih takut dalam mengambil resiko. Dalam menjalankan strategi pemasaran yang dilakukan oleh para wirausaha belum maksimal dan kurangnya kemampuan manajemen menjadi hambatan dalam mewujudkan wirausahawan mandiri.²¹

Keempatbelas, dalam penelitian Chamim Thohari Mahfudillah yang berjudul *”Strategi Pengembangan Usaha Berbasis Home Industry Arabian Food Di Era New Normal (Studi Kasus Home Industry Makanan Arab di Kecamatan*

²⁰ Eni Dewi Saputri, *”Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Swot Analysis Di Perusahaan Abon Diamond Ampel Boyolali”* Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2011.

²¹ Lia Pujiyanti, *”Analisis Strategi Pengembangan Wirausaha Pemuda Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga”* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2018

Pagealaran)”. Permasalahan yang ada pada penelitian ini adalah apa saja konsep pengembangan usaha berbasis home Industry di era New Normal, dan hasil dari penelitian ini adalah konsep pengembangan usaha berbasis home Industry di era New Normal yang berupa perbedaan kondisi yang dirasakan oleh masing-masing home industry sehingga kebijakan atau strategi yang digunakan yakni dengan promosi dan penjualan dengan media online, menjaga kualitas makanan, memperbaiki fasilitas home industry, serta menggunakan produk unggulan guna menarik konsumen.²²

Kelimabelas, dalam penelitian A. Sarmada dan Nasruddin Latief yang berjudul “*Strategi Pengembangan Usaha Unggul Bersaing Dan Berkelanjutan Pada Bisnis Kreatif (Studi Empiris PT. Nayfos Ulpa Busana, Kelapa Dua, Tugu Cimanggis Depok)*”²³” Permasalahannya adalah untuk mengidentifikasi aspek-aspek manajemen strategi daripada lingkungan internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha bisnis di PT. Nayfos Upa Busana Depok 2. Dan hasil dari penelitian ini adalah perumusan dan penetapan strategi yang unggul, tepat dan sesuai bagi pengembangan usaha bisnis kreatif PT. Nayfos Ulpa Busana, Depok dalam

²² Chamim Thohari Mahfudillah, “*Strategi Pengembangan Usaha Berbasis Home Industry Arabian Food Di Era New Normal (Studi Kasus Home Industry Makanan Arab di Kecamatan Pagealaran)*” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2021.

rangka upaya melepaskan perusahaan dari kompleksitas permasalahan-permasalahan mendasar yang terkait dengan realisasi pengembangan bisnisnya.²⁴

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis metode penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Dimana penelitian kali ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yang digunakan untuk menemukan secara khusus dan realiti tentang apa yang menjadi Strategi Pengembangan Jamu Tradisional pada Jamu Ridho Jaya. Menurut Bogdan dan Taylor menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.²⁵

Jadi, penelitian kali ini dilakukan secara langsung lapangan. Guna mendapatkan data yang valid dan reliable terhadap Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Data deskripsi ini tidak menggunakan statistik, tetapi dengan cara mengumpulkan data, menganalisis dan dilanjut dengan cara

²⁴ A. Sarmada, Nasruddin Latief, "*Strategi Pengembangan Usaha Unggul Bersaing Dan Berkelanjutan Pada Bisnis Kreatif (Studi Empiris PT. Nayfos Ulpa Busana, Kelapa Dua, Tugu Cimanggis Depok)*" *Jurnal Ekonomi Bisnis* Vol 18 No 1

²⁵ Ibid.

menginterpretasikan dan pastinya ada hubungannya juga dengan masalah sosial.

2. Lokasi /Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan)

Penelitian ini dilakukan disebuah usaha Jamu Tradisional yang berada di kabupaten Ponorogo. Usaha Tersebut berada di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Alasan memilih lokasi penelitian ini adalah usaha Jamu Tradisional ini Unik dan termasuk Usaha Legendaris untuk diteliti. Dan menurut peneliti usaha ini sudah cukup lama berdiri. Sehingga didalamnya memiliki beberapa strategi dan permasalahan dalam mengembangkan usahanya. Hal ini membuat peneliti semakin ingin mengetahui fenomena yang ada didalam usaha ini.

3. Data dan Sumber Data

Data merupakan tujuan utama yang ingin diperoleh peneliti dalam penelitian ini. Data berisikan informasi mengenai fakta yang diperoleh peneliti saat melakukan penelitian. Dan juga data yang digunakan untuk mengungkap perbedaan antara teori dan fakta yang terjadi dilapangan. Data yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua, yakni data primer dan data sekunder:

a. Data Primer

Data primer yang dilakukan dalam penelitian ini dapat diperoleh dari objek yakni Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya.

b. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari beberapa sumber kepustakaan mulai dari buku, artikel, dan beberapa karya ilmiah lainnya yang berkaitan dengan judul penelitian. Dan ini juga digunakan sebagai acuan awal sebelum peneliti menuju ke lapangan.

4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian yang digunakan ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana dalam penelitian ini ada beberapa teknik yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Berikut ini beberapa teknik yang digunakan:

a. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dengan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan secara langsung Pada Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya.

b. Wawancara

Wawancara merupakan Tanya jawab secara lisan antara dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud tertentu.

Wawancara dilakukan peneliti dengan beberapa narasumber yang

diajukan beberapa pertanyaan untuk menggali informasi yang relevan dengan masalah yang akan diangkat oleh peneliti.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mengumpulkan data dengan mencatat dan menampilkan data-data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Dokumentasi dalam penelitian ini ada beberapa bentuk diantaranya ialah catatan dan fotografi.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data-data yang diperlukan terkumpulkan sesuai dengan permasalahan, maka langkah berikutnya adalah mengelola data tersebut dengan cara menggunakan teknik-teknik sebagai berikut :

a. *Cloecting* (Pengumpulan Data)

Cloecting data yaitu menghimpun seluruh data yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti, baik data tersebut didapatkan dari hasil observasi (pengamatan).

b. *Editing* (Pemeriksaan Data)

Editing sendiri adalah meneliti data-data yang telah diperoleh ketika penelitian, terutama dari kelengkaoan jawaban, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, kesesuaian dan yang berkaitan dengan data yang lain.

c. *Classifying* (Klarifikasi Data)

Classifying adalah proses pengelompokan semua data, baik itu yang berasal dari hasil wawancara dengan subyek penelitian, observasi, ataupun hasil pencatatan. Seluruh data yang sudah didapatkan tersebut dibaca dan dianalisis secara mendalam, kemudian digolongkan sesuai kebutuhan.

6. Teknik Analisis Data

sebuah penelitian untuk mengemukakan data di analisis ditunjukkan untuk memilih data yang sesuai dengan masalah yang diangkat. Dalam penelitian ini analisis data menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

a. Redukasi data

Redukasi data merupakan proses pemulihan, pemutusan perhatian pada data yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Redukasi data dilakukan secara berulang-ulang selama proses penelitian. Dalam hal ini reduksi data diperlukan untuk menyederhanakan pembahasan agar mudah dipahami. Dalam penelitian ini melakukan reduksi data dalam rangka untuk membuang hal-hal yang tidak diperlukan sebagai data peneliti.

b. Penarikan kesimpulan

Kesimpulan merupakan inti dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat berdasarkan uraian sebelumnya atau

keputusan yang dibuat dengan menggunakan metode penalaran induktif dan deduktif.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Dalam melakukan pengabsahan data, peneliti mengecek keseluruhan data dan mencocokkan data tersebut dengan teori yang diusung apakah sama atau tidak. Dalam penelitian ini teknik triangulasi digunakan dalam penelitian ini sebagai landasan untuk pengabsahan data yang diperoleh. Triangulasi dalam hal ini merupakan teknik yang dilakukan untuk mengecek data dari berbagai sumber, sebagai cara dan lain sebagainya.

8. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan memiliki tujuan agar dalam penyusunan skripsi sesuai dalam bidang kajian dan sebagai mempermudah dalam pembahasan. Dalam penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab, diantaranya:

BAB I Pendahuluan, pada bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan. Data umum dalam penelitian kualitatif ditulis secara singkat di latar belakang masalah.

BAB II Kajian Teori, pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang memuat pengertian-pengertian dari sifat-sifat yang diperlukan untuk pembahasan di bab-bab berikutnya sehingga dapat dijadikan sebagai bahan kajian dalam penelitian yang akan dilakukan. Kerangka berfikir menjelaskan alur logika kaitan antar variable dimana dalam penelitian kuantitatif berupa

gambar atau bagan. Serta hipotesis memuat pernyataan singkat yang disimpulkan dari landasan teori atau penelitian terdahulu dan merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang dihadapi, dan masih harus dibuktikan kebenarannya.

BAB III Paparan Data, pada bab ini menjelaskan tentang masalah yang dikaji penulis dalam penelitian lapangan (field research). Bab ini berisi tentang profil Desa Grogol, serta strategi pengembangan usaha produk Jamu Tradisional Ridho Jaya.

BAB IV Pembahasan/ Analisis, pada bab ini membahas tentang analisis data mengenai strategi pengembangan usaha produk jamu tradisional, kendala apa saja yang dihadapi, serta factor-faktor apa saja yang mempengaruhi usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya.

BAB V Penutup, pada ab ini berisi kesimpulan memuat secara singkat dan jelas penelitian yang diperoleh sesuai dengan rumusan dan tujuan penelitian. Kesimpulan ditulis berurutan sesuai dengan urutan rumusan masalah. Selain itu, dalam penutupan juga harus ditulis keterbatasan penelitian dan rekomendasi atau saran digunakan untuk menyampaikan masalah yang dimungkinkan untuk penelitian lebih lanjut.



BAB II

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA

A. Kajian Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi adalah pola fundamental dari tujuan sekarang dan yang direncanakan, pengerahan sumber daya, dan interaksi dari organisasi dengan pasar, pesaing dan faktor-faktor lingkungan lainnya. Strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategeos*, yang berarti jendral, oleh karena itu secara harfiah "*seni para jendral*" kata ini mengacu pada apa yang merupakan perhatian utama puncak organisasi.²⁶ Menurut Alfred Chandler sebagaimana dikutip oleh James C. Craig dan Robert M. Grant strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan tertentu. Sedangkan menurut Chandler strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta alokasi sumber daya.

²⁶ George A. Steiner and Jhon B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen* (Jakarta: Erlangga, 1997).

Menurut Philip Kotler strategi adalah wujud rencana yang terarah untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sedangkan menurut Basu Swasta strategi adalah suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Strategi juga didefinisikan sebagai suatu proses yang menentukan arah yang perlu dituju oleh organisasi atau memenuhi misinya. Setiap kegiatan membutuhkan perencanaan atau strategi yang efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh sebab itu, perlu dipikirkan tentang apa yang dapat dilakukan dengan baik sehingga dapat mencapai sasaran yang dituju.²⁷

Strategi merupakan suatu aspek yang penting untuk diterapkan dalam penjualan atau berbisnis. Analisis situasi strategi meliputi memenangkan pasar melalui perencanaan strategi berorientasi pasar, mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, mencari peluang di lingkungan pasar, menganalisa pasar konsumen dan perilaku pembeli, menghadapi pesaing dan memilih pasar sasaran. Perencanaan strategi pemasaran mencakup menentukan posisi dan mendefinisasi pasar, strategi hubungan pemasaran dan perencanaan produk baru. Pengembangan program pemasaran mencakup menetapkan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Implementasi dan pengelolaan strategi mencakup merancang organisasi pemasaran yang efektif, implementasi dan pengendalian strategi.

²⁷ Philip Kotler, "Marketing" (Jakarta: Erlangga, 1994).

2. Pengertian Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil. Pengertian pengembangan usaha ialah peran dan cara sistematis untuk mempersiapkan kemungkinan pertumbuhan yang potensial, bantuan dan juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha namun tidak mencakup keputusan mengenai strategi dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha. Pengembangan usaha yaitu semua usaha dalam membenahi implementasi kerja baik sekarang ataupun kemudian hari dengan cara menyampaikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap juga kemampuan.²⁸

Pengembangan sebuah usaha merupakan tanggung jawab par pengusaha yang memerlukan pandangan yang maju, dukungan dan juga daya cipta. Umumnya, dalam mengembangkan usahanya para pengusaha dituntut untuk bisa melihat peluang yang orang lain tak bisa

²⁸ Punaji Setyosari, *Metode Penelitian, Pendidikan dan Pengembangan* (Jakarta: Kencana, 2012).

melihatnya, tak bisa mengambil peluang, mengawali dan menjalankan usahanya dengan baik. Dengan melakukan pengembangan usaha maka seorang pelaku usaha akan mengerahkan seluruh pikiran dan juga tenaga untuk bisa memperbaiki kinerja mereka dengan cara melakukan perluasan dan meningkatkan mutu dan jumlah produksi.

Jika ditinjau dari jenis pengembangannya, maka strategi pengembangan bisa di bagi menjadi beberapa yaitu :²⁹

1. Mengembangkan bisnis dengan mengembangkan pasar

- a. Mengembangkan pasar dari sisi produknya

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk umumnya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta kualitas dan popularitas sudah diterima di pasar. Jenis-jenisnya adalah:

- 1) Memperbesar variasi produk. Misalnya: melalui kemasan botol, sachet, gelas, dan lain-lain.
 - 2) Melalui kategori produk, misalnya: kategori untuk dewasa, anak-anak, remaja, ibu-ibu, untuk usia di atas 50 tahun, dan lain-lain. Masing-masing kategori produk bisa di bedakan sesuai dengan anjuran dan aturan minumnya.

²⁹ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2011), hlm 515-517.

- 3) Berdasarkan untuk lini produk, misalnya: produk digunakan untuk herbal, tanpa bahan pengawet tambahan dan lain-lain.
- 4) Berdasarkan fungsinya, misalnya: produk dibuat untuk mengatasi masalah perut, masalah kewanitaan, atau untuk badan pegal-pegal.
- 5) Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Dengan pengembangan produk, maka diharapkan penjualan akan meningkat karena pasar yang dibidiknya semakin berkembang dan bervariasi.

b. Mengembangkan Pasar dari Sistem Penjualannya

Banyak strategi mengembangkan pasar yang dilakukan dengan cara mengembangkan sistem penjualannya seperti: mengembangkan sendiri, seperti: membuka cabang baru di kota-kota, melakukan kerja sama antar pihak lain, menyetorkan produk ke tempat lain supaya banyak dan dikenal luas oleh orang lain, dan lain-lain.

b. Pengertian Usaha

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang di

dirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu Negara.³⁰ Maka dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Bertitik tolak dari pengertian diatas maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Jadi dari dua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (starting), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan franchising. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam

³⁰ Ibid., 14

memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain- lain.

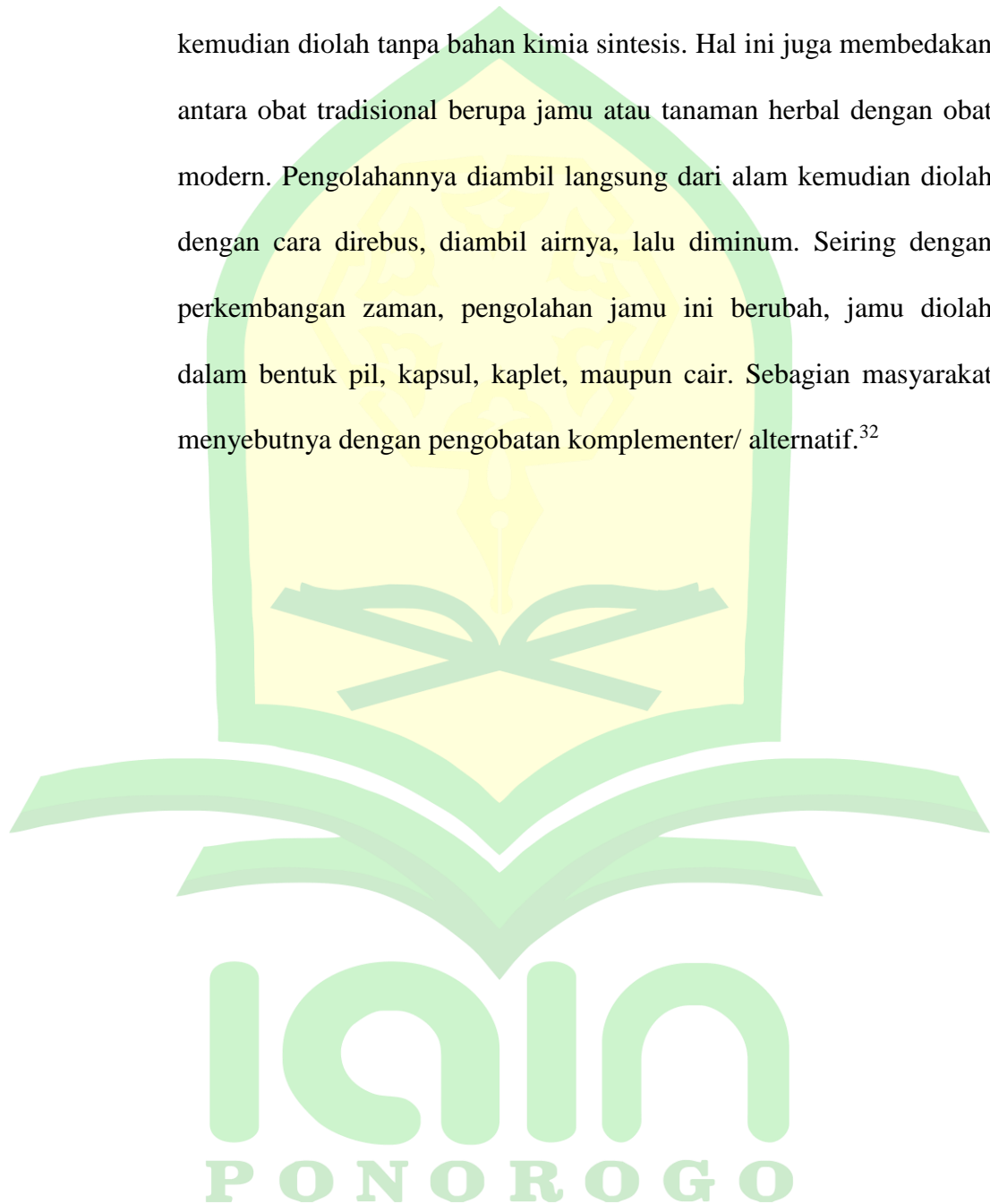
c. Pengertian Jamu Tradisional

Indonesia memiliki cara pengobatan tradisional secara turun temurun dari para leluhurnya (nenek moyang). Pengobatan tradisional ini pada umumnya diyakini lebih aman dari pada pengobatan modern, karena pengobatan tradisional tidak begitu keras juga lebih murah dan praktis. Jamu merupakan ramuan tradisional sebagai salah satu upaya pengobatan yang telah dikenal luas dan dimanfaatkan oleh masyarakat dengan tujuan mengobati penyakit ringan, mencegah datangnya penyakit, menjaga ketahanan dan kesehatan tubuh.³¹

Bahan jamu biasanya terbuat dari tumbuh-tumbuhan, misalnya akar, daun, bunga, kulit pohon, dan seterusnya. Jamu sebagai suatu bentuk pengobatan tradisional, jamu memegang peranan penting dalam pengobatan penduduk Negara berkembang. Diperkirakan 70-80% populasi di Negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional. Jamu berasal dari bahan akar-akaran antara lain yaitu kunyit, jahe, lengkuas, temulawak dan lain-lain. Sedangkan dari

³¹ Badrus Sholeh Helmi, Khoirul Hidayat, and Muhammad Fakhry, "Pengaruh Undang-Undang Jaminan Produk Halal Terhadap Pengembangan Produk Jamu Madura," *Jurnal Pamator* 12, no. 2 (2019).

daundaunan adalah daun salam, daun sirih, daun asam jawa dan lain-lain. Pengolahan jamu ini biasanya diambil secara langsung dari alam kemudian diolah tanpa bahan kimia sintesis. Hal ini juga membedakan antara obat tradisional berupa jamu atau tanaman herbal dengan obat modern. Pengolahannya diambil langsung dari alam kemudian diolah dengan cara direbus, diambil airnya, lalu diminum. Seiring dengan perkembangan zaman, pengolahan jamu ini berubah, jamu diolah dalam bentuk pil, kapsul, kaplet, maupun cair. Sebagian masyarakat menyebutnya dengan pengobatan komplementer/ alternatif.³²



³² Sekar Ageng Kartika, "Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan,"

BAB III

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JAMU
TRADISIONAL RIDHO JAYA, DESA GROGOL, KECAMATAN
SAWOO, KABUPATEN PONOROGO**

A. Deskripsi Umum Tentang Jamu Tradisional Ridho Jaya

Desa Grogol adalah salah satu desa di Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Di Desa Grogol ada salah satu Usaha yang memiliki potensi dibidang Jamu Tradisioanal, pemilik jamu tradisional ini bernama Sunarsih. Jamu Tradisional Ridho Jaya sudah lama berdiri sejak tahun 2001 hingga sekarang, dengan berbagai varian jamu diantaranya:

1. Jamu kunyit asam
2. Jamu beras kencur
3. Jamu pahitan
4. Jamu pace
5. Jamu temulawak
6. Jamu gepyokan

Dari jenis jamu tersebut yang banyak diminati oleh masyarakat adalah jamu kunyit asam, beras kencur, pahitan dan temulawak. Karena selain manfaatnya yang banyak, jamu tradisional juga sangat baik untuk mencegah

penyakit dan membantu mengurangi gejala penyakit. Selain karena manfaatnya yang banyak, terbuat dari bahan yang alami harganya juga relative lebih murah dibandingkan obat-obatan medis. Sehingga jamu tradisional sangat minim dengan efek samping dan aman digunakan dalam jangka panjang, serta dapat dikonsumsi oleh anak-anak hingga orang tua.

Jamu Tradisional Ridho Jaya juga sudah dikenal luas oleh kalangan masyarakat desa grogol dan sawoo, akan tetapi kurangnya pendampingan menyebabkan Jamu tradisional belum bisa masuk ke toko-toko, karena hal itu dengan cara menjual manual dengan berkeliling atau dengan memasarkan di rest area dan melalui beberapa akun media sosial adalah jalan yang digunakan oleh sunarsih. Sunarsih juga belum lama memiliki karyawan yang banyak sehingga mampu menjual dan membantu menaikkan omsetnya dalam berjualan jamu. Karyawan sunarsih juga memiliki tempat mangkal atau berjualan dengan berbeda-beda, karena setiap pasar atau tempat memiliki kelebihan dan kekurangan dalam menghasilkan penjualan yang banyak. Sunarsih juga baru memiliki logo stiker dan juga botol khusus menjual jamu, karena sebelumnya masih menggunakan botol bekas.

B. Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Hasil dari wawancara peneliti dengan pemilik Jamu Ridho Jaya Sunarsih, menjelaskan bahwa Strategi pengembangan usaha produk Jamu Tradisional

Ridho Jaya yang sudah berdiri sejak tahun 2001 sampai sekarang dilakukan guna meningkatkan kinerja dan kualitas produknya terdapat beberapa cara. Dengan adanya hal tersebut guna menarik konsumen supaya berminat membeli Jamu Tradisional, langkah pertama yang harus dilakukan Sunarsih dalam melakukan Strategi pengembangan produknya adalah Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha. Hal ini diungkapkan oleh Sunarsih seperti berikut:

“pertama kali saya merintis usaha jamu tradisional Ridho Jaya ini pada tahun 2001, dengan bermodalkan uang tabungan pribadi senilai Rp. 200.000-Rp.300.000 rupiah. Uang tersebut saya belikan empon-empon yang saya tidak punya, seperti jahe, temulawak, gula merah dan botol sebanyak 10 biji. Dan sisa bahan seperti kunyit saya menanam sendiri dikebun belakang rumah. Harga empon-empon perkilonya berbeda-beda, untuk harga jahe, kunyit, kencur per kilo Rp. 5.000 rupiah, harga pace per kilo Rp.70.000 rupiah dan harga temulawak per kilo Rp.12.000 rupiah. Dalam sehari bisa membuat jamu untuk dijual dengan sepuluh orang karyawan yang bernama Rusmiana, Suratun, Napsiatun, Kanti, Kalis, Jemitri, Misriani, Mesraten, Tunik, Sumini. Satu orang membawa 12 botol perharinya. Jadi sebenarnya untuk menjual jamu itu juga perlu cara atau teknik supaya diminati banyak orang, kalau dari saya sendiri mungkin lebih banyak ke penjual jamunya yang membantu memasarkan produk saya ini. Kalau untuk jenis jamu pasti sudah banyak yang tau.”³³

Dari hasil wawancara peneliti yang sudah dipaparkan di atas dapat disimpulkan bahwa, Usaha Jamu Ridho Jaya milik Sunarsih, termasuk usaha yang sudah cukup lama berdiri, dengan perkembangan yang sangat pesat, usahanya semakin maju. Dengan modal yang sangat minim bisa menghasilkan

³³ Sunarsih, *Wawancara* 16 februari 2023

manfaat dan jamu yang banyak sehingga dapat dipasarkan di berbagai tempat oleh karyawan Sunarsih.

Langkah selanjutnya yaitu Analisa resiko kegagalan bisnis. Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya sering memiliki Resiko kegagalan dalam menjalankan usahanya, karena beberapa faktor seperti yang diungkapkan oleh Sunarsih seperti berikut:

“Saya memulai usaha di tahun 2001 itu sangat penuh perjuangan, hingga saya sampai pada titik sekarang ini. Dulu saya jualan jamu kunyit asam, beras kencur, temulawak itu saja hasil penjualannya sangat sedikit. Banyak orang mencaci maki dan berkata bahwa jualan saya tidak akan laku, dan benar selang beberapa tahun di 2002 akhir penjualan saya banyak tidak laku, sehingga membuat saya hampir putus asa untuk melanjutkan penjualan jamu ini. Akan tetapi semangat saya tidak sampai disitu, karena saya yakin bahwa usaha jamu ini membawa kebaikan karena banyak memberikan manfaat sehingga insyaallah diberikan jalan oleh Allah. Usaha jamu yang sangat tidak laku disaat musim hujan, karena biasanya kan cuacanya dingin, jadi banyak orang yang nggak haus, selain itu biasanya mau jualan juga gabisa karena sudah hujan, akhirnya jamunya sia-sia tidak terjual.”³⁴

Dari hasil wawancara dengan pemilik jamu Ridho Jaya, dapat disimpulkan bahwa resiko kegagalan bisnisnya pada saat musim hujan, dan sepi pelanggan. Karena hal tersebut berpengaruh pada tingkat penjualan jamunya.

Adapun strategi selanjutnya yaitu Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasi serta prediksi arus kasnya saat memutuskan

³⁴ Ibid.

berinvestasi di bisnis. Tingkat keuntungan dan balik modal pada penjualan Jamu Ridho Jaya seperti yang sudah peneliti lakukan wawancara dikatakan oleh Sunarsih seperti berikut:

“Pada awal saat berjualan jamu saya hanya menjual jamu, kunyit asam, beras kencur, dan pahitan, dari situ saya jual perbotol aqua kecil dengan harga Rp. 3.000 rupiah dan dalam plastik kecil saya jual dengan harga Rp. 1.000 rupiah. Dengan bermodalkan Rp. 30.000 perharinya, saya bisa mendapatkan untung sebanyak Rp. 20.000 rupiah (penjualan bersih). Sehingga saya dapat mengembalikan modal saya selama kurang lebih dua hari. Akan tetapi seiring pesatnya penjualan dizaman sekarang, penjualan jamu saya semakin meningkat, sekarang saya juga menjual jamukunyit asam, beras kencur, pahitan, pace, temulawak, jamu gepyokan. Saya menjual jamu dengan satu botol aqua kecil ukuran 200 ml dengan harga Rp. 6.000 rupiah, dan ukuran botol aqua besar dengan harga Rp. 10.000 rupiah. Sehingga dalam sehari saya mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 300.000 rupiah.”³⁵

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, peneliti juga mewawancarai karyawan Sunarsih yaitu Rusmiana yang mengatakan bahwa:

“Saya sudah lama bekerja membantu menjualkan jamu Sunarsih ini sudah sejak tahun 2016, sehingga saya banyak pengalaman yang saya dapatkan diusaha Jamu Ridho Jaya ini. Saya membantu menjualkan jamunya dengan berkeliling disekitar Desa Grogol, dengan menjualkan jamu kunyit asam, beras kencur, pahitan dan temulawak. Saya mendapatkan keuntungan perharinya sebesar Rp. 60.000 rupiah.”³⁶

³⁵ Ibid.

³⁶ Rusmiana, *Wawancara* 12 maret 2023

Dari hasil wawancara peneliti kepada Sunarsih dan Rusmiana selaku karyawannya dapat disimpulkan bahwa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian modal cukup singkat dan besar.

Tabel 2.1
Harga Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya

No	Nama Jamu	Harga Per botol	Manfaat
1.	Kunyit Asam	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Meredakan tekanan darah b. Mengurangi resiko kanker c. Menjaga daya tahan tubuh d. Mengatasi bau badan e. Mengurangi nyeri haid
2.	Beras Kencur	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Meredakan batuk b. Menambah nafsu makan c. Meredakan sakit mag d. Mengurangi pegal linu e. Mrnghilangkan jerawat

No	Nama Jamu	Harga Per botol	Manfaat
3.	Pahitan	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Mencegah bau badan b. Mencegah timbul jerawat c. Melancarkan peredaran darah d. Menghilangkan gatal-gatal pada kulit
4.	Temulawak	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Memperkuat imunitas tubuh b. Mencegah dan mengatasi infeksi c. Mengatasi gangguan pencernaan d. Menjaga kesehatan fungsi hati e. Menurunkan resiko kanker f. Mengendalikan kadar gula darah

No	Nama Jamu	Harga Per botol	Manfaat
5.	Gepyokan	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan produksi Asi b. Meningkatkan stamina c. Melancarkan system pernafasan d. Menghindari masuk angin e. Meredakan peradangan
6.	Pace	Rp. 10.000	<ul style="list-style-type: none"> a. Menurunkan kadar kolesterol b. Menurunkan kadar gula darah c. Meningkatkan sistem kekebalan tubuh d. Menjaga berat badan

Sumber: wawancara Sunarsih pemilik Jamu Tradisional Ridho Jaya³⁷

³⁷ Ibid

Langkah selanjutnya yaitu Faktor-faktor perubahan dan pengubahannya. Perubahan dan pengubahan Jamu Tradisional Ridho Jaya dari tahun ke tahunnya memiliki peningkatan, hal ini dikatakan oleh Sunarsih bahwa:

“dulu jamu tradisional saya masih pada umumnya orang lain jual, seperti menggunakan botol bekas. Tapi seiring perkembangan zaman saya ingin usaha saya semakin dikenal orang, sehingga saya memutuskan untuk merubah tampilan jamu saya dengan menggunakan botol khusus, dan menggunakan stiker. Kemasan yang menggunakan botol dan stiker itu saya jual pas ada pesenan untuk ibu yasinan atau pas ada bazar, jadi tidak setiap harinya saya jual menggunakan botol khusus. Meskipun ada beberapa juga yang saya jualkan menggunakan botol bekas karena akan di jual keliling oleh karyawan saya. Jenis jamu yang saya jual menurut saya harganya sudah naik daripada waktu pertama kali saya jualan, kalau untuk jenis jamunya masih sama hanya bertambah jamu temulawak dan jamu gepyokan.”³⁸

Dari hasil wawancara penelitian juga mewawancarai karyawan Sunarsih yaitu Sumini bahwa:

“dulu itu saat saya masih sebagai pembeli jamu dari Sunarsih, penjualan jamunya masih sangat sederhana dengan berkemasan botol aqua bekas seperti orang dulu jualkan, namun sekarang mampu mengubah konsep penjualannya agar lebih menarik, sehingga saya juga memutuskan untuk ikut menjadi karyawan dan membantu menjualkan jamunya. Saya menjualkan jamunya dengan keliling di sekitar wilayah Sawoo.”³⁹

Dapat disimpulkan bahwa dari hasil wawancara diatas perkembangan Jamu Ridho Jaya sudah cukup menarik untuk dikenal luas oleh

³⁸ ibid

³⁹ Sumini, *wawancara* 12 maret 2023

masyarakat. Karena dari tahun ketahun jamunya memiliki perkembangan, dari pengemasannya, harganya juga sudah mulai stabil seperti jamu pada umumnya.

Langkah selanjutnya yaitu Kebutuhan SDM dan keterampilan. Kebutuhan Sumber Daya Manusia dalam menjualkan Jamu Tradisional Ridho Jaya berpengaruh pada tingkat penjualan seperti yang dikatakan karyawan Sunarsih yaitu Kanti bahwa:

“Sumber Daya Manusia dalam menjualkan jamu tradisional ini banyak yang diminati diberbagai kalangan masyarakat sekitar Grogol seperti Jamu Kunyit Asam, Beras Kencur, Pahitan yang paling banyak peminatnya. Karena saya sudah beberapa kali mengikuti perkembangan usaha jamu tradisional Ridho Jaya ini. Sebagai karyawan yang membantu menjualkan jamu, saya sangat hafal mana yang banyak diminati oleh masyarakat sekitra Grogol. Tapi selain jamu kunyit asam, beras kencur dan pahitan kadang saya juga bawa temulawak atau jamu lainnya saat di peseni saja. Kadang bawa jamu lima botol kalau berkeliling juga habis”⁴⁰

Selain itu karyawan Sunarsih Jemitri Juga mengatakan bahwa:

“dari mulai saya berjualan keliling itu yang paling banyak diminati oleh masyarakat biasanya, jamu kunyit asam dan manfaatnya untuk mag, menurunkan kadar gula dan nyeri saat haid. Jamu pahitan manfaatnya untuk mencegah bau badan sama melancarkan peredaran darah dan yang diminati bias anya beras kencur manfaatnya untuk menghilangkan rasa pegal dan menjaga stamina. Jadi yang paling diminati itu. Kalau untuk gepyok an hanya pas ada pesanan buat orang yang baru melahirkan saja.”⁴¹

⁴⁰ Napsiatun, *wawancara* 12 maret 2023

⁴¹ Ibid.

Dari hasil wawancara kepada Kanti bahwa peminat jamu tradisional lebih banyak ke kunyit asam, beras kencur dan pahitan. Kalau untuk gepyoak an biasanya waktu ada pesanan saja karena digunakan untuk pengobatan orang setelah melahirkan. Namun untuk jamu lainnya juga laku akan tetapi musiman saja.

Langkah selanjutnya yaitu Tingkat operasional kesulitan bisnisnya. Menurut wawancara peneliti kepada Sunarsih selaku pemilik Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya ini, memiliki beberapa kesulitan dalam mengembangkannya, seperti yang dikatakan oleh Sunarsih bahwa:

“kesulitan yang saya alami selama ini dalam menjalankan usaha Jamu ini adalah kesulitan dalam memasarkan produk saya untuk masuk ke toko-toko, karena belum memiliki surat izin usaha, sertifikasi halal, dan nomor BPOM. Karena ada beberapa persyaratan yang harus dimiliki salah satunya adalah surat izin tersebut, agar produk yang saya jual bisa diterima ke toko lain. Selain itu saya juga kendala di pendampingan, orang rumah sibuk kalau naik sepeda motor dijalan raya lumayan takut. Ada juga kendala selain itu, misalnya waktu hujan jamu tidak laku, cuacanya yang tidak mendukung juga membuat orang tidak mau beli jamu.”⁴²

Setelah melakukan wawancara kembali, peneliti juga mewawancarai kepada Misriani salah satu karyawan Sunarsih juga mengatakan bahwa:

“menurut saya sangat disayangkan kalau Usaha Jamu Ridho Jaya ini tidak bisa masuk ke toko-toko, karena selain karyawannya yang banyak yang membantu menjualkan jamu secara manual dan

⁴² Ibid.

tradisional, dengan cara tersebut bisa menjadi peluang untuk dapat membesarkan usaha ini. Soalnya jenis jamu yang di jual juga banyak, mungkin bisa ditambah lagi menjualkan jamu dengan bentuk serbuk biar lebih praktis dan higienis untuk menjualnya biar tidak cepat basi.”⁴³

Dari hasil wawancara oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa usaha jamu Tradisional Ridho Jaya ini memiliki kendala dalam memasarkan produk jamunya ke toko-toko karena belum memiliki surat izin usaha.

Langkah selanjutnya yaitu Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya. Tren pasar dari tahun ke tahun yang dialami oleh Sunarsih dalam memasarkan produk Jamu Tradisionalnya ada beberapa. Sunarsih mengatakan bahwa:

“dulu waktu saya masih awal menjalankan usaha jamu ini, saya belum bisa menjualkannya kemana-mana, tidak seperti sekarang yang bisa memasarkan suatu produk dengan mudah, sekarang sudah zaman canggih, apa-apa bisa dibeli pakai hp dan sudah sampai rumah, saya juga masih berusaha untuk memasarkan produk melalui sosial media agar jamu saya ini bisa dikenal oleh orang lain dan bisa luas pasarannya. Dulu awalnya saya jualan sendiri, dan nggak punya karyawan, jarang laku karena kalau dulu mungkin sudah sering minum jamu. Dulu saya jualan jamu hanya beberapa jenis, kayak kunir asam dan beras kencur karena ya yang paling banyak diminati Cuma itu, harga dari jamunya pun setiap zamannya semakin berkembang dan makin mahal jadi lumayan bisa menambah keuntungan meskipun sedikit. Tapi kalau sekarang anak muda sudah jarang minum jamu, minumannya yang aneh-aneh. Jadi selain itu juga bisa membuat peluang buat saya biar anak muda, anak kecil atau orang tua bisa menyukai

⁴³ Misriani, *wawancara* 12 maret 2023

jamu lagi dengan jenis yang berbeda. Seperti kunyit asam, temulawak, beras kencur, pahitan, gepyokan dan lain-lain.”⁴⁴

Dari hasil wawancara peneliti, dapat disimpulkan bahwa tren pasar dari tahun ke tahun untuk memasarkan jamu tradisional ini sangat baik, karena mampu memberikan beragam jenis jamu dan harga yang merakyat.

Dari beberapa strategi diatas ada juga strategi penunjang dalam pengembangan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya yang sangat membantu dalam memasarkan produk jamunya, agar lebih dikenal oleh banyak orang, diantaranya yaitu: promosi melalui akun media sosial, dipasarkan langsung di pasar, berkeliling di warga sekitar, hingga dipasarkan di rest area terdekat.

Strategi yang pertama yaitu memasarkan produk Melalui akun media sosial. Seperti usaha jamu tradisional Ridho Jaya ini yang sudah berdiri sejak tahun 2001, dari yang memasarkan jamu hanya dengan berjualan keliling kini memiliki tingkat kemajuan yaitu dengan menjualkan jamunya melalui media online, seperti promosi melalui Whatsapp dan Instagram. Sunarsih mengatakan bahwa:

“dulu saya saat masih pertamakali menjualkan jamu ini sangat susah, tidak seperti sekranag yang menjualkan jamu melalui media sosial, orang zaman sekarang begitu mudahnya memasarkan produk-produknya melalui Wa, Facebook, Instagram bahkan ada juga yang

⁴⁴ Ibid.

mempunyai toko online seperti Lazada, Shopee dan lain-lain. Namun dengan perkembangan zaman saya mulai memanfaatkan peluang ini dan terus belajar tentang media social agar seperti mereka orang di luar sana yang dengan mudahnya menjualkan produknya. Soalnya kalau nggak di sambi dengan menjualkan online mungkin oranglain tidak bisa merasakan jamu buatan saya. Selain itu, saya juga ingin jamu saya ini bisa terjual banyak dan ada peningkatan dari biasanya.”⁴⁵

Jadi, dari hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa Sunarsih melakukan pemasaran produk jamunya agar berkembang melalui akun media social agar lebih cepat dikenal banyak orang.

Yang selanjutnya yaitu Melalui pasar tradisional. Pasar tradisional adalah salah satu pasar yang membantu menjualkan jamu tradisional Ridho Jaya Seperti yang dikatakan oleh salah satu karyawan Sunarsih Yaitu Jemitri bahwa:

“dari pertamakali saya ikut menjadi karyawan di usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya ini, saya selalu memanfaatkan pasar menjadi salah satu alternative untuk berjualan saya, karena saya tau pasar sering dikelilingi banyak orang, sehingga jualan jamu saya banyak yang laku. Selain itu saya juga berkelilingnya bukan di pasar sawoo aja, kadang sampai sambit dan sekitarnya. Soalnya sudah lumayan lama jualan jadi banyak yang tau dan kadang kan setiap daerah belum tentu ada penjual jamu, jadi saya masuki wilayah itu buat jadi peluang saya untuk jualan jamu. Tapi kalau misalkan di pasar nggak smapek habis, jamunya saya jual keliling lagi sambil arah pulang sekalian.”⁴⁶

Jadi dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, pasar tradisional sudah identik dengan penjualan jamu, karena sudah turun

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Jemitri, wawancara 12 maret 2023

temurun dari nenek moyang dan banyak orang yang bisa di tawarkan kepada orang sekitar pasar agar membeli jamunya.

Strategi selanjutnya yaitu Berkeliling diwarga sekitar. Dalam menjualkan Jamu Tradisional Ridho Jaya ini, karyawan dari Sunarsih juga ada menjualkan jamunya dengan berkeliling di wilayah sekitar Desa Grogol, dari yang menjualkan di berbagai RT, Beda Kelurahan bahkan bisa menjualkan di beda desa yang tidak jauh dari Desa Grogol, ada juga yang menjualkan jamunya di sekolahan sambil menjualkan dagangan lainnya seperti makanan ringan untuk anak sekolahan. Karyawan Sunarsih yaitu Kanti mengatakan bahwa:

“saya memasarkan jamu tradisional Ridho Jaya ini dengan jenis kunyit asam, beras kencur, gepyokan, pahitan, temulawak dan lain-lain dengan berkeliling di sekitar Desa Grogol, karena biasanya yang berkeliling diwilayah sini hanya saya, karyawan lain sudah memiliki tempat masing-masing untuk menjualkan jamunya. Selain berkeliling diwarga sekitar saya juga mangkal di sekolahan untuk menjual jajanan anak-anak kecil. Biasanya untuk ukuran jamunya saya menggunakan plastik kecil. Tapi untuk yang mangkal disekolah tidak menentu, lebih sering jualan keliling karena hasilnya lebih banyak yang laku waktu jual keliling.”⁴⁷

Jadi dari hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha jamu tradisional sangat laku jika dipasarkan saat berkeliling diwarga sekitar,

⁴⁷ Kanti, *wawancara* 12 maret 2023

karena sudah terbiasa dengan berkeliling dan menghasilkan untung yang lumayan daripada tidak berkeliling.

Strategi yang terakhir yaitu Dipasarkan di Rest Area. Jamu Tradisional Ridho Jaya ini di pasarkan di Rest Area karena bertujuan agar menarik pelanggan yang sedang dalam perjalanan jauh untuk meminum jamu agar tubuh kembali bugar, karena biasanya didalam perjalanan jauh tidak sedikit orang mengalami gangguan dalam perjalanannya seperti mabuk di perjalanan, pusing mual dan lain-lain. Sunarsih mengatakan bahwa:

“selain memasarkan di pasar, berkeliling lewat online, saya juga mencoba menitipkan jualan jamu saya di Rest Area terdekat di Desa Grogol ini, belum lama hanya masih berjalan sekitar 6 bulanan. Karena saya ingin mencoba hal yang berbeda, siapa tau juga berhasil. Tujuan saya memasarkan jamu di res area ini supaya kalau orang lelah, pusing, mual dalam perjalanan bisa sehat kembali setelah minum jamu.”⁴⁸

Jadi dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa jamu tradisional Ridho Jaya juga dipasarkan di rest area guna mengembangkan produk jamunya, supaya bisa dikenal luas oleh orang lain dan membantu meredakan keluhan yang dialami orang atau pengunjung.

Jadi dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dapat sedikit disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha Jamu Ridho Jaya ini juga memiliki faktor penunjang yang mampu meningkatkan penjualan

⁴⁸ Ibid.

jamunya yaitu: berjualan melalui akun media sosial, melalui pasar tradisional, berkeliling diwarga sekitar, dan di rest area terdekat.

C. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat yang mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Jamu tradisional Ridho Jaya memiliki berbagai jenis jamu antara lain: jamu kunyit asam, beras kencur, temulawak, gepyokan, pahitan dan lain sebagainya. Dari jenis jamu tersebut memiliki faktor-faktor yang mempengaruhi dalam menjalankan usahanya seperti:

Faktor yang pertama yaitu faktor lokasi. lokasi dalam menjualkan jamu tradisional Ridho Jaya sangat berpengaruh pada tingkat penjualan yang didapatkan, seperti Sunarsih yang mengatakan bahwa:

“kalau biasanya lokasi yang sering laku pas jualan jamu yang dirasakan oleh karyawan saya itu di pasar, karena ya mungkin pasar itu kan rame banyak orang dan jamu kan identiknya dengan penjualan di pasar, jadi orang juga tau kalau dipasar sudah pasti ada penjual jamu. Alhamdulillah nya yang jualan di pasar itu cuma karyawan saya, jadi kadang setiap pasar itu sudah ada penjual jamu yang menetap disitu, tapi kadang namanya pasar tradisional ya nggak buka setiap hari, hanya hari dan wetonnya tertentu.”⁴⁹

Jadi dapat disimpulkan bahwa, faktor yang mempengaruhi perkembangan pasar dalam menjualkan jamu tradisional Ridho Jaya itu salah satunya adalah lokasi tempat penjualannya.

⁴⁹ Ibid.

Faktor yang kedua yaitu aksesibilitas. Dari hasil wawancara Sunarsih mengatakan bahwa:

“jadi yang kalau aksesibilitas yang ada di Desa Grogol itu pasarnya mudah di jangkau, karena dekat dan berada didekat balai desa. Ada juga karyawan saya yang menjualkan jamu sampai di pasar Sawoo, karena disitu juga ramai soalnya di dekat jalan raya pasti banyak yang mampir Karen itu juga termasuk pasar besar yang ada di Sawoo. Kalau untuk jangkauannya di pasar grogol juga mudah, karena masyarakat itu nggak perlu jauh-jauh untuk beli jamu karena pasar yang dekat da nada juga karyawan saya yang berkeliling.”⁵⁰

Jadi dari hasil wawancara peneliti mendapatkan hasil bahwa aksesibilitas lokasi untuk mejualkan Jamunya sangat mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar, karena lokasi yang strategis dan dekat dari warga.

Faktor yang ketiga adalah Jumlah Penduduk, Sunarsih mengatakan

“kalau menurut saya jumlah penduduk itu pengaruh sekali pada penjualan jamu, soalnya bisa di bayangkan kalau penduduknya sedikit otomatis peminatnya juga sedikit, tapi kalau penduduknya banyak ya bisa jadi peminatnya lebih dari yang penduduk sedikit. Tapi itu juuga tergantung sama bagaimana teknik marketing kita untuk mejualkannya. Soalnya kalau hanya berjualan dengan memasarkan satu cara itu juga susah kalau mau berkembang produknya, apalagi kalau gak ada karyawan jadi lebih susah lagi buat memasarkan produk. Soalnya ini bentuknya jamu yang tiap hari produksi, jadi harus cari pelanggan di tempat yang banyak penduduknya.”⁵¹

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Ibid.

Jadi menurut hasil wawancara peneliti, bahwa dalam meningkatkan kualitas pengembangan bisnis Sunarsih juga memilih tempat yang banyak penduduknya agar mudah dalam menjualkan jamunya.

Faktor selanjutnya yaitu Kondisi Wilayah Sekitar, Sunarsih mengatakan bahwa:

“kalau kondisi wilayah sekitar Desa Grogol sendiri menurut saya sudah cukup bagus untuk menjualkan jamu, banyak tetangga yang berminat. Apalagi kalau menjualkannya di luaran desa Grogol, soalnya desa grogol itu cenderung di dalam ya meskipun banyak penduduknya tapi kalau diluar desa juga lebih banyak, apalagi di Sawoo, itu kan jalannya rame aksesnya juga mudah jadi lebih banyak laku kalau misalkan bisa berjualan keliling di grogol dan sekitarnya. Karyawan saya juga begitu, nggak Cuma di satu tempat atau satu desa aja kalau mau menjualkan jamu, tapi masuk desa-desa lain agar cepet laku jamunya.”⁵²

Jadi dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa kondisi wilayah disekitar desa Grogol cukup baik untuk membantu menjualkan jamu Tradisional Ridho Jaya, karena selain penduduk yang banyak juga mudah dijangkau oleh masyarakat luar grogol, Karena pemasarannya juga dilakukan diluaran desa Grogol.

Faktor yang terakhir yaitu pengelolaan pasar. Dari hasil wawancara Sunarsih mengatakan bahwa:

“untuk pengelolaan pasar sendiri di grogol itu sudah dikatakan terpadu, karena tanpa adanya perizinan, dan pengendaliannya yang ada dipasar juga cukup bagus, jadi kalau misalnya mau jualan apa

⁵² ibid

saja dimudahkan gitu, maksudnya nggak di persulit oleh siapapun. Selain itu orang lain juga sudah tau kalau disini yang jualan jamu kan saya jadi orang belinya juga ke saya, ibaratnya kayak udah punya nama gitu, untuk pengelolaan pasar yang ada di Sawoo juga sama orang juga udah tau dan disana malah paling laris penjualannya soalnya rame penduduk dan termasuk pasar besar.”⁵³

Jadi, dapat disimpulkan secara sederhana bahwa Sunarsih melakukan pemasaran produk jamunya dengan berbagai cara, mulai dari faktor lokasi, aksesibilitas, jumlah penduduk, kondisi wilayah sekitar dan pengelolaan pasar. Karena dalam menjualkan atau memasarkan produk agar bisa berkembang juga harus memiliki teknik, bukan asal menjualkan saja, tetapi harus memperhatikan hal-hal seperti yang sudah dikatakan dan disebutkan diatas.

Dari hasil wawancara kepada Sunarsih dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan pasar yang mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya memiliki lima tahapan yang diantaranya: faktor lokasi, aksesibilitas, jumlah penduduk, kondisi di wilayah sekitar, dan pengelolaan pasar. Kelima hal tersebut sangat berpengaruh dalam mengembangkan usaha jamunya karena, setiap poinnya memiliki pengaruh yang dihadapi dengan berbeda-beda.

⁵³ Ibid.

D. Kendala yang dihadapi dalam mengembangkan Usaha produk Jamu Tradisional Ridho Jaya

Ada beberapa kendala yang dihadapi dalam mengembangkan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya ini diantaranya dapat dijelaskan dibawah ini secara sederhana. Kendala yang pertama yaitu Belum memiliki Surat Izin Usaha. Usaha Jamu Ridho Jaya belum memiliki Surat Izin Usaha untuk mengedarkan jamunya ke toko-toko, Sunarsih mengatakan:

“jadi sebelumnya kan saya mau jamu saya ini masuk di toko-toko kebetulan ada anak-anak yang sedang Kuliah Kerja Nyata (KKN), yang berasal dari Kampus IAIN Ponorogo mereka datang kerumah buat tanya-tanya mengenai produk jamu saya ini, dan mereka juga bertanya kendalanya apa saja, terus saya jawab kalau saya pengen jamu saya masuk ke toko-toko. Akhirnya saya minta tolong ke anak yang sedang Kuliah Kerja Nyata (KKN) buat cari informasi apa saja yang harus disiapkan dan mudah atau ribet cara ngurusnya. Terus selang beberapa minggu, anak yang sedang Kuliah Kerja Nyata (KKN) bilang kalau paling lama ngurus ya satu minggu lebih, tapi kalau usaha jamu minimal harus ada nomor BPOM karena ini jenisnya minuman begitu. Tapi kendala saya ya di pendampingan saja dan kalau misalkan ribet ya pasti malah makin lama.”⁵⁴

Jadi dapat disimpulkan bahwa, Sunarsih mencari informasi mengenai cara mengurus surat izin usaha kepada anak yang sedang Kuliah Kerja Nyata (KKN), dan kendalanya pada pendampingan.

Faktor kendala yang kedua yaitu Belum memiliki Sertifikasi Halal. Jamu Ridho Jaya ini belum bisa masuk kedalam toko-toko besar karena belum

⁵⁴ Ibid.

memiliki sertifikasi halal. Karena jika akan masuk ke toko-toko besar salah satu syarat juga ada yang memerlukan sertifikasi halal. Sunarsih mengatakan bahwa:

“sebenarnya saya ingin sekali mengurus sertifikasi halal, karena meskipun jamu sudah dikatakan minuman halal, tapi saya ingin produk jamu saya sudah terjamin, sehingga orang yang membeli tidak meragukannya lagi. Selain itu juga bisa masuk di toko-toko juga. Kemarin saya sempat bertanya kepada anak-anak waktu KKN bagaimana caranya supaya produk saya itu bisa dipasarkan ditoko-toko, dan mereka juga membantu dengan mencari informasi dulu, katanya kalau jamu itu harus ada label halal soalnya ini bentuknya minuman, kalau misalkan jenisnya kaya serbuk atau sari seperti itu nggak masalah. Dan saya juga belum mengurus sampai sekarang, soalnya katanya bisa online tapi kalau nggak ada yang bombing saya juga bingung.”⁵⁵

Jadi dari hasil wawancara dengan Sunarsih dapat disimpulkan bahwa, usahanya ingin masuk kedalam toko-toko tapi kendalanya belum memiliki sertifikasi halal.

Faktor yang menjadi kendala yang ketiga yaitu Belum memiliki nomor BPOM. Selain memiliki sertifikasi halal, Jamu Ridho Jaya juga belum memiliki nomor BPOM, Sunarsih juga mengatakan:

“selain belum memiliki sertifikasi halal, saya juga ingin jamu saya sudah memiliki nomor BPOM. Karena ini juga salah satu bukti bahwa jamu saya sudah termasuk aman. Akan tetapi saya belum paham bagaimana cara mengurusnya dan kendalanya di pendampingan. Terus kata anak yang KKN kemarin setidaknya punya nomor BPOM saja sudah bisa masuk ke toko-toko, karena juga biar bisa terjamin

⁵⁵ Ibid.

dan tidak sembarangan untuk memasarkan jamunya. Tapi saya juga masih terkendala di pendampingan soalnya nggak ada yang nganter untuk mengurusnya. Soalnya saya takut kalau jalan raya rame.”⁵⁶

Jadi dapat disimpulkan bahwa, Sunarsih ingin mengurus nomor BPOM tapi terkendala pada pendampingan, dan hingga sekarang belum mengurus untuk mendapatkan nomor BPOM tersebut ke kantor dinas.

Faktor yang menjadi kendala yang terakhir yaitu Belum memiliki Toko Online. Jamu Tradisional Ridho Jaya ingin dipasarkan melalui toko online, agar memudahkan orang lain dalam membeli. Selain itu juga memudahkan Sunarsih dalam mengembangkan usaha jamunya. Sunarsih mengatakan bahwa:

“saya belum memiliki toko online seperti di Lazada, Shopee dan lain-lain. Saya memasarkan produk saya biasanya hanya di wa dan instagram saja. Sebenarnya memasarkan lewat Instagram atau wa kalau saya juga harus telaten, tapi kadang karna udah capek buat jamu kadang juga lupa, sebenarnya kalau lewat aplikasi online seperti itu memudahkan saya juga buat tetap memasarkan jamu tapi ya dirumah saja, tapi ya seperti yang saya katakana kalau nggak telaten ya sama saja.”⁵⁷

Jadi dapat disimpulkan bahwa, Sunarsih sebenarnya ingin memasarkan produknya dengan lewat aplikasi yang sekarang dengan mudahnya orang berjualan tapi tetap dirumah. Tapi hal lain menjadi kendala seperti yang harus

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Ibid.

telaten buat mengecek jualannya atau harus memposting jamunya di akun media sosial.



BAB IV

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK JAMU TRADISIONAL RIDHO JAYA, DESA GROGOL, KECAMATAN SAWOO, KABUPATEN PONOROGO

Dalam kehidupan manusia tidak dapat menunaikan kewajiban tanpa terpenuhinya kebutuhan primer seperti makanan, pakaian dan tempat tinggal. Kebutuhan-kebutuhan tersebut merupakan suatu kebutuhan pokok manusia, namun disisi lain ternyata kebutuhan manusia sangatlah beragam. Strategi pengembangan usaha adalah sekelompok kebijakan, perencanaan, tujuan, dan aktivitas usaha atau perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan mempertahankan keberlangsungan bisnis sehingga dapat mencapai kesuksesan. Seperti pada usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya yang memerlukan Strategi untuk mengembangkan usahanya.

A. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Strategi pengembangan berasal dari kata Yunani *strategos* yang artinya “*a general set of maneuvers cried out over come a anemyduring combat*” yaitu semacam ilmu para jenderal untuk memenangkan pertempuran.⁵⁸ Sedangkan

⁵⁸ John M Bryson, *Perencanaan Strategis*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), xvi

dalam kamus Belanda-Indonesia, strategis berasal dari kata majemuk, yang artinya siasat perang, istilah strategi tersebut digunakan dalam kemiliteran sebagai usaha untuk mencapai kemenangan, sehingga dalam hal ini diperlukan taktik serta siasat yang baik dan benar. Sedangkan menurut Umar strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meingkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.⁵⁹ Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competition*).

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntun keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai konsekuensi multifungsional atau multidivisional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi oleh perusahaan.⁶⁰

Strategi memiliki hirarki tertentu. *Pertama* adalah strategi tingkat korporat. Strategi korporat, menggambarkan arah pertumbuhan dan pengelolaan berbagai

⁵⁹ Husein Umar, *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), 31.

⁶⁰ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 14

bidang usaha dalam sebuah organisasi untuk mencapai keseimbangan produk dan jasa yang dihasilkan. *Kedua* adalah strategi tingkat unit usaha (bisnis). Strategi unit usaha biasanya menekankan pada usaha peningkatan daya saing organisasi dalam satu industry atau satu segmen industry yang dimasuki organisasi yang bersangkutan. *Ketiga* strategi tingkat fungsional. Strategi pada tingkat ini menciptakan kerangka kerja bagi manajemen fungsional seperti produksi dan operasi, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran dan penelitian inovasi (*research and innovation*).⁶¹

Menurut Iskandar Wiryokusumo pengembangan adalah upaya pendidik baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, dan mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh dan selaras, pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan-kemampuannya, sebagai bekal untuk selanjutnya atas prakarsa sendiri menambah, meningkatkan, dan mengembangkan dirinya, sesama, maupun lingkungannya ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan pribadi yang mandiri.⁶²

Strategi pengembangan usaha adalah usaha menyeluruh, yang memerlukan dukungan dari pimpinan yang dirancang untuk meningkatkan efektifitas dan

⁶¹ Diah Tuhfat Yoshida, *Arsitektur Strategik: Sebuah Solusi Meraih Kemenangan Dalam Dunia yang Senantiasa Berubah*, (Jakarta: PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia, 2004), 26

⁶² Iskandar Wiryokusumo dan J. Mandilika, *Kumpulan-Kumpulan Pemikiran dalam Pendidikan* (Jakarta: CV. Rajawali, 1982), 93

kesehatan organisasi melalui penggunaan beberapa teknik intervensi dengan menerapkan pengetahuan yang berasal dari ilmu-ilmu perilaku.⁶³ strategi pengembangan adalah suatu proses yang meningkatkan efektifitas keorganisasian dengan efektifitas keorganisasian. Secara khusus proses ini merupakan usaha mengadakan perubahan secara berencana yang meliputi suatu sistem total sepanjang periode tertentu, dan usaha mengadakan perubahan ini berkaitan dengan misi organisasi.⁶⁴

Jamu merupakan minuman tradisional yang terbuat dari berbagai macam tumbuhan obat yang dipercaya memiliki khasiat untuk mengobati penyakit tertentu sesuai dengan ramuan tumbuhan obat yang digunakan. Jamu menjadi salah satu warisan budaya Indonesia yang hingga saat ini masih mampu bertahan dan terus dilestarikan oleh masyarakat di tengah perkembangan obat medis modern. Jamu sendiri diartikan sebagai tradisional yang digunakan sebagai obat untuk menyembuhkan penyakit, jamu terbuat dari bahan-bahan alami seperti akar-akaran, daun-daunan, dan sebagainya.

Dalam aktivitas berbisnis tentunya memiliki sebuah strategi untuk mengembangkan usahanya untuk mencapai kesuksesan dan menambah penghasilan yang lebih daripada sebelumnya. Dalam menjalankan strategi

⁶³ Indra Wijaya, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Sinar Baru, 1998), 244.

⁶⁴ James L. Gibson, *Organisasi dan Manajemen, Perilaku Struktur Dan Proses*, Terj Djoerban Wahid (Jakarta: Erlangga, 1990), 658.

keinginan dan kepuasan pelanggan adalah salah satu tujuan sehingga citra produk dapat dikenal luas oleh orang lain.

Dalam menjualkan Jamu Tradisional Ridho Jaya di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo yang berdiri sejak 2001 hingga sekarang memiliki strategi yang berbeda dari tahun ketahunnya seiring berkembangnya zaman. Seiring perkembangan zaman kebutuhan dan keinginan juga semakin meningkat, begitu juga dengan pemikiran manusia yang semakin meningkat. Seiring berjalannya waktu teknologi juga semakin canggih yang dapat memudahkan manusia mengakses segala sesuatu melalui Handphone. Maka berbagai macam strategi untuk mengembangkan suatu usaha juga sangat banyak. Dimana Sunarsih menjualkan jamunya bertujuan untuk meningkatkan daya jual pembeli dan dapat dikenal luas produk jamunya tersebut.

Dari hasil wawancara penulis, tingkat konsumsi Jamu Tradisional di Desa Grogol dan sekitarnya sangat beragam, mulai dari untuk memenuhi kebutuhan tubuh, meringankan saat menstruasi, menstabilkan tekanan darah, dan untuk pegal linu. Ada juga beberapa factor yang mempengaruhi atau alasan membeli jamu yaitu: karena motivasi, karena kebutuhan, karena perhatian dari orangtua dan lain-lain. Di Desa Grogol ini Sunarsih termasuk salah satunya yang memiliki usaha jamu yang besar, masyarakat yang banyak, hingga peminat jamu yang banyak pula. Berdasarkan temuan peneliti ada beberapa indikator yang menyebabkan

warga sekitar Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo sadar akan pentingnya mengkonsumsi jamu, diantaranya:

1. Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha

Jika dikatakan dalam bentuk kesehatan jamu tradisional tentunya menjadi kebutuhan bagi tubuh untuk tetap vit karena mengandung khasiat yang ada pada tumbuhan herbal, bukan dari obat medis. Jamu tradisional sendiri mampu berkembang di era sekarang, karena sebenarnya jamu tradisional adalah warisan dari nenek moyang yang patut untuk dilestarikan, karena tanpa campuran bahan kimia berbahaya.⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara peneliti Sunarsih membangun usaha jamu tradisional Ridho jaya dengan menggunakan tabungan pribadinya, sehingga mampu mengembangkan usahanya sampai memiliki karyawan yang cukup banyak. Dari jenis jamu yang bertambah, pengemasan yang rapid an higienis tentunya menjadi daya Tarik tersendiri untuk orang lain.

2. Resiko kegagalan bisnis

Resiko kegagalan dalam berbisnis selalu ada, sehingga bagaimana cara kita menyikapi resiko kegagalan yang akan datang atau sudah terjadi pada bisnis atau usaha yang dijalankan. Terkadang resiko kegagalan dalam berbisnis seimbang dengan keuntungan dalam berbisnis, dibalik resiko

⁶⁵ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian

tersebut sebenarnya mampukah tetap menjalankan usaha tersebut dan mengembangkannya atau berhenti dan tidak meneruskan usaha tersebut.⁶⁶

Berdasarkan hasil penelitian risiko kegagalan bisnis yang dialami dalam kondisi perharinya adalah ketika musim hujan, Karena ketika musim hujan jamu jarang laku terjual dan orang-orang kirang berminat membeli jamu, sehingga mengakibatkan sepi pelanggan.

3. Tingkat keuntungan dan waktu pengembalian modal

Kerugian dan keuntungan selalu ada ketika sedang menjalankan suatu usaha, jamu tradisional memiliki tingkat keuntungan yang lebih rendah. Karena selain bahan baku yang murah dan mudah didapatkan, tingkat penjualanpun juga menjadi pasang surut tergantung dengan situasi dan kondisi pasar.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti, dapat disimpulkan bahwa tingkat keuntungan yang didapatkan untuk mengembalikan modal dalam usaha jamu tradisional sangat cepat, karena dalam sehari mampu mengembalikan modal yang telah dikeluarkan untuk membeli bahan baku jamu, namun pada saat usaha jamu tradisional Ridho Jaya belum berkembang pesat, pengembalian modal yang didapatkan bisa mencapai dua atau tiga hari.

⁶⁶ Lihat transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian

4. Perubahan dan pengubahannya

Jamu Tradisional Ridho Jaya setiap tahun memiliki perkembangan dan perubahan, bisa dari segi penjualannya, kualitas produknya, harganya dan lain-lain. Jamu Tradisional Ridho Jaya, yang dulu belum menggunakan stiker dan menggunakan botol bekas, kini sudah memperbaiki kemasannya dengan yang lebih baik, karena selain menjadi daya tarik tersendiri juga menjaga kualitas produknya agar tetap tahan lama. Selain itu perkembangan zaman membawa bahan baku yang kadang menjadi naik harga atau turun harga, itu juga sangat berpengaruh pada tingkat harga disetiap produk jamu tradisional.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa perubahan dari masa ke masa yang dialami oleh Sunarsih sangat pesat, mulai dari pengemasan dan logo yang baru, sehingga menjadi daya tarik orang lain, harga yang seimbang dengan harga beli bahan baku dan banyaknya karyawan yang membantu memasarkan jamunya.

5. Kebutuhan SDM

Sumber Daya Manusia tentu sangat berpengaruh dalam mengembangkan usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya ini. Karena kebutuhan manusia yang semakin hari semakin meningkat membuat Jamu Tradisional terus berkembang. Kebutuhan manusia yang sangat banyak

dan beragam membuat usaha jamu tradisional semakin semangat untuk terus memberikan kualitas produk jamu yang baik dan bermanfaat bagi penggemarnya.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa jamu tradisional Ridho Jaya yang banyak diminati oleh warga sekitar adalah jamu kunyit asam, beras kencur, dan pahitan sehingga karyawan melebihkan jumlah jamunya karena sebagai acuan bahwa banyak yang diminati warga.

6. Tingkat operasional dan kesulitan bisnis

Dalam menjalankan usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya ini tentu memiliki tingkat operasional dan kesulitan dalam berbisnis. Dari kesulitan dalam mengoperasikan produk jamu atau bahkan kesulitan dalam mengembangkan usaha Jamu Tradisional ini. Karena setiap perjalanan yang ditempuh untuk mengembangkan usaha tentu banyak rintangan, sehingga membuat jamu susah dikembangkan. Tingkat kesulitan dalam mengembangkan bisnis Jamu Tradisional ini salah satunya adalah tidak bisa masuk kedalam toko-toko atau swalayan. Karena belum memiliki surat izin, nomor BPOM, dan Sertifikasi Halal.⁶⁷

⁶⁷ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara peneliti bahwa belum adanya surat izin usaha, nomor BPOM, sertifikasi halal menjadi acuan karena jamu yang dimiliki belum bisa masuk ke toko-toko, sehingga toko online pun juga menjadi salah satu faktornya karena kurangnya ketelatenan dalam menjalankan sosial media.

7. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnis

Tren pasar menjadi faktor perkembangan usaha Jamu Tradisional, karena seiring perkembangan zaman pasar selalu memiliki perubahan. Begitu pula dengan jamu tradisional Ridho Jaya yang aktif dalam mengikuti tren di pasar, karena jamu tradisional sendiri juga sangat identik dengan penjualannya yang berada dipasar.

Dari hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa tren pasar yang semakin lama semakin pesat kemajuannya menjadi salah satu faktor pendorong pengembangan usaha jamu Tradisional Ridho Jaya. Karena dari kurun waktu yang semakin lama dan zaman yang semakin maju membuat pertumbuhan bisnis menjadi lebih pesat.

Selain itu Jamu Ridho Jaya juga memiliki strategi penunjang dalam memasarkan produknya antara lain:

- a. Memasarkan produk melalui akun media sosial
- b. Memasarkan produk melalui pasar tradisional

- c. Memasarkan produk dengan berkeliling di warga sekitar
- d. Memasarkan produk di rest area⁶⁸

Berdasarkan teori dan fakta yang ada, menurut analisis peneliti bahwa, di Desa Grogol Kecamatan Sawoo, Kabupaten ponorogo banyak remaja dan orangtua yang mempercayai dengan mengkonsumsi tumbuhan herbal seperti Jamu Tradisional sebagai salah satu bentuk ikhtiar menyembuhkan berbagai macam penyakit didalam tubuh. Berdasarkan data yang diatas dapat disimpulkan bahwa kebutuhan yang ada didalam tubuh tentunya berhak diberikan yang baik, sehingga demi menjaga keseimbangan dan kesehatan tubuh perlu makanan atau minuman yang dikonsumsi secara baik dan herbal. Sehingga tidak menimbulkan efek samping dan ketergantungan. Banyaknya warga masyarakat yang mengkonsumsi Jamu Tradisional sendiri juga bukan karena faktor mendesak, namun karena sadar akan kebaikan, dan motivasi seseorang dan sebagian kelompok orang. Selain itu perkembangan dan pengembangan usaha Jamu Tradisional sudah banyak perkembangan sehingga mampu memberikan sumber daya yang baik untuk warga masyarakat sekitar.



⁶⁸ Lihat Transkrip Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

B. Analisis Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat yang Mempengaruhi Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Menurut Iskandar Wiyokusumo dalam Afrilianasari (Eunike Awalla, Femmy M. G Tulus dan Alden Laloma pada hakikatnya pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh, selaras, pengetahuan, keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan- kemampuan sebagai bekal atas prakarsa sendiri untuk menambah, meningkatkan, mengembangkan diri ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan pribadi mandiri.⁶⁹

Menurut Indra Ali Budiman pengembangan adalah upaya untuk meningkatkan keterampilan teknis, teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan/jabatan melalui pendidikan. Dalam hubungan ini, Sikula mendefinisikan pengembangan sebagai berikut: “pembangunan mengacu pada masalah staf dan personalia adalah proses pendidikan jangka panjang dengan menggunakan prosedur yang sistematis dan terorganisir dimana manajer mempelajari pengetahuan konseptual dan teoritis untuk tujuan umum”.

⁶⁹ Iskandar Wiyokusumo, *Pengertian Hakikat Pengembangan* (Jakarta: Erlangga, 1992)

Penelitian dan pengembangan adalah model penelitian yang digunakan untuk mengatasi kesenjangan ini.⁷⁰

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Mevianti Nur Rahma⁷¹ dan Amin Wahyudi yang berjudul "Strategi Pedagang Pasar Tradisional Senin Barokah Abadi Kecamatan Dolopo Dalam Mempertahankan Eksistensinya Pada Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam" bahwasannya penelitian yang dilakukan adalah guna mengetahui dampak Covid-19 terhadap pedagang di pasar tradisional senin barokah abadi Kecamatan Dolopo, Strateginya dalam mempertahankan eksistensinya pada masa pandemic Covid-19 menurut perspektif islam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terjadinya pandemic Covid-19 memberikan dampak yang besar bagi perekonomian pasar tradisional senin barokah abadi Kecamatan Dolopo, ,mulai dari penghasilan pedagang, jumlah pembeli/konsumen, dan jumlah barang yang terjual. Selanjutnya penerapan strategi pasar yang dilakukan yaitu penerapan sifat Siddiq, Amanah, Tabligh dan Fatonah.

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan atas produk yang sudah ada pada pasar yang baru. Kegiatan ini merupakan salah satu bagian kecil dari berbagai kemungkinan perusahaan untuk mencapai pertumbuhan. Strategi ini bertujuan

⁷⁰ Indra Adi Budiman, *Pengertian Pengembangan* (Jakarta: Erlangga, 2016, 467).

⁷¹ Nevianti Nur Rahma, Amin Wahyudi "Strategi Pedagang Pasar Tradisional Senin Barokah Abadi Kecamatan Dolopo Dalam Mempertahankan Eksistensinya Pada Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam" *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, Vol 3 No.1 2022

untuk memperkenalkan produk-produk atau jasa yang ada sekarang ke daerah-daerah yang secara geografis merupakan daerah baru (dalam perspektif global).

Jadi pengembangan pasar merupakan salah satu bagian dari kemungkinan pertumbuhan intensif, yaitu pertumbuhan yang dicapai tanpa kemungkinan system pemasaran perusahaan. Pengembangan pasar dapat dilakukan melalui dua cara yaitu: (1) secara geografis, perusahaan membuka pasar tambahan, baik melalui perluasan secara regional, nasional maupun internasional. (2) perusahaan berusaha menarik pangsa pasar yang lain dengan jalan mengembangkan versi produk yang ditawarkan dengan kemasan yang lebih luas, cara pelayanan yang lebih istimewa, dengan memasuki jalur distribusi yang lain, atau dengan memasang iklan pada media yang lain.

Setiap usaha tentunya memiliki strategi untuk mengembangkan usahanya. Mengembangkan usaha setiap perusahaan atau orang yang memiliki suatu jenis usaha tentu berbeda-beda. Menurut Brown Patrello pengembangan usaha adalah lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.⁷² Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh suatu laba. Sedangkan di Desa Grogol Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo faktor-faktor Strategi Pengembangan pasar yang mempengaruhi Usaha Jamu Tradisional Ridho jaya ada beberapa, diantaranya:

⁷² Brown, RD & Patrello, GJ, Introduction to Bussinesan Intergration Approach, Glen Coe Press, Beverly Hills. 1976

a. Lokasi

Pasar membutuhkan lahan dan lokasi yang strategis, mengingat aktivitas yang terjadi dipasar tersebut dan pentingnya peran pasar sebagai salah satu komponen pelayanan kota, daerah dan wilayah yang mengakibatkan kaitan dan pengaruh dari masing-masing unsur penunjang kegiatan perekonomian kota. Dengan letak yang strategis, akan lebih terjamin proses transaksi jual-belinya daripada pasar yang letaknya kurang strategis. Dalam hal ini harus diperhatikan faktor-faktor keramaian lalu lintas, kemungkinan tempat pemberhentian orang belanja, keadaan penduduk dilingkungan sekitar pasar, keadaan perparkiran dan lain sebagainya.⁷³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sunarsih mengenai faktor lokasi yang ada di Desa Grogol dan sekitarnya, bisa dikatakan cukup strategis dan mudah dijangkau oleh orang lain atau oleh warga sekitar, lahan parkir yang luas dan teratur, dan lalu lintas yang aman dan terkendali.

b. Aksesibilitas

Aksesibilitas dalam mengembangkan pasar sebagai suatu ukuran kenyamanan atau kemudahan mengenai cara lokasi, tata guna lahan, berinteraksi atau satu sama lain dan mudah atau sulitnya lokasi tersebut dicapai melalui sistem jaringan transportasi.

⁷³ Yosi Suryani, *Teori Lokasi Dalam Penentuan Pembangunan Lokasi Pasar Tradisional* (Book Of Proceeding Published by (c) SINEMA-2015)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti aksesibilitas yang ada di Desa Grogol, Sawoo ini cukup memadai untuk lokasi pasarnya, karena selain mudah di jangkau oleh masyarakat sekitar, juga banyak masyarakat yang daya tariknya tinggi untuk selalu membeli barang atau kebutuhannya di pasar. Banyak warga yang antusias dan teraturnya saat berinteraksi dipasar.

Berdasarkan teori dan fakta tersebut, menurut analisa peneliti aksesibilitas yang ada di Desa Grogol sudah memenuhi teori, sehingga dapat mempermudah dan memperlancar dalam mengembangkan strategi dalam mengembangkan pasar untuk jamu tradisional Ridho Jaya ini.⁷⁴

c. Jumlah Penduduk

Penduduk adalah orang atau manusia yang menetap atau bertempat tinggal atau dikatakan berdomisili pada suatu wilayah tertentu yang memiliki mata pencaharian tetap di daerah tersebut, serta tercatat secara sah berdasarkan peraturan yang berlaku di daerah atau suatu wilayah itu.

Dari hasil penelitian bahwa dikatakan jumlah penduduk yang ada di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo ini cukup banyak sehingga dapat berpengaruh dalam potensi untuk meningkatkan jumlah keuntungan pada

⁷⁴ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian

tingkat penjualan jamu tradisional ini. Jika penduduk cenderung sedikit maka jumlah keuntungan atau hasil dari penjualannya pun juga rendah.⁷⁵

Berdasarkan teori dan fakta tersebut, menurut analisa peneliti jika jumlah penduduk rendah maka akan berpengaruh pada tingkat keuntungan dalam menjualkan suatu produk, namun sebaliknya, jika jumlah penduduk lebih tinggi maka jumlah keuntungan yang akan didapat cenderung lebih tinggi atau besar.

d. Kondisi Wilayah Sekitar

Menurut Taylor mengartikan wilayah dengan area yang memiliki sifat bearagam didalamnya, berbeda dari daerah lain.⁷⁶ Sifat-sifat ini bisa dilihat sesuai dengan perbedaan masing-masing. Kondisi wilayah adalah bagaimana situasi dan kondisi yang ada disuatu wilayah. Kondisi wilayah sekitar yang digunakan untuk memasarkan suatu produk apakah terpencil, atau ramai.

Dari hasil wawancara peneliti kondisi wilayah disekitar Grogol cukup baik untuk membantu memasarkan produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, karena jumlah penduduk yang banyak, tempat strategis dan akses yang mampu di jangkau oleh siapapun sehingga dapat menjadi salah satu faktor pendorong dalam menjualkan jamunya.⁷⁷

⁷⁵ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian

⁷⁶ Taylor, *Kondisi disuatu Wilayah sekitar tempat tinggal*, (Bandung Alfabeta: 2009)

⁷⁷ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

Berdasarkan teori dan fakta tersebut dapat dianalisa bahwa kondisi wilayah sekitar desa Grogol cukup baik dalam meningkatkan kinerja dan mengembangkan usaha jamunya, sehingga dari respon warga sekitar yang antusias juga sangat menjunjung tinggi nilai persatuan dalam berjualan.

e. Pengelolaan Pasar

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu, baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya.

Pasar menurut Cyril S. Belshaw adalah suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang/jasa tertentu, sehingga akhirnya dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan.⁷⁸

Dari hasil wawancara peneliti pasar yang ada di Desa Grogol sangat membantu dalam meningkatkan penjualan Jamu Ridho Jaya, karena pasar selalu ramai dan penjualan yang semakin banyak, sehingga pasar adalah salah satu alternative yang dilakukan oleh Sunarsih dalam menjualkan jamu tradisionalnya. Selain itu, pasar juga sudah menjadi ciri khas dalam menjualkan jamu.⁷⁹

⁷⁸ Sawidji Widodoatmoko, *Pengetahuan Pasar Modal*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta, 2015, HLM 2.

⁷⁹ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

Berdasarkan fakta dan teori dapat dianalisa bahwa pasar adalah salah satu strategi yang digunakan untuk menjualkan jamu tradisional, karena banyak orang yang berinteraksi secara langsung sehingga dapat mengenal produk yang dijual bagaimana, kondisinya apakah baik dan lain-lain.

Menurut analisa peneliti, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, di Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo adalah berasal dari beberapa faktor diantaranya seperti: Faktor lokasi, faktor aksesibilitas, faktor jumlah penduduk, faktor kondisi wilayah sekitar, dan faktor pengelolaan pasar. Dari berbagai faktor tersebut tentunya memiliki daya Tarik tersendiri agar dapat terus mengembangkan strategi pasar pada penjualan Jamu Tradisional yang banyak manfaat dan khasiatnya. Sehingga dari faktor-faktor tersebut nantinya akan memberikan dampak pada kehidupan yang akan mendatang.

C. Analisis Kendala Yang Dihadapi Dalam Mengembangkan Usaha Produk Jamu Tradisional Ridho Jaya, Desa Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo

Dalam proses perjalanan suatu usaha tentu perlu adanya suatu pengembangan. Hal ini dimaksudkan agar suatu usaha tetap hidup dan bertahan dalam kondisi perubahan zaman yang terjadi. Proses pengembangan yang terjadi sangat erat kaitannya dengan proses perubahan. Tidak dapat dipungkiri suatu usaha yang

berkembang tentu terdapat beberapa perubahan yang terjadi didalamnya. Pengembangan yang terjadi pada sebuah usaha tidak terlepas pada kondisi lingkungan yang berada disekitar usaha.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan pengertian kendala adalah halangan, rintangan dengan keadaan yang membatasi, menghalangi atau mencegah pencapaian sasaran. Menurut Pius Abdillah dan Danu Prasetya dalam bukunya kamus lengkap bahasa Indonesia, kendala adalah hambatan, sesuatu yang membatasi untuk mencapai sasaran, rintangan, halangan.⁸⁰

Sedangkan menurut W. J. S. Poerwadarminta dalam bukunya Kamus Umum Bahasa Indonesia edisi ketiga, kendala adalah halangan, rintangan.⁸¹ Menurut Departemen Pendidikan Nasional dalam bukunya Kamus Umum Bahasa Indonesia Edisi Ketiga kendala adalah keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran.

Dalam Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya kendala yang dihadapi dalam memasarkan produknya ada tiga faktor diantaranya yaitu:

1. Belum memiliki Sertifikasi Halal

Dalam dunia usaha sertifikasi halal sudah tidak asing lagi di label atau kemasan suatu produk. Karena dengan adanya label sertifikasi halal produk

⁸⁰ Pius Abdillah, Danu Prasetya, *pengertian kendala*, Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008-329)

⁸¹ W. J. S. Poerwadarminta, *pengertian kendala dan hambatan dalam berwirausaha*, Kamus Umum Bahasa Indonesia.

tersebut sudah terjamin kehalalan yang tercantum oleh undang-undang resmi. Oleh sebab itu orang yang akan membeli suatu produk pun juga tidak khawatir dengan status yang ada pada produk. Akan tetapi dalam Jamu Ridho Jaya ini belum ada nomor sertifikasi halal, karena kendala pendampingan, dan jarak tempuh yang lumayan lama bagi Sunarsih yang tidak bisa mengendarai sepeda motor.

2. Belum memiliki Nomor BPOM

Nomor BPOM adalah nomor Badan Pengawas Obat dan Makanan, atau biasa disingkat sebagai Badan POM disebut lembaga di Indonesia, yang bertugas mengawasi peredaran obat-obatan dan makanan di Indonesia. Dengan adanya badan POM yang bertujuan untuk pelaksanaan cegah tangkal, intelijen dan penyidikan terhadap pelanggaran ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pengawasan Obat dan Makanan semakin terjamin. Akan tetapi dalam Jamu Tradisional Ridho Jaya ini juga belum memiliki Badan POM Karena kendala pendampingan.⁸²

3. Belum memiliki Surat Izin Usaha

Surat izin usaha adalah surat yang dikeluarkan oleh badan hokum atau menunjukkan bahwa suatu usaha legal dijalankan. Jadi surat izin usaha sangat penting guna memudahkan pelaku usaha untuk mengembangkan suatu

⁸² Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

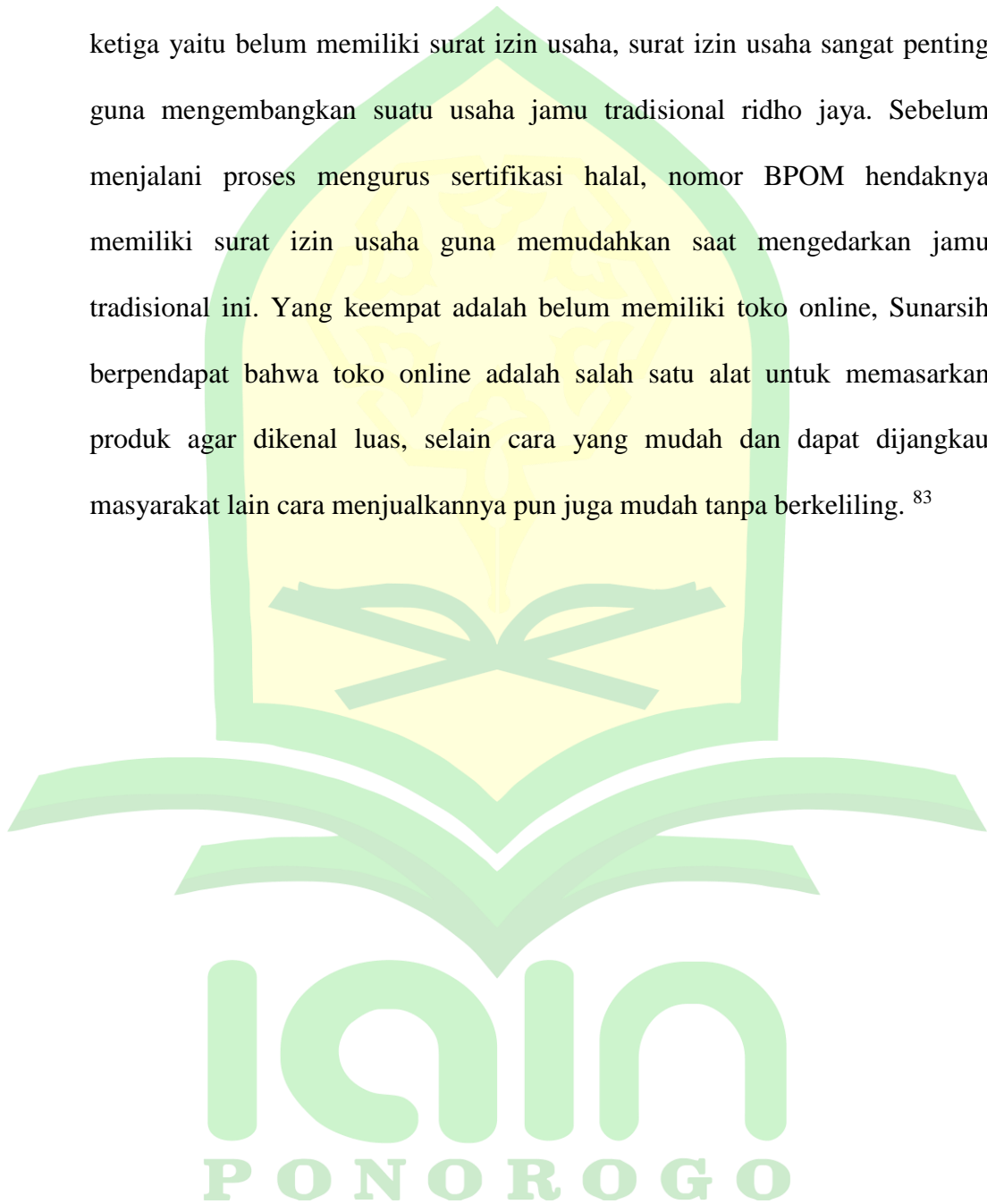
usahanya. Sebagaimana yang sudah dijelaskan oleh beberapa pengertian diatas bahwa kendala yang dihadapi Sunarsih dalam mengembangkan Usaha Jamu miliknya adalah belum adanya surat izin usaha.

4. Belum memiliki Toko Online

Pada era yang modern ini toko online adalah akses bagi para remaja khususnya dalam membeli suatu barang tertentu, tanpa mengeluarkan tenaga lebih, membeli barang ditoko online sudah bias antar sampai rumah, tanpa harus bersusah payah keluar rumah dan mengantre. Akan tetapi dalam menjalankan usaha dan memiliki toko online juga tidak semudah yang orang lain lihat. Karena jika ingin membuka toko secara online Jamu Tradisional Ridho Jaya juga harus memiliki spesifikasi produk yang mampu bertahan lama hingga tujuh hari lebih, agar Jamu yang nantinya dikirim tidak mudah basi, sehingga tidak mengecewakan konsumen. Namun bias juga dengan Jamu Tradisional Ridho Jaya ini membuat varian baru dengan menjualkan secara online dengan Jamu yang berbentuk bubuk atau serbuk, agar tahan lama dan mengkonsumsinyapun juga bias diatur sesuai kemauan pelanggan yang membeli.

Menurut data dan analisa peneliti mengenai kendala yang dihadapi dalam mengembangkan Usaha Jamu Ridho Jaya, agar bisa masuk dan mengembangkan produknya ke toko-toko ada tiga faktor yaitu: yang pertama belum memiliki sertifikasi halal guna terjaminnya produk jamu. Yang kedua

belum memiliki nomor BPOM, karena nomor BPOM ini juga sangat diperlukan guna memasarkan produk terlebih produk berupa minuman. Yang ketiga yaitu belum memiliki surat izin usaha, surat izin usaha sangat penting guna mengembangkan suatu usaha jamu tradisional ridho jaya. Sebelum menjalani proses mengurus sertifikasi halal, nomor BPOM hendaknya memiliki surat izin usaha guna memudahkan saat mengedarkan jamu tradisional ini. Yang keempat adalah belum memiliki toko online, Sunarsih berpendapat bahwa toko online adalah salah satu alat untuk memasarkan produk agar dikenal luas, selain cara yang mudah dan dapat dijangkau masyarakat lain cara menjualkannya pun juga mudah tanpa berkeliling.⁸³



⁸³ Lihat Transkrip Wawancara Nomor 01/W/07-VI/2023 Dalam Lampiran Hasil Penelitian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

berdasarkan penelitian, pembahasan dan analisis yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Sunarsih terhadap mengembangkan usaha jamunya ada beberapa cara diantaranya: kebutuhan modal dalam mengembangkan usahanya, analisa resiko kegagalan dalam menjalankan bisnis, analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasi, faktor-faktor perubahan dan perubahan produk Jamu Ridho Jaya dari tahun ke tahunnya, kebutuhan SDM dan keterampilan, tingkat operasional kesulitan dalam mengembangkan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya, tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya. Selain itu ada juga faktor pendukung yang mengakibatkan peningkatan dalam mengembangkan usaha jamu tradisional ridho jaya diantaranya: memasarkan dengan berkeliling diwarga sekitar, dijual melalui emdia sosial, menjualkan jamu melalui pasar tradisional, dan dipasarkan di rest area.
2. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat yang mempengaruhi usaha jamu tradisional Ridho Jaya diantaranya yaitu: yang pertama faktor lokasi,

faktor lokasi sendiri yang berada di Desa Grogol cukup memadai untuk membantu meningkatkan penjualan jamunya, karena tempat yang strategis dan dapat dijangkau oleh banyak orang dengan mudah. Yang kedua faktor aksesibilitas, aksesibilitas yang ada di Desa Grogol juga sangat baik, sehingga memudahkan masyarakat dalam mengkonsumsi jamu tradisional. Selanjutnya, faktor jumlah penduduk, faktor jumlah penduduk sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan jamu tradisional, karena jika jumlah penduduk sedikit maka penjualan juga rendah begitu sebaliknya jika jumlah penduduk banyak maka tingkat keuntungan yang didapatkan juga semakin banyak. Selanjutnya faktor kondisi wilayah sekitar, wilayah disekitar Desa Grogol sangat baik, karena mampu dijangkau banyak orang, warga yang antusias, pasar yang ramai dan tempat akses yang mudah membantu meningkatkan daya Tarik untuk pelanggan. Terakhir yaitu faktor pengelolaan pasar, pengelolaan pasar di Desa Grogol baik, akses dan lahan parkir yang teratur, pedagang dan penjual yang mampu menaati peraturan dan ketentuan dari pihak pengelola pasar.

3. Kendala yang dihadapi dalam mengembangkan usaha jamu tradisional ridho jaya ada beberapa diantaranya: yang pertama, belum memiliki sertifikasi halal. Yang kedua belum memiliki surat izin usaha. Yang ketiga belum memiliki Nomor BPOM. Dan yang terakhir belum memiliki toko

online. Dari beberapa kendala tersebut memiliki dampak yaitu jamu Ridho Jaya sangat sulit masuk ke toko-toko sehingga belum luas pemasarannya di luar kota atau di luar Desa Grogol.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari pembahasan yang telah dilakukan, peneliti memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Informan Penelitian

Hasil penelitian dapat memberikan gambaran mengenai Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional sekaligus kepada anak-anak, remaja dan orang tua bahwa dalam mengkonsumsi Jamu Tradisional dapat memberikan manfaat yang baik untuk kesehatan. Seperti dapat mencegah penyakit, mengobati secara herbal, karena terbuat dari tumbuhan alam yang herbal.

2. Bagi Masyarakat

Diharapkan dapat menjadi petunjuk dan gambaran tentang pentingnya dan manfaat yang terkandung dalam Jamu Tradisional. Agar dapat memberikan motivasi baik kepada anak supaya gemar mengkonsumsi Jamu Tradisional.

3. Bagi Peneliti

Untuk peneliti selanjutnya hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian, juga sebagai bahan perbandingan untuk lebih memperdalam penelitian selanjutnya dengan fokus dan yang berbeda.



DAFTAR PUSTAKA

Al- Hadits

Erwadi Tarmidzi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer*.

Referensi Buku

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1998. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*.
Jakarta: Balai Pustaka.

Merdawani. 2020. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis data Dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta : CV Budi Utomo.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Mulyadi Nitisusantro. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta.

Irham Fahmi, S.E.,M.Si. 2013. *Manajemen Strategis dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta.

Gerald A. Michaelson dan StevenW. Michaelson, *Sun Tzu Strategi Usaha Penjualan*,
Batam: Karisma Publishing Group.

John M Bryson, *Perencanaan Strategis*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1999), xvi

Husein Umar, *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), 31.

Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 14

Diah Tuhfat Yoshida, *Arsitektur Strategik: Sebuah Solusi Meraih Kemenangan Dalam Dunia yang Senantiasa Berubah*, (Jakarta: PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia, 2004), 26

Iskandar Wiryokusumo dan J. Mandilika, *Kumpulan-Kumpulan Pemikiran dalam Pendidikan* (Jakarta: CV. Rajawali, 1982), 93

Indra Wijaya, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Sinar Baru, 1998), 244.

James L. Gibson, *Organisasi dan Manajemen, Perilaku Struktur Dan Proses*, Terj Djoerban Wahid (Jakarta: Erlangga, 1990), 658.

Iskandar Wiyokusumo, *Pengertian Hakikat Pengembangan* (Jakarta: Erlangga, 1992)

Indra Adi Budiman, *Pengertian Pengembangan* (Jakarta: Erlangga, 2016, 467).

Lilik Kasmari. *Ekonomi*. Klaten: Viva Pakarindo, 2010.

M. Fahim Khan. *Esai-Esai Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

M. Nur Rianto Al Arif & Euis Amalia. *Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.

Sawidji Widoatmoko, *Pengetahuan Pasar Modal*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta, 2015, HLM 2.

Brown, RD & Patrello, GJ, Introduction to Bussinesan Intergration Approach, Glen

Coe Press, Beverly Hills. 1976

Pius Abdillah, Danu Prasetya, *pengertian kendala*, Kamus Besar Bahasa Indonesia

(2008-329)

W. J. S. Poerwadarminta, *pengertian kendala dan hambatan dalam berwirausaha*,

Kamus Umum Bahasa Indonesia.

Referensi Jurnal dan Artikel Ilmiah

Hanik Fitriani “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha

Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Gethuk Pisang Mekar Sari Ngadiluwih Kabupaten Kediri)”. *Jurnal Eprints Iain Tulungagung*, no. 2, 2021.

Nevianti Nur Rahma, Amin Wahyudi “Strategi Pedagang Pasar Tradisional Senin

Barokah Abadi Kecamatan Dolopo Dalam Mempertahankan Eksistensinya Pada Masa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam” *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam, Vol 3 No.1 2022*

Badrus Soleh Helmi, Khoirul Hidayat, Muhammad Fakhry. 2019. *Pengaruh Undang-*

Undang Jaminan Produk Halal Terhadap pengembangan Produk Jamu Madura. Jurnal Pamator Volume 12. No. 2

Adristy Ratna Kusumo, Farel Yumna Wiyogo, Haekal Putra Perdana, Izzatidiva

Khairunnisa, Raihan Ibadurrohman Suhandi, Shinta Sunja Prastika, 2020.

Jamu Tradisional Indonesia :Tingkatkan Imunitas Tubuh Secara Alami Selama Pandemi. Jurnal Layanan Masyarakat Volume 4 No. 2

Hafsah, M.J. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).* Jurnal Infokop, No 25 Tahun 2015.

Kartika Sari ,M. dan Sulistyowati, E.(N.D). *Kesadaran Hukum Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Berkaitan Kepemilikan Sertifikat Halal Pada Produk Olahan Pangan.* Volume 7.

Risa Dewi Munica, *“Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisional Di Kabupaten Bangkalan,”* Jurnal Agrountek 11, no. 2

Endra Saputra and M. Robby Kahairudin, *“Analisis Strategi Pemasaran Keripik Tempe Azzahra Desa Sumber Rahayu Dalam Perspektif Ekonomi Islam,”* Adl Islamic Economic 2, no. 2 (2021).

Mohammad Farhan,Fajar. *“Efektifitas Peraturan Sertifikasi Halal Bagi Pelaku UMKM Jamu di Bangkalan. Skripsi “.* Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura.

Nadiya Awalia *“Strategi Koperasi Jatara PT. Telkom Area Cirebon Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Anggota. Skripsi”* Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2016).

Femmy Rafni “ *Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus: Kelurahan Maba Hilir, Kecamatan Medan Deli, Kota Medan)*”. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan 2019.

George A. Steiner, Jhon B. Miner “ *Kebijakan dan Strategi Manajemen.*” Jakarta Erlangga, 1997.

Sekar Ageng Kartika, “ *Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Yogyakarta untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan.*”

Muhammad Jihad Arrafi, Zakiyah, and Agus Purnomo, “ *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional Melalui Segmentasi Pasar Online Berdasarkan Prinsip Ekonomi Syariah.*”

Wawancara

Sunarsih, *Wawancara*, Ponorogo. 16 Februari 2023

Rusmiana, *Wawancara*, Ponorogo. 12 Maret 2023

Sumini, *Wawancara*, Ponorogo. 12 Maret 2023

Napsiatun, *Wawancara*, Ponorogo. 12 Maret 2023

Misriani, *Wawancara*, Ponorogo. 12 Maret 2023

Jemitri, *Wawancara*, Ponorogo. 12 Maret 2023

Kanti, *Wawancara*, Ponorogo. 12 maret 2023

LAMPIRAN

Lampiran 1. Draft Wawancara

TRANSKIP KEGIATAN PENGUMPULAN DATA MELALUI

WAWANCARA

Nomor : 01/W/07-VI/2023

Nama informan : Sunarsih

Identitas informan : Pemilik Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 16 Februari 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

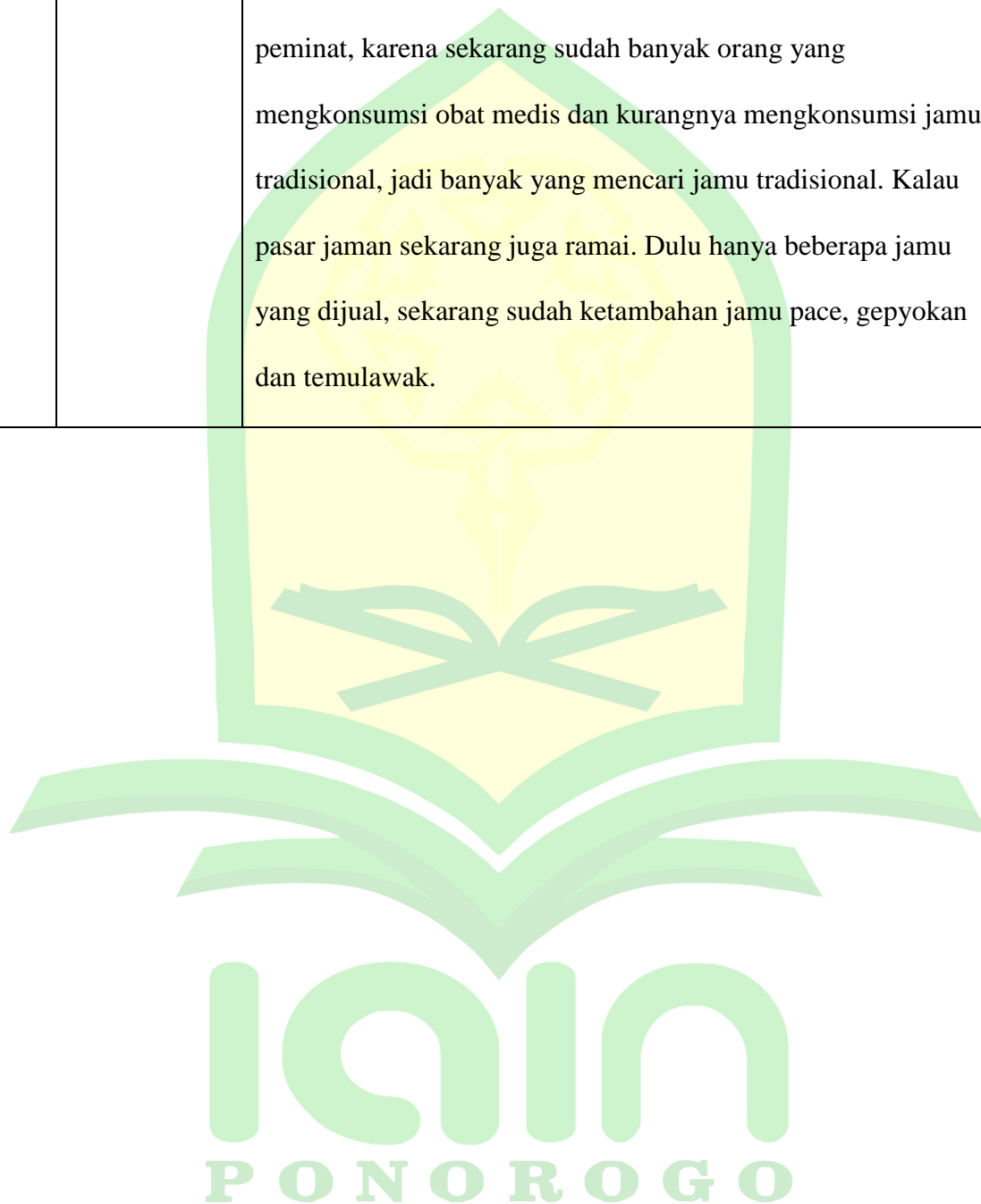
Topik wawancara : Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu Tradisional
Ridho Jaya Desa, Grogol, Kecamatan Sawoo, Kabupaten
Ponorogo

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	sejak kapan dan tahun berapa berdirinya usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya?
	Informan	Jamu tradisional Ridho Jaya berdiri sejak tahun 2001 hingga sekarang, sebelumnya belum memiliki karyawan sehingga

		sekarang sudah memiliki sepuluh karyawan yang membantu menjualkan jamunya.
2.	Peneliti	Modal pertama kali yang digunakan berapa dan dari mana?
	Informan	Modal pertama kali yang digunakan Rp. 200. 000-Rp. 300.000 rupiah, dengan menggunakan hasil tabungan saya, untuk membeli empon-empon, botol, dan gula aren. Empon-empon yang dibeli seperti: jahe, kunyit, temulawak, kencur
3.	Peneliti	Dalam sehari mampu mendapatkan untung berapa dari berjualan Jamu Tradisional?
	Informan	Dalam sehari jika sekarang sudah mendapatkan untung sekitar Rp. 300.000 rupiah. Karena sekarang sudah memiliki karyawan jadi ada yang membantu menjualkan jamu saya. Kalau dulu saya hanya berjualan sendiri jadi untung Cuma sedikit.
4.	Peneliti	Jika berjualan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal?
	Informan	Kalau sekarang karna sudah banyak karyawan sehari sudah balik modal, kalau dulu ya sampai tiga hari baru balik modal, itupun kalau pembelinya rame. Selain itu saya juga menyimpan uangnya atau keuntungan dari hasil jualan jamu itu untuk beli bahan baku yang digunakan untuk membuat jamu. Karena ada juga bahan-bahan seperti empon-empon yang saya harus beli

		sendiri.
5.	Peneliti	Apa perubahan yang terjadi dalam jamu tradisional Ridho Jaya dari tahun ke tahunnya?
	Informan	Dari tahun ke tahun perubahannya sangat banyak, dari harga yang berubah, pengemasan yang sekarang berubah, memiliki logo atau stiker jamu, dan pesatnya penjualan sekarang dibandingkan dulu.
6.	Peneliti	Bagaimana SDM yang ada di Desa Grogol?
	Informan	SDM yang ada di grogol sangat bagus, warga sekitar juga sangat membantu dalam melarisi penjualan jamu saya, dari warga sekitar juga banyak yang minat untuk membeli jamu saya. Yang banyak diminati oleh warga sekitar sini yaitu jamu kunyit asam, pahitan dan beras kencur.
7.	Peneliti	Kendala apa saja yang dihadapi dalam menjualkan dan mengembangkan jamu tradisional Ridho Jaya ini?
	Informan	Kesulitan yang saya hadapi dalam mengembangkan usaha jamu ini adalah belum memiliki nomor BPOM, sertifikasi halal, Toko online, dan surat izin, sehingga jamu belum bisa di pasarkan melalui toko-toko karena kendala surat usaha dan lain-lain. Kendala saya juga di pendampingan dalam mengurus surat-surat tersebut.

8.	Peneliti	Tren pasar dalam tahun ketahunnya bagaimana?
	Informan	Pada awal menjalankan bisnis sepi pelanggan dan jarang peminat, karena sekarang sudah banyak orang yang mengkonsumsi obat medis dan kurangnya mengkonsumsi jamu tradisional, jadi banyak yang mencari jamu tradisional. Kalau pasar jaman sekarang juga ramai. Dulu hanya beberapa jamu yang dijual, sekarang sudah ketambahan jamu pace, gepyokan dan temulawak.



Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Rusmiana

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : Analisa tingkat keuntungan

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	Berapa lama ikut berjualan jamu tradisional Ridho Jaya dan berapa keuntungan yang dihasilkan perharinya?
	Informan	Saya ikut berjualan jamu tradisional Ridho Jaya ini sejak tahun 2016, sehingga banyak pengalaman yang saya ambil, biasanya saya berjualan dengan berkeliling di sekitar Desa Grogol. Keuntungan yang saya dapat perharinya sebesar Rp. 60.000 rupiah.

Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Sumini

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : strategi penjualan

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	Faktor apa saja yang anda ketahui tentang pengembangan Jamu Tradisional Ridho Jaya?
	Informan	Dulu saya Cuma sebagai pembeli sekarang sudah menjadi bagian dari karyawan Usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya, biasanya saya berjualan jamu melalui keliling di sekitar wilayah pasar Sawoo.

Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Napsiatun

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : kebutuhan SDM dan Keterampilan

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	bagaimana menurut anda tentang kebutuhan SDM dan keterampilan di Desa Grogol?
	Informan	<p>Dari awal saya ikit jualan jamu yang paling banyak diminati oleh warga sekitar adalah jamu kunyit asam, dan beras kencur. Namun sekarang yang banyak diminatu oleh masyarakat juga bertambah kunyit asam, beras kencur, temulawak, pahitan, yang saya kemas di botol dengan berkeliling di warga sekitar Grogol.</p>

Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Misriani

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : tingkat operasional kesulitan bisnis

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	Bagaimana menurut anda tentang tingkat kesulitan operasional kesulitan dalam berbisnis jamu tradisional?
	Informan	Menurut saya sangat disayangkan kalau kalaupun usaha jamu tradisional Ridho Jaya tidak bisa masuk dan dipasarkan di toko-toko karena itu salah satu teknik marketing yang dapat meningkatkan penjualan dan omset yang di dapat dalam menjualkan jamu.

Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Jemitri

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : strategi berjualan melalui pasar tradisional

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	Bagaimana strategi yang digunakan dalam berjualan jamu melalui pasar tradisional?
	Informan	Jadi menurut saya pasar menjadi salah satu alternative dalam menjualkan jamu tradisional Ridho Jaya, karena saya tau pasar sering dikelilingi oleh banyak orang sehingga mengakibatkan meningkatnya penjualan.

Nomor :01/W/07-VI/2023

Nama informan : Kanti

Identitas informan : Karyawan Usaha Jamu Ridho Jaya

Tanggal wawancara : 12 Maret 2023

Tempat wawancara : Rumah Sunarsih

Topik wawancara : Strategi pengembangan melalui berkeliling di warga sekitar

No	Subjek	Materi dan Jawaban Wawancara
1.	Peneliti	Bagaimana strategi yang digunakan dalam menjualkan jamu tradisional dengan berkeliling di warga sekitar?
	Informan	<p>Saya menjualkan jamu dengan jenis kunyit asam, beras kencur, gepyokan, pahitan, temulawak, dengan berkeliling di warga sekitar Grogol, karena yang biasanya berkeliling disini saya.</p> <p>Selain berkeliling diwarga sekitar Grogol saya juga mangkal di sekolaha dengan menjualkan jajanan anak sekolah, biasanya jamunya saya kasih ke plastik ukuran kecil.</p>

Lampiran 2. Draft Observasi

TRANSKIP PENGUMPULAN DATA MELALUI DOKUMENTASI

Nomor : 01/O/11-12-VI/2022
 Hari/Tanggal pengamatan : Minggu 10 Juli 2022
 Lokasi Pengamatan : Rumah Sunarsih, Desa Grogol

Kegiatan Dokumentasi	
<p>Wawancara dengan Sunarsih (selaku pemilik usaha Jamu Tradisional Ridho Jaya), dan karyawan Sunarsih, mengenai strategi yang dikembangkan dalam usahanya.</p>	

Nomor : 01/D/01-VI/2022
 Hari/Tanggal Dokumentasi : Selasa 12 Juli 2022
 Lokasi Dokumentasi : Rest Area Desa Grogol

Kegiatan Dokumentasi	
<p>Pemasaran Jamu Tradisional Ridho Jaya di Rest Area oleh anak Kuliah Kerja Nyata (KKN), yang di tempatkan Rest Area terdekat di Desa Grogol.</p>	

Nomor : 02/D/02-VI/2023

Hari/Tanggal Dokumentasi : Rabu, 12 April 2023

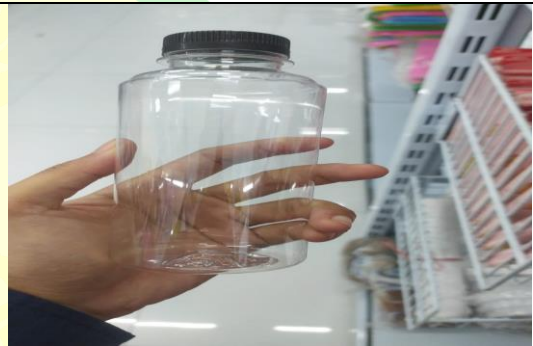
Lokasi Dokumentasi : Rumah Sunarsih

Kegiatan Dokumentasi	
<p>Mempersiapkan jamu dan memasukkan kedalam botol untuk di ambil oleh karyawan dan dijualan oleh karyawan Sunarsih</p>	

Nomor : 01/D/01-VI/2022

Hari/Tanggal Dokumentasi : Sabtu, 30 Juli 2022

Lokasi Dokumentasi : Toko Tirta Warna Ponorogo

Kegiatan Dokumentasi	
Proses pemilihan botol untuk upgrade kemasan yang dilakukan mahasiswa IAIN Ponorogo di toko Tirta Warna, di Jl. Bnyudono, Kecamatan Ponorogo	

Nomor : 01/D/01-VI/2022

Hari/Tanggal Dokumentasi : Minggu, 31 Juli 2022

Lokasi Dokumentasi : Rumah Sunarsih

Kegiatan Dokumentasi

Proses pemotongan stiker sebagai logo jamu Tradisional Ridho Jaya untuk di temple di botol kemasan.



Nomor : 01/D/01-VI/2022

Hari/Tanggal Dokumentasi : Jumat, 05 Agustus 2022

Lokasi Dokumentasi : Rumah Sunarsih

Kegiatan Dokumentasi

Membantu proses pembuatan Jamu Tradisional Ridho Jaya





Arawinda Nareshwari

ORIGINALITY REPORT

20%
SIMILARITY INDEX

20%
INTERNET SOURCES

7%
PUBLICATIONS

11%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	3%
2	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	2%
3	core.ac.uk Internet Source	1%
4	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
5	journal.trunojoyo.ac.id Internet Source	1%
6	eprints.uniska-bjm.ac.id Internet Source	1%
7	www.jurnalfuad.org Internet Source	1%
8	repo.bunghatta.ac.id Internet Source	1%
9	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	1%

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

Nama Lengkap : Arawinda Nareshwari
 Tempat & Tgl Lahir : Ngawi, 05 Juli 2001
 Alamat Rumah : Ds. Katikan, RT. 04/RW. 05 Kec.
 Kedunggalar, Kab. Ngawi
 HP : 085 850 500 643
 E-mail : araw084@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

TK : RA Al Murtadho 2005-2007
 SD : MI Islamiyah Kedungwaru 2007-2013
 SMP : MTS SA Al-Murtadho 2013-2016
 SMA : SMK Magetan 1 BPN 2016-2019

Ponorogo, 16 April 2023

P O N O R O G O

Arawinda Nareshwari

NIM 401190227

