

RINGKASAN

Asrini Marhastuti.0910440029. **KELAYAKAN FINANSIAL USAHA UNTUK MEMPEROLEH KREDIT DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI JAMU DI KABUPATEN SUKOHARJO.** Dibawah bimbingan Prof.Dr.Djoko Koestionoo SU dan Dina Novia P, SP.MP

Kondisi strategis Indonesia sebagai negara agraris merupakan potensi yang cukup besar untuk dikembangkan dalam menunjang pembangunan ekonomi nasional. Bentuk pembangunan ekonomi di sektor pertanian salah satunya adalah dengan memajukan sektor agroindustri. Indonesia terletak di daerah tropis sehingga memiliki spesies tanaman. Oleh karena itu, industri, jamu di Indonesia cukup banyak. .

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu penghasil jamu tradisional terbesar di Indonesia. Industri kecil jamu tradisional mulai berdiri sejak 1970 an hingga 1980. Kabupaten Sukoharjo khususnya Kecamatan Nguter merupakan sentra penjualan jamu tradisional yang cukup dikenal di Indonesia. Hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya pedagang kios jamu tradisional yang terletak di Pasar Nguter Sukoharjo. Oleh karena itu pemerintah kabupaten Sukoharjo saat ini menetapkan jamu sebagai *image* kabupaten. Sehingga Kabupaten Sukoharjo saat ini dinamakan sebagai Kota Jamu.

Akan tetapi, berbagai upaya yang dilakukan masih sebatas rencana dan wacana. Bantuan peralatan dan pembangunan masih dalam proses. Permasalahan timbul saat pemerintah fokus dalam pembentukan image sebagai Kota Jamu banyak pengusaha jamu khususnya pengusaha jamu yang gulung tikar. Hal ini dikarenakan turunnya volume penjualan jamu dalam kurun tiga tahun terakhir. Penurunan penjualan jamu diakibatkan karena tingginya persaingan diantara para produsen jamu. Selain itu, kegiatan usaha yang tidak tepat mengakibatkan pendapatan yang diperoleh agroindustri jamu di Sukoharjo tidak mampu menutupi biaya produksi yang dikeluarkan. Sehingga banyak agroindustri jamu yang merugi dan akhirnya gulung tikar. Banyaknya agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo, menjadikan industri jamu menyerap banyak tenaga kerja. Akan tetapi, dengan adanya penurunan jumlah produsen jamu banyak tenaga kerja yang kehilangan pekerjaan mereka. Hal ini sangat disayangkan, apabila di masa depan industri jamu di Sukoharjo tidak berkembang karena akan meningkatkan jumlah pengangguran di kabupaten Sukoharjo.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kondisi kelayakan finansial agroindustri jamu di kabupaten Sukoharjo. Dan juga untuk mengetahui kondisi lingkungan agroindustry jamu dan merumuskan strategi alternatif untuk pengembangan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.

Berdasarkan permasalahan tersebut, dibutuhkan analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan pendapatan produsen Jamu di Kabupaten Sukoharjo. Oleh karena itu dalam analisis kelayakan usaha menggunakan analisis kelayak dalam mendapatkan kredit. Analisis ini menggunakan 5C (*character, capital, capacity, condition dan collateral*) yang di dalamnya meliputi rasio keuangan seperti rasio leverage, rasio aktivitas, rasio likuiditas ,rasio profitabilitas dan CRR (*credit risk ratio*). Pentingnya analisis berdasarkan kelayakan pengambilan kredit ini karena saat ini pengembangan

agroindustri membutuhkan bantuan kredit untuk menjaga kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Sehingga, diharapkan nantinya melalui perhitungan analisis usaha ini produsen jamu sudah layak untuk mendapatkan kredit. Dengan diketahuinya hal tersebut maka kelangsungan kegiatan operasional perusahaan dapat didukung oleh kredit dari bank. Sedangkan strategi pengembangan diperlukan agar produsen jamu mampu bersaing dengan produsen jamu sejenis yang saat ini cukup banyak di Kabupaten Sukoharjo. Sehingga dengan adanya efisiensi usaha dan strategi pengembangan yang tepat diharapkan pengusaha jamu di Sukoharjo mampu bersaing dengan pengusaha yang dari daerah lainnya.

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tentang analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan agroindustri jamu di kabupaten Sukoharjo seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, Secara keseluruhan agroindustri jamu yang ada di kabupaten Sukoharjo layak untuk dikembangkan. Keseluruhan agroindustri telah layak untuk mendapatkan kredit sehingga dilihat dari kondisi finansial layak untuk dikembangkan. Kondisi secara umum agroindustri di kabupaten Sukoharjo memiliki rasio lancar sebesar 165 persen. Sedangkan rasio cepat agroindustri di Sukoharjo sebesar 94 persen. Untuk kemampuan membayar bunga menggunakan laba kotor sebesar 2440 persen. Perbandingan modal dengan total asset yang dimiliki sebesar 68 persen/ ROI tahun 2012 ini juga mengalami peningkatan dari 67 persen menjadi 76 persen. Sedangkan profit margin tahun ini juga mengalami peningkatan dari tahun 2011 dari 65 persen menjadi 73 persen. Dari peningkatan tersebut, dapat diketahui bahwa terjadi pertumbuhan penjualan dari tahun sebelumnya. Berdasarkan analisis 5 C (*character, capital, capacity, collateral and condition*) agroindustri jamu sudah layak untuk menerima kredit. Sehingga dalam proses pengembangannya dapat melakukan peminjaman kredit untuk meningkatkan produksi dan penjualan perusahaan.

Alternative strategi yang paling dipertimbangkan adalah strategi SO (*strength-opportunities*). Hal ini dilihat dari matrik *Grand Strategy* dan juga analisis SWOT yang sudah dilakukan. Strategi SO adalah memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dalam melakukan strategi SO ada beberapa pilihan alternative strategi diantaranya adalah meningkatkan kapasitas produksi, inovasi terhadap jenis produk, meningkatkan promosi dan melakukan peminjaman kredit. Selain itu, alternative strategi yang telah dirumuskan juga nantinya akan mampu menghadapi persaingan jamu yang berasal dari daerah lain. Sehingga jamu dari kabupaten Sukoharjo mampu bertahan dan tetap menjadi ikon dari kabupaten Sukoharjo.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat dipertimbangkan untuk agroindustri jamu diharapkan meningkatkan meningkatkan kapasitas produksi, inovasi terhadap jenis produk, meningkatkan promosi dan melakukan peminjaman kredit sehingga keuntungan agroindustri jamu di kabupaten Sukoharjo juga dapat meningkat. Sedangkan untuk pemerintah daerah diharapkan lebih intensif dalam mewujudkan kabupaten Sukoharjo menjadi kota Jamu. Sehingga nantinya pembinaan terhadap agroindustri jamu juga semakin lebih intensif

SUMMARY

Asrini Marhastuti.0910440029. **FINANCIAL BUSINESS FEASIBILITY TO ACCESS CREDIT AND DEVELOPMENT STRATEGY FOR JAMU AGROINDUSTRY IN SUKOHARJO DISTRICT** . Supervisor Prof.Dr.Djoko Koestionoo SU and Dina Novia P, SP.MP

Indonesia's strategic condition as an agricultural country is a considerable potential for development in support of national economic development. Form of economic development in the agricultural sector, one of which is to promote agroindustry sector. Indonesia is located in the tropics so pick the plant species. Therefore, industry, jamu medicine in Indonesia is quite a lot. .

Sukoharjo is one of the producers of jamu traditional in Indonesia. Jamu industry started up since 1970 to 1980. Sukoharjo Nguter particular district is a center selling traditional jamu medicine is quite popular in Indonesia. It can be seen from the number of jamu agroindustri traders located in the Market Nguter Sukoharjo. Therefore Sukoharjo district is currently set as the image herbs district. So Sukoharjo today named as the Kota Jamu.

However, many efforts are still limited to the plan and discourse. Aid equipment and construction is still in process. Problems arise when the government focused on image formation as many entrepreneurs City Jamu medicinal herbs especially entrepreneurs out of business. This is due to lower sales volume of jamu in the past three years. Decline due to sales of jamu medicine because of the high competition among the agroindustry of jamu medicine. In addition, improper business activities resulting in income earned in the agro jamu Sukoharjo not able to cover the production costs. So many jamu agroindustri and eventually folded. The number of agro jamu in Sukoharjo district, making jamu industry to absorb more labor. However, with a decrease in the number of agroindustry of medicinal much labor lost their job. This is unfortunate, if in the future of the industry is not growing herbs in Sukoharjo because it will increase the number of unemployed in the district Sukoharjo.

The purpose of this study was to determine the condition of the financial feasibility of agro jamu Sukoharjo district. And also to determine the environmental conditions agroindustry herbs and formulate alternative strategies for the development of agro-industry in Sukoharjo herbs.

Based on these problems, it takes a feasibility analysis and development of appropriate strategies to increase revenue in Sukoharjo Jamu producers. Therefore, in the analysis of the feasibility of using the credit worthiness analysis. This analysis uses 5C (character, capital, capacity, condition and collateral) in which include financial ratios such as leverage ratios, activity ratios, liquidity ratios, profitability ratios and CRR (credit risk ratio). The importance of analysis based on the credit worthiness pengambilan because current development of agro-industries in need of credit help to maintain the continuity of operations of the company. Thus, expected later through business analysis is the calculation of jamu agroindustry are eligible for the credit. By knowing that the continuity of the company's operations can be supported by a loan from the bank. While the development strategy is needed in order to compete with agroindustry of jamu medicine agroindustry are now similar enough in Sukoharjo. So with the business

efficiency and the development of appropriate strategies expected in Sukoharjo jamu entrepreneurs can compete with entrepreneurs from other regions.

Based on the discussion of the results of research on the feasibility analysis and strategy development in the district agro jamu Sukoharjo as described previously, the whole agro jamu medicine in the district Sukoharjo feasible for cultivated. Overall agro been eligible to get credit so that seen from financially feasible to develop the condition. General conditions in the agroindustry in Sukoharjo has current ratio of 165persen. While the quick ratio agroindustry in Sukoharjo by 94persen. Ability to pay interest to use the gross profit of 2440persen. Comparison with total capital assets owned by 68persen / ROI in 2012 was also increased from 67persen to 76persen. While this year's profit margin also increased from 2011 of 65persen to 73persen. Of this increase, it can be seen that there is growth in sales from the previous year. Based on analysis of the 5 C (character, capital, capacity, collateral and conditions) agro herbs are not eligible to receive credit. Thus, in the process of development can borrow loans to increase production and sales company.

Alternative strategies are the most considered strategies SO (strength-opportunities). It is seen from the Grand Strategy matrix and SWOT analysis has been done. SO strategy is to maximize the strength to take advantage of existing opportunities. In doing SO strategy there are several alternative options strategies such as increasing production capacity, innovation on the type of product, increasing promotion and credit borrowing. In addition, alternative strategies have been formulated also will be able to face the competition of herbs that come from other areas. So the herbs of the district Sukoharjo survived and remains the icon of Sukoharjo district.

Based on these conclusions, the suggestions can be considered for agro jamu expected increase production capacity, innovation on the type of product, increasing promotion and credit borrowing so that profits agro herbs in Sukoharjo district may also increase. While local governments are expected to intensify in creating a city Jamu Sukoharjo district. So the development of the agroindustry also getting more intense.

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Sleman pada tanggal 25 Maret 1991 sebagai putri pertama dari empat bersaudara dari Bapak Maryanto dan Ibu Titik Murtini.

Penulis menempuh pendidikan dasar di SDN Gayam 1 Sukoharjo pada tahun 1997 sampai tahun 2003 kemudian melanjutkan ke SMP 1 Sukoharjo pada tahun 2003 sampai 2006. Pada tahun 2006 sampai tahun 2009 penulis studi di SMA 1 Sukoharjo. Pada tahun 2009 penulis terdaftar sebagai mahasiswa Strata 1 Progran Studi Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Brawijaya Malang melalui jalur PSB.

Selama menjadi mahasiswa penulis pernah menjadi asisten praktikum Mata Kuliah Perilaku Konsumen, Usaha Tani dan Rancangan Usaha Agribisnis. Penulis pernah aktif dalam kegiatan kepanitiaan RASTA pada 2009 ,2010 , Inagurasi 2009 pada tahun 2010 dan PLA 1 pada tahun 2010



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT. karena dengan limpahan rahmat dan ridhoNya, penulis mampu menyelesaikan skripsi dengan judul “Kelayakan Finansial Usaha Untuk Memperoleh Kredit Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo”. Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, penulis tidak bekerja sendiri melainkan dibantu oleh banyak pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr.Ir. Djoko Koestiono, SU selaku dosen pembimbing utama yang telah memberikan saran, arahan, dukungan dan nasihat selama proses penyusunan skripsi.
2. Ibu Dina Novia Priminingtyas,SP.MP selaku dosen pembimbing kedua yang telah memberikan saran, arahan, dukungan dan nasihat selama proses penyusunan skripsi.
3. Bapak Prof. Dr. Ir. Moch Muslich M. Mustadjab.M. Sc selaku penguji yang telah memberikan nasihat, arahan dan bimbingan kepada penulis.
4. Ibu Fitria Dina Riana, SP. MP selaku dosen penguji yang telah memberikan nasihat, arahan dan bimbingan kepada penulis.
5. Bapak Dr. Ir. Syafrial, MS selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
6. Kedua orang tua dan adik penulis serta seluruh keluarga tercinta yang senantiasa memberikan dukungan moral dan spiritual.
7. Pihak Koperasi Jamu Indonesia (KOJAI) ibu Moertedjo selaku ketua yang senantiasa memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi.
8. Pemilik agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi.
9. Sahabat dan teman – teman program studi Agribisnis angkatan 2009, serta semua pihak yang turut terimakasih atas segala bantuannya.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih, semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi orang lain. Apabila terdapat kesalahan atau keterbatasan dalam penulisan ini, penulis mohon maaf. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi banyak pihak. Amin.

Malang, 26 Juni 2013

DAFTAR ISI

Halaman

RINGKASAN SUMMARY	i
iii	
RIWAYAT HIDUP.....	x
x	
KATA PENGANTAR	vi
vi	
DAFTAR ISI	vii
vii	
DAFTAR TABEL	ix
ix	
DAFTAR GAMBAR	x
x	
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
xi	
I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1	
1.2 Perumusan Masalah	5
5	
1.3 Tujuan Penelitian	7
7	
1.4 Manfaat Penelitian	7
7	
II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Telaah penelitian terdahulu	8
8	
2.2 Tinjauan Umum Tentang Jamu Tradisional.....	11
11	
2.3 Tinjauan Tentang Agroindustri	14
14	
2.3.1 Peranan Agroindustri	15
15	
2.3.2 Skala Usaha Agroindustri	16
16	
2.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Agroindustri.....	17
17	
2.3.4 Kendala Pengembangan Agroindustri.....	18
18	
2.4 Tinjauan Kelayakan Usaha	19
19	



20	2.4.1 Kredit
22	2.4.2 Kriteria Pemberian Kredit
25	2.5 Strategi Pengembangan Agroindustri
25	2.5.1 Konsep Strategi
25	2.5.2 Tipe Strategi
26	2.5.3 Perencanaan Strategis
26	2.5.4 Matrix <i>Grand Strategy</i>
28	2.5.5. Analisis SWOT Sebagai Alat Perencanaan Strategis
29	2.6 Tahapan Perencanaan Strategi
29	2.6.1 Tahapan Pengumpulan Data
31	2.6.2 Tahapan Analisis
	III KERANGKA KONSEP PENELITIAN
35	3.1 Kerangka Pemikiran
40	3.2 Hipotesis
40	3.3 Batasan Masalah
41	3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel
	IV. METODE PENELITIAN
46	4.1 Metode Penentuan Lokasi
46	4.2 Metode Penentuan Responden
47	4.3 Metode Pengumpulan Data
48	4.4 Metode Analisi Data
48	4.4.1 Analisis Kelayakan Usaha
53	4.4.2 Strategi Pengembangan



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

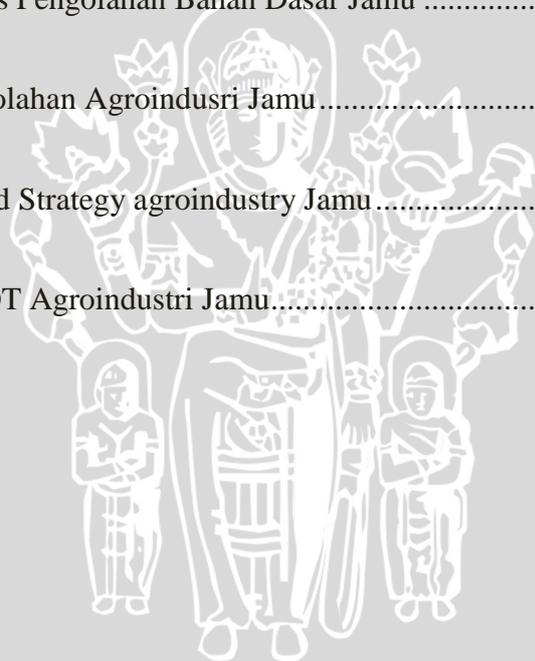
57	5.1 Profil Kabupaten Sukoharjo.....
58	5.2 Karakteristik Responden
58	5.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....
59	5.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....
60	5.3 Faktor Produksi
65	5.4 Proses Produksi
73	5.5 Analisis Kelayakan Usaha.....
82	5.6 Analisis Strategi Pengembangan.....
83	5.6.1 Analisis Lingkungan Internal
87	5.6.2 Analisis Lingkungan Eksternal
91	5.6.3 Penentuan Bobot Evaluasi Faktor Internal Dan Eksternal
94	5.6.4 Penentuan Skor Evaluasi Faktor Internal Dan Eksternal
98	5.6.5 Matriks <i>Grand Strategy</i>
99	5.6.6 Analisis SWOT
	VI. KESIMPULAN DAN SARAN
107	6.1 Kesimpulan
108	6.2 Saran.....
110	DAFTAR PUSTAKA
	LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Nomor Hal	Teks	
1. 4	Banyaknya Perusahaan di Kabupaten Sukoharjo.....	
2. 33	Matrik Urgensi	
3. 52	Kategori <i>Credit Risk Rating</i> Dalam Penentuan kredit	
4. 60	Karakteristik Produsen Jamu Berdasarkan Tingkat Pendidikan	
5. 60	Karakteristik Produsen Jamu Berdasarkan Usia	
6. 62	Banyaknya Pekerja Menurut Jenis Sektor dan Jenis Kelamin	62
7. 78	Kredit Risk Rating (CRR) Kategori Finansial	
8. 86	Faktor Analisis Lingkungan Internal	
9. 90	Faktor Analisis Lingkungan Eksternal.....	
10. 95	Matrik Urgensi Lingkungan Internal Agroindustri Jamu Di Sukoharjo	
11. 97	Matrik Urgensi Lingkungan Eksternal Agroindustri Jamu Di Sukoharjo ..	
12. 99	Matrik IFE Pada Agroindustri Jamu Di Sukoharjo.....	
13. 100	Matrik EFE Pada Agroindustri Jamu Di Sukoharjo.....	

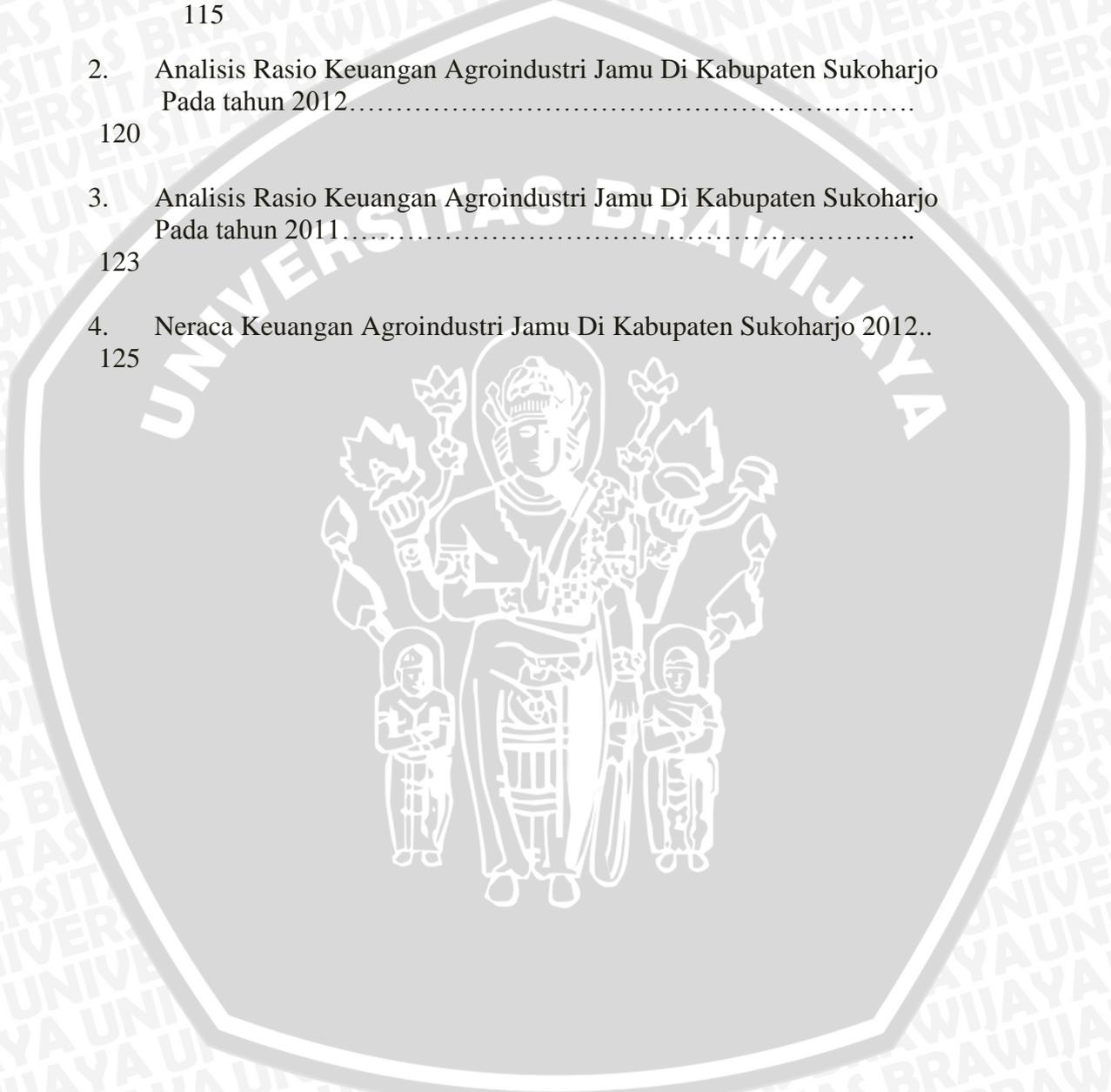
DAFTAR GAMBAR

Nomor Halaman	Teks
1. 28	Matrik Grand Strategy.....
2. 40	Skema Kerangka Pemikiran.....
3. 57	Gambar Matrik SWOT.....
4. 66	Jalur Pemasaran Produk Jamu Di Kabupaten Sukoharjo.....
5. 69	Bagan Proses Pengolahan Bahan Dasar Jamu
6. 72	Proses Pengolahan Agroindustri Jamu.....
7. 101	Matrik Grand Strategy agroindustry Jamu.....
8. 104	Matrik SWOT Agroindustri Jamu.....



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor Halaman	Teks
1.	Jenis Produk Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo 115
2.	Analisis Rasio Keuangan Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo Pada tahun 2012..... 120
3.	Analisis Rasio Keuangan Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo Pada tahun 2011..... 123
4.	Neraca Keuangan Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo 2012.. 125



I. PENDAHULUAN

I.I Latar Belakang

Kondisi strategis Indonesia sebagai negara agraris merupakan potensi yang cukup besar untuk dikembangkan dalam menunjang pembangunan ekonomi nasional. Bentuk pembangunan ekonomi di sektor pertanian salah satunya adalah dengan memajukan sektor agroindustri. Indonesia terletak di daerah tropis sehingga memiliki spesies tanaman. Oleh karena itu, industri, jamu di Indonesia cukup banyak.

Ketersediaan bahan baku untuk pembuatan jamu tradisional di Indonesia cukup melimpah. Hasil riset Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) menyebutkan bahwa Indonesia memiliki 30.000 spesies tanaman obat dari total 40.000 spesies yang ada di seluruh dunia. Walaupun Indonesia baru memanfaatkan sekitar 180 spesies sebagai bahan baku obat bahan alam dari sekitar 950 spesies yang berkhasiat sebagai obat. Kenyataan ini mengindikasikan bahwa dari segi ketersediaan bahan baku, industri jamu tradisional tidak memiliki ketergantungan impor.

Keberadaan jamu tradisional sudah tidak aneh bagi masyarakat Indonesia. Sejak jaman dahulu, nenek moyang kita sudah banyak mengonsumsi jamu tradisional untuk menjaga kesehatan ataupun mengobati penyakit. Dewasa ini, dengan kesadaran *back to nature* atau kembali ke alam, nampaknya penggunaan jamu tradisional yang berbahan baku alam perlu dipertimbangkan dibandingkan dengan obat modern yang berbahan baku kimia.

Salah satu industri pengolahan hasil pertanian di Indonesia yang saat ini sedang berkembang adalah pengolahan tanaman obat. Pengolahan tanaman obat atau yang biasa disebut dengan agroindustri jamu saat ini banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Hal ini dikarenakan pengobatan secara herbal jauh lebih aman untuk dikonsumsi dibandingkan dengan mengonsumsi obat – obatan kimia. Selain untuk konsumsi nasional, jamu tradisional juga berpotensi untuk diekspor. Negara tujuan ekspor, menurut data Gabungan Pengusaha Jamu dan Obat bahan alam Indonesia (GP Jamu), yaitu Malaysia, Korea Selatan, Filipina, Vietnam, Hongkong, Taiwan, Afrika Selatan, Nigeria, Arab Saudi, Timur Tengah, Rusia

dan Cile. Ekspor jamu tradisional tersebut sebagian besar masih dilakukan oleh industri jamu yang cukup besar. Industri pengolahan tanaman obat sebanyak ini mampu menghasilkan perputaran dana sekitar Rp 1,5 trilyun per tahun (Kintoko, 2006).

Di Indonesia, industri jamu memiliki asosiasi yang diakui pemerintah sebagai asosiasi bagi pengusaha jamu dan obat bahan alam di Indonesia yaitu Gabungan Pengusaha Jamu dan Obat bahan alam Indonesia (GP Jamu). Anggota GP Jamu terdiri dari produsen, penyalur dan pengecer. Berdasarkan keterangan dari Koperasi Jamu Indonesia, hingga saat ini GP Jamu menghimpun 908 anggota, yang terdiri dari 75 unit industri besar (Industri Obat bahan alam/IOT) dan 833 industri kecil (Industri Kecil Obat bahan alam/IKOT).

Agroindustri adalah suatu terobosan yang harus ditempuh oleh bangsa Indonesia sebelum siap melangkah ke arah pembangunan industri seperti negara maju. Dengan pertanian sebagai sektor primer, maka akan mendukung kinerja agroindustri. Perkembangan perekonomian dapat dilihat salah satunya dari besarnya Produk Domestik Regional Bruto dari tahun ke tahun. Untuk tahun 2011 perekonomian Kabupaten Sukoharjo tumbuh sebesar 4,65 persen, lebih rendah dibandingkan tahun 2010 (BPS, 2012). Struktur perekonomian Kabupaten Sukoharjo adalah industri di sektor perdagangan dan sektor pertanian, kontribusi sektor industri pada tahun 2010 mencapai 28,46 persen. Kontribusi di bidang industri didukung oleh kegiatan industri pengolahan hasil pertanian, salah satunya adalah industri di bidang jamu tradisional.

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu penghasil jamu tradisional terbesar di Indonesia. Industri kecil jamu tradisional mulai berdiri sejak 1970 an hingga 1980. Kabupaten Sukoharjo khususnya Kecamatan Nguter merupakan sentra penjualan jamu tradisional yang cukup dikenal di Indonesia. Hal tersebut dapat terlihat dari banyaknya pedagang kios jamu tradisional yang terletak di Pasar Nguter Sukoharjo.

Sebagian pedagang jamu tradisional yang ada di Pasar Nguter ada yang memproduksi jamu sendiri dan sebagian lainnya hanya menjual jamu saja tanpa memproduksinya. Belum ada data secara pasti dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Deperindag) Sukoharjo maupun Badan Pusat Statistik (BPS)

Sukoharjo mengenai jumlah pengusaha jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo. Data dari KOJAI (Koperasi Jamu Indonesia) menyebutkan bahwa anggotanya berjumlah 50 orang yang terdiri dari pengusaha jamu dan penjual jamu. Di pihak lain, ada juga beberapa pengusaha atau penjual jamu yang belum menjadi anggota KOJAI.

Banyaknya produsen jamu yang berada di Sukoharjo khususnya di kecamatan Nguter menjadikan Kabupaten Sukoharjo sebagai kota Jamu. Pada bulan Desember 2012, pemerintah Kabupaten Sukoharjo mendeklarasikan diri sebagai Kota Jamu. Sehingga saat ini program pemerintah lebih fokus pada perkembangan sebagai kota jamu. Selain produsen jamu kemasan yang cukup banyak, di Kabupaten Sukoharjo juga terdapat banyak penjual jamu dan pemasok bahan baku jamu. Sehingga pemerintah Kabupaten Sukoharjo ingin menjadikan Sukoharjo sebagai kota Jamu agar dikenal oleh masyarakat luas.

Berbagai upaya dilakukan oleh Kabupaten Sukoharjo untuk mewujudkan Kabupaten Sukoharjo sebagai Kota Jamu. Salah satu upaya yang saat ini sedang dilakukan adalah pembuatan pasar Jamu yang berada di Kecamatan Nguter. Hal ini dilakukan untuk memudahkan jual beli jamu baik dari daerah di sekitar Sukoharjo maupun dari luar pulau Jawa. Dengan adanya pasar jamu nantinya mampu memudahkan penjualan jamu tradisional. Selain itu, tujuan diadakannya pasar jamu persaingan antara penjual jamu semakin sehat. Selain itu, bantuan alat – alat dalam memproduksi jamu diberikan kepada para produsen jamu. Sehingga diharapkan nantinya para produsen jamu mampu menghasilkan jamu dengan kualitas baik dan kuantitasnya memenuhi permintaan pasar.

Akan tetapi, berbagai upaya yang dilakukan masih sebatas rencana dan wacana. Bantuan peralatan dan pembangunan masih dalam proses. Permasalahan timbul saat pemerintah fokus dalam pembentukan *image* sebagai Kota Jamu banyak pengusaha jamu khususnya pengusaha jamu yang gulung tikar. Hal ini dikarenakan turunnya volume penjualan jamu dalam kurun tiga tahun terakhir. Penurunan penjualan jamu diakibatkan karena tingginya persaingan diantara para produsen jamu. Selain itu, kegiatan usaha yang tidak tepat mengakibatkan pendapatan yang diperoleh agroindustri jamu di Sukoharjo tidak mampu menutupi

biaya produksi yang dikeluarkan. Sehingga banyak agroindustri jamu yang merugi dan akhirnya gulung tikar.

Banyaknya agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo, menjadