

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia, banyak ragam rempah-rempah yang biasa dikonsumsi masyarakat saat ini. Selain bermanfaat melezatkan makanan, juga untuk kesehatan. Tidak sulit untuk mendapatkan ragam rempah-rempah baik dipasar tradisional maupun pasar modern. Perjalanan sejarah dengan didorong oleh perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, serta kebutuhan upaya kesehatan modern, dan obat tradisional telah banyak mengalami perkembangan. Perkembangan yang dimaksud mencakup aspek pembuktian khasiat, dan keamanan, mutu, bentuk ketersediaan, cara pemberian, pengemasan, dan teknologi produksi (Kemenkes, 2017).

Jamu merupakan warisan budaya bangsa Indonesia, berupa ramuan bahan tumbuhan obat, sudah digunakan secara turun temurun yang terbukti aman dan mempunyai manfaat bagi kesehatan. Jamu dapat digunakan untuk menjaga kesehatan, kebugaran dan kecantikan serta dapat membantu pemulihan kesehatan dan pencegahan penyakit. Jamu Segar merupakan jamu yang baru dibuat dari ramuan bahan tumbuhan-tumbuhan obat untuk segera dikonsumsi. Jamu tersebut dapat ditambahkan madu atau kuning telur (Kemenkes, 2015).

Semua jenis rempah tersebut juga telah dikukuhkan sebagai tanaman obat tradisional melalui keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia nomor HK.01.07/MENKES/187/2017 tentang formularium ramuan obat tradisional Indonesia. Minuman herbal merupakan minuman yang berasal dari bahan alami yang bermanfaat bagi tubuh. Minuman herbal biasanya dibuat dari rempah-rempah atau bagian dari tanaman, seperti akar, batang, daun, bunga, atau umbi. Minuman herbal dipercaya memiliki khasiat yang bermanfaat untuk penyembuhan penyakit. Khasiat tersebut berasal dari bahan aktif yang terkandung dalam tanaman. Salah satu inovasi bahan alami yang dapat dibuat adalah minuman serbuk herbal.

Inovasi bisa diartikan sebagai proses adaptasi produk, jasa, ide, atau proses baik yang sudah ada dalam organisasi maupun yang dikembangkan dari luar organisasi. Secara umum inovasi memiliki makna proses mengadopsi “sesuatu” yang

baru oleh siapapun yang mengadopsinya, dan sebagai proses menciptakan produk baru. Inovasi produk harus bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam perubahan lingkungan yang cepat dan menuju pasar global. Keberhasilan inovasi produk membutuhkan kesesuaian antara proses dan lingkungan yang mendukung. Disamping itu keberhasilan inovasi yang dilaksanakan haruslah bersifat terus menerus dan bukan terlaksana secara incidental (Lena Elitan, 2009).

Minuman serbuk herbal merupakan inovasi dari jamu yang biasanya dijual dalam bentuk larutan jadi seperti, kunyit, jahe, beras kencur, dan lain-lain. Jamu pada umumnya dijual dalam bentuk larutan dan dijual dengan cara menawarkan dikawasan tertentu (jamu gendong). Minuman herbal yang dijual dalam bentuk serbuk selain inovasi juga merupakan tuntutan kondisi hari ini. Dimana masyarakat ingin mendapatkan khasiat yang sama dari produk jamu gendong tetapi juga menginginkan sesuatu yang instan dan praktis.

Menurut Badan POM RI definisi Bubuk minuman instan adalah produk minuman dalam bentuk bubuk yang diperoleh dari campuran bahan pangan, dengan perisa (alami, identik alami, tiruan) dengan atau tanpa pemanis.

Bubuk minuman instan merupakan produk olahan minuman berbentuk butiran-butiran serbuk yang dalam penggunaannya mudah larut dengan air dingin atau air panas. Minuman instan dikenal sebagai minuman yang tahan lama, cepat saji, praktis, dan mudah dalam pembuatannya.

Perkembangan teknologi semakin maju dan menyentuh sektor makanan dan minuman. Dengan adanya teknologi sebuah biji kopi, buah-buahan, coklat, tanaman herbal dan bahan lainnya bisa diubah menjadi bentuk serbuk. Hal ini semakin diikuti oleh para pebisnis lain untuk menggeluti usaha pembuatan bubuk minuman instan.

Menurut Sienny (2021), Manfaat minuman herbal untuk kesehatan tubuh telah dipercaya sejak lama. Minuman yang terbuat dari seduhan rempah dan tanaman herbal ini juga kerap digunakan untuk mengobati berbagai penyakit. Selain itu, masih banyak manfaat yang dapat diperoleh dengan mengonsumsi minuman herbal.

