



Analisis Kelayakan Bisnis Tanaman Obat dengan Metode SWOT

Syarafina Fadhila*, Efa Wahyu Prastyaningtyas
Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Nisantara PGRI Kediri, Indonesia
* Email korespondensi: fadhilasyarafina@gmail.com

Diterima: 1 November 2022

Dipresentasikan: 12 November 2022

Disetujui terbit: 20 Desember 2022

ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis kelayakan tanaman obat yang ada di sekitar masyarakat untuk membangun suatu usaha atau bisnis tanaman obat. Penelitian ini dilakukan karena banyak kejadian di lapangan di mana banyak masyarakat yang belum mengetahui bagaimana cara memperoleh dan mengolah tanaman tradisional tersebut, serta pandangan mereka terhadap peluang bisnis dari tanaman obat tersebut yang memiliki banyak manfaat dan khasiat serta dapat dikombinasikan dengan obat-obatan modern. Metode yang digunakan dalam analisis kelayakan bisnis tanaman obat adalah metode SWOT dengan teknik analisis deskriptif dan pendekatan kuantitatif. Hasil dari penelitian ini setelah membandingkan nilai dari tiap faktor strategis IFAS dan EFAS adalah peluang bisnis usaha ini memiliki kemungkinan keberhasilan lebih tinggi daripada kegagalannya.

Kata Kunci: Kelayakan Bisnis, Tanaman Obat, SWOT

PENDAHULUAN

Indonesia sangat bergantung terhadap bahan baku dan obat konvensional impor yang telah merugikan negara senilai 160 juta USD/tahun. Sejak gerakan "back to nature" telah mendapatkan popularitas di seluruh dunia, khususnya Indonesia, istilah "jamu/herbal" telah mengambil posisi strategis dalam bidang Kesehatan. Isu kembali ke alam, atau kecenderungan untuk melakukannya, cenderung meningkatkan penggunaan bahan alami dalam farmasi (biofarmasi), tetapi juga cenderung mengurangi kemampuan masyarakat untuk membeli obat-obatan modern, yang cukup mahal karena krisis ekonomi. Pemerintah memilih 13 komoditas tanaman unggulan berikut melalui Badan POM, badan utama pengembangan agroindustri tanaman obat Indonesia: temulawak, jati belanda, sambiloto, mengkudu, pegagan, daun ungu, sarirogo, pasak bumi, daun jintan, kencur, pala, jambu mete, dan tempuyung. Komoditas ini dipilih karena memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi (Abdillah, 2020). Temulawak, kunyit, kencur, jahe, serta berbagai jenis bunganya, merupakan komoditas TO yang berpotensi untuk dikembangkan berdasarkan klaim khasiat dan kuantitas penyerapannya oleh industri obat tradisional (IOT) (*Prospek & Arah Pengembangan Agribisnis - Badan Litbang Pertanian*, n.d.). Saat ini baru 30% kebutuhan industri jamu yang dapat dipenuhi oleh tanaman herbal yang dibudidayakan, sedangkan 70% sisanya Banyak kebutuhan industri yang masih dipenuhi oleh tanaman obat (tumbuh secara alami) (Hidayat et al., 2018). Tetapi awal mulanya tidak seluruh orang mengetahui manfaat dari tumbuhan tersebut. Hal ini bisa jadi dikarenakan masih minimnya informasi yang didapat tentang apa tumbuhan obat tersebut, karakteristik serta pula jenisnya yang jadi salah satu alasan kenapa belum banyak warga yang membudidayakannya secara



optimal. Masalahnya, bagaimana masyarakat bisa selalu merasakan manfaat dari tanaman tersebut, Dengan melihat banyaknya kelebihan yang dimiliki tanaman ini.

Pengertian dari Tanaman Obat sendiri adalah tumbuhan yang bagian tubuhnya bisa dimanfaatkan sebagai obat, bisa dari daun, akar, batang, buah, dan lain sebagainya. Banyak tanaman yang ada di sekitar kita yang sering kita jumpai ternyata dapat digunakan untuk mengobati penyakit, contoh kecil seperti seledri untuk mengobati penyakit darah tinggi, kunyit untuk melancarkan darah, sinom untuk mengurangi nyeri saat haid, dan lain sebagainya. Dengan melihat banyaknya manfaat yang dimiliki dari tanaman-tanaman tersebut, bagaimana caranya agar kita masyarakat dapat selalu merasakan manfaat dari tanaman-tanaman tersebut (Matius et al., 2021).

Di era yang sudah maju ini, persaingan usaha juga semakin berkembang pesat dengan berbagai macam jenisnya, kita dituntut dapat menghasilkan kesempatan usaha kecil jadi kesempatan besar. Untuk dapat mengelola bisnis dengan percaya diri berdasarkan temuan analisis yang telah dilakukan, diperlukan analisis yang meningkatkan pemahaman kita tentang peluang bisnis yang tersedia bagi kita. Analisis SWOT akan digunakan dalam penelitian ini sebagai salah satu dari berbagai analisis yang dapat digunakan dalam penciptaan suatu bisnis.