Masyarakat saat ini cenderung menyukai sesuatu yang praktis, salah satunya adalah minuman. Minuman instan menjadi minuman yang banyak diminati oleh seluruh dunia. Bubuk minuman instan bisa disajikan cepat dengan hanya diseduh menggunakan air hangat atau air dingin. Namun, minuman instan memiliki beberapa

kelebihan minuman instan bubuk lainnya yaitu, Mudah pengolahannya dan tidak waktu dalam penyajiaan, mudah didapatkan dimana saja, harga lebih terjangkau, praktis dibawa kemana saja. Selain itu ada beberapa kekurangan minuman bubuk yaitu, mengandung pemanis buatan, berkurangnya kadar gizi akibat proses pemanasan dan terdapat zat perwarna.

Banyaknya pilihan, menjadikan minuman herbal instan sebagai usaha berarti perlu juga memperhatikan bagaimana minuman ini dipasarkan melalui teknik pemasaran dan cara lainnya agar usaha tersebut dapat berjalan lancar. Menurut Munica (2017), Manajemen strategi merupakan sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Salah satu metode untuk merumuskan strategi yang efektif adalah metode SWOT karna dapat menggambarkan kondisi internal dan eksternal.

Tujuan dari aktivitas suatu usaha adalah untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Agar tujuan ini tercapai diperlukan adanya strategi pengembangan usaha minuman serbuk herbal sebagai upaya memperkenalkan produk untuk meningkatkan penjualan.

Minuman herbal serbuk Erma saat ini masih diproduksi secara mandiri dalam menjalankan usahanya. UMKM Erma Mandiri tergabung kelompok UMKM Khatulistiwa, UMKM Keluarga dan UMKM Kalimantan. UMKM Erma mendapatkan izin usaha dengan mengikuti serangkaian pelatihan untuk peningkatan produktivitas yang dibina langsung Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Provinsi Kalimantan Barat dan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan kota Pontianak. Dalam pengolahan produksi UMKM Erma Mandiri mendapatkan pasokan bahan baku yang langsung dibeli dari petani lokal maupun pedagang yang berada di kota pontianak dan sekitarnya. Saat ini usaha yang dijalankan UMKM Erma Mandiri masih menggunakan alat sederhana yang ada di dapur, sehingga rata-rata produksi yang dihasilkan perbulan 30 kg dalam bentuk serbuk. Adapun penjualan produk sudah tersebar di pasar swalayan, bazar-bazar dan penjualan melalui media sosial.

Tumbuhnya usaha minuman serbuk Erma didasari akan potensi yang dimiliki dalam pemanfaatan tanaman herbal yang masih sederhana dengan menjual produk mentah tanpa proses pengolahan. Kelebihan produk minuman serbuk Erma memiliki

produk yang instan dan beragam. Setiap produk tentu saja memiliki kelemahan, diantaranya produk minuman serbuk Erma masih belum banyak masyarakat mengenalnya. Disamping itu dalam pengolahan tanaman herbal masih memiliki peluang yang besar karena belum banyak UMKM yang tertarik mengolah tanaman herbal.

Adapun pesaing produk herbal sejenis di kota Pontianak dan sekitarnya sudah banyak bermunculan. Salah satunya adalah Serbuk Jahe Seduh Djamoeh yang didirikan pada tahun yang sama dengan produk minuman serbuk Erma, yaitu pada tahun 2020. Hal ini yang mendasari serbuk jahe seduh djamoeh menjadi salah satu pesaing produk minuman serbuk Erma. Alasan untuk memilih salah satu pesaing adalah sebagai suatu upaya untuk tidak meluasnya pembahasan pada produk lainnya. Diantara pesaing diatas walaupun memiliki produk yang sama, namun minuman serbuk Erma lebih unggul variasi produk yang dihasilkan lebih banyak walaupun produknya termasuk baru tumbuh dari pesaing sebelumnya.

Berdasarkan latar belakang dan masalah tersebut, peneliti tertarik untuk menulis skripsi dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN MINUMAN SERBUK HERBAL (studi kasus pada usaha minuman serbuk “Erma” di Kota Pontianak)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat dirumuskan bagaimana strategi pengembangan usaha minuman herbal “serbuk Erma”?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini dapat merumuskan strategi pengembangan usaha minuman herbal “Serbuk Erma”.