Penelitian ini bertujuan menganalisis kelayakan bisnis Tanaman Obat menggunakan metode SWOT di Kediri Jawa Timur. Analisa SWOT sendiri merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan saat ingin melakukan analisis kelayakan bisnis untuk mengetahui seberapa besar peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha. Analisis SWOT terdiri dari Strength (Kekuatan/S), Weakness (Kelemahan/W), Opportunity (Kesempatan/O), Threats (Ancaman/T). Tujuan dari SWOT ini adalah untuk melihat kekuatan produk serta kesempatan yang dimilikinya untuk berkembang (Adelita et al., 2010) dalam lingkup masyarakat sasaran. Analisis SWOT ini dapat membantu perusahaan untuk melakukan antisipasi pada kelemahan yang dimiliki oleh produk sehingga bisa dicari solusinya lebih dulu serta memberikan gambaran hambatan yang mungkin datang dan harus dihadapi oleh perusahaan maupun produsen (Adminlp2m, 2022).

METODE

Pendekatan yang digunakan untuk menilai kondisi ilmiah, dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, Pendekatan kuantitatif bertujuan untuk mengolah, menyusun, dan menganalisis data dan informasi dalam bentuk numerik. Teknik kuantitatif yang juga dikenal dengan metode tradisional telah lama digunakan sebagai metode penelitian bahkan diturunkan dari generasi ke generasi (Sugiyono, 2011). Teknik penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah metode analisis data yang melibatkan penggambaran atau pengkarakteristikan data yang diperoleh dari berbagai sumber berdasarkan kondisi lapangan yang sebenarnya, tanpa bermaksud menarik kesimpulan yang dapat digeneralisasikan atau membuat generalisasi yang luas (Sugiyono, 2011).

Tempat pelaksanaan penelitian ini adalah di Kediri, Jawa Timur. Penentuan lokasi penelitian dilakukan berdasarkan keputusan dari tim pelaksana kegiatan Matching Fund. Lama waktu yang berlangsung selama 3 bulan dimanfaatkan untuk mengerjakan penelitian ini yaitu September 2022 sampai November 2022. Dimana 1 bulan untuk pengumpulan data dan 2 bulan untuk pengolahan data meliputi penyajian dalam bentuk laporan akhir dan artikel.

Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik non-probability sampling, yaitu tidak memberikan kesempatan yang sama kepada setiap anggota populasi untuk dipilih sebagai sampel. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk memilih sampelnya. Metode ini dipilih karena sesuai untuk penelitian kuantitatif. Sebelum melakukan penelitian, digunakan teknik yang dikenal dengan “*Purposive Sampling*” untuk memilih sampel berdasarkan kriteria tertentu (Sugiyono, 2011). Jadi sampel yang dalam penelitian ini adalah sebagian para pelaku usaha tanaman obat di Kediri.

Pengumpulan data yang dilakukan untuk menunjang penelitian ini memiliki beberapa langkah yaitu Wawancara, Observasi, Dokumentasi dan Studi Literatur. Analisis SWOT dan analisis deskriptif merupakan teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini. Perkembangan usaha bisnis tanaman obat di Kota Kediri Jawa Timur dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis SWOT digunakan untuk mengkaji strategi pengembangan usaha produksi jamu berbahan dasar temulawak bubuk dan tanaman obat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*)

Tabel 1. Faktor Internal (*Strenght & Weakness*)

| FAKTOR STRATEGIS | TINGKAT | BOBOT | RATING | SKOR |
|------------------------|---------|----------|--------|------------|
| STRENGTH | | | | |
| 1. Kualitas Produk | 2 | 0,133333 | 3 | 0,4 |
| 2. Kuantitas Penjualan | 3 | 0,2 | 4 | 0,8 |
| 3. Harga | 2 | 0,133333 | 3 | 0,4 |
| | | | | 1,6 |
| WEAKNESS | | | | |
| 1. Promosi | 3 | 0,2 | 2 | 0,4 |
| 2. Variasi Produk | 2 | 0,133333 | 3 | 0,4 |
| 3. Lokasi | 3 | 0,2 | 2 | 0,4 |
| | | | | 1,2 |
| TOTAL | 15 | 1 | | 2,8 |

Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategy*)

Tabel 2. Faktor Eksternal (*Opportunity & Threats*)

| FAKTOR STRATEGIS | TINGKAT | BOBOT | RATING | SKOR |
|-----------------------|---------|-------|--------|------------|
| OPPORTUNITY | | | | |
| 1. Strategi Marketing | 3 | 0,3 | 4 | 1,2 |
| 2. Mitra Bisnis | 3 | 0,3 | 3 | 0,9 |
| | | | | 2,1 |
| THREATS | | | | |
| 1. Pesaing | 2 | 0,2 | 2 | 0,4 |
| 2. Minat Pembeli | 2 | 0,2 | 2 | 0,4 |
| | | | | 0,8 |
| TOTAL | 10 | 1 | | 2,9 |

Matriks SWOT

| | | |
|---|---|--|
| IFAS | Strengths (S) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kualitas Produk ▪ Kuantitas Penjualan ▪ Harga | Weakness (W) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Promosi ▪ Variasi Produk ▪ Lokasi |
| | EFAS | |
| Opportunities (O) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategi Marketing ▪ Mitra Bisnis | Strategi SO <ul style="list-style-type: none"> ▪ Memberikan pelayanan (khas) yang dimana konsumen bisa menawarkan harga yang bisa disesuaikan untuk banyak dan besar kecilnya ukuran dari produk ▪ Meningkatkan keterampilan manajemen dan kerja tim untuk pertumbuhan bisnis. | Strategi WO <ul style="list-style-type: none"> ▪ Memanfaatkan Platform social media sebagai penghubung dan alat promosi untuk pemasaran ▪ Menjaga hubungan baik dengan mitra kerja baik wilayah sekitar maupun pemasok bahan baku dan lain-lain |
| Treaths (T) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pesaing ▪ Minat Pembeli | Strategi ST <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menjaga karakteristik dari produk dan usaha ▪ Memberikan trik harga pada produk sehingga bisa menarik minat pelanggan disamping memberikan kualitas yang bagus | Strategi WT <ul style="list-style-type: none"> ▪ Menambah variasi produk yang jarang atau belum dimiliki oleh pesaing agar dapat menarik minat pembeli |

Berdasarkan hasil penelitian di atas, analisis kelayakan bisnis tanaman obat dengan metode SWOT dihasilkan:

IFAS

Identifikasi faktor internal perusahaan digunakan untuk melakukan analisis lingkungan internal dan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Setiap variabel dibobot dan dinilai setelah ditentukan. Terbukti dari data pembobotan dan rating yang diperoleh dengan menggunakan matriks IFAS bahwa matriks IFAS memiliki skor total 2,8. Total skor faktor strategis dari Strength atau Kekuatan Usaha adalah 1,6 sedangkan total skor faktor strategis dari Weakness atau Kelemahan Usaha adalah 1,2.

EFAS

Identifikasi variabel eksternal berupa peluang dan bahaya mengarah pada analisis matriks EFAS. Skor dihasilkan dengan mengalikan penilaian tertimbang dan penilaian. Total skor EFAS adalah 2,9, terlihat dari hasil penimbangan dan rating menggunakan matriks EFAS. Total skor faktor strategis dari Opportunity atau Peluang Usaha adalah 2,1 sedangkan total skor faktor strategis dari Threats atau Ancaman Usaha adalah 0,8.

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan dari hasil bahwa nilai dari setiap faktor strategis dari IFAS memiliki nilai lebih tinggi pada strength atau kekuatannya. Begitu juga pada nilai dari masing-masing faktor strategis dari EFAS memiliki nilai lebih tinggi pada opportunity atau peluangnya



dibanding dengan treath atau ancamannya. Dapat dikatakan bahwa peluang bisnis usaha ini akan memiliki peluang keberhasilan lebih tinggi daripada kegagalannya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada Kemdikburistek atas pendanaan Program Matching Fund 2022 dengan Nomor Kontrak : 240/E1/KS.06.02/2022 Nomor : 031/MoU/UNP-Kd/VII/2022. Sehingga program Matching Fund 2022 dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Abdillah, A. 2020. Strategi Pengembangan Peluang Pasar Tanaman Herbal Di Kabupaten Pasuruan. *Optima*, 3(2), 8. <https://doi.org/10.33366/optima.v3i2.1753>
- Adelita, Hubeis, M., & Kadarisman, D. 2010. Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembudidayaan Tanaman Hias di Kompleks Perumahan Bekasi (Kasus Usaha Tanaman Hias Adenium pada Lahan Terbatas). *Manajemen IKM*, 5(2), 32–41.
- Adminlp2m. 2022. *Mengenal Analisa Bisnis-Pengertian dan Cara Melakukannya*. <https://lp2m.uma.ac.id/2022/05/31/mengenal-analisa-bisnis-pengertian-dan-cara-melakukannya/>
- Anonim. 2019. *Prospek & Arah Pengembangan Agribisnis - Badan Litbang Pertanian*. (n.d.). <https://www.litbang.pertanian.go.id/special/komoditas>
- Hidayat, I., Supartoko, B., & Sido Muncul, P. T. 2018. Agribisnis Tanaman Obat Dan Penerapan Good Agricultural Practice Di PT. Sido Muncul. *Prosiding SEMNASTAN*, 0 (0), 22–29. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastan/article/view/2254>
- Matius, P., R, M., Hastaniah, Diana, R., & Sutedjo. 2021. Inventarisasi Tumbuhan Berhasiat Obat yang dimanfaatkan Suku Dayak Benuaq di Desa Muara Nilik. *Jurnal Tengkawang*, 11, 106–116.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (14th ed.). Bandung : Alfabeta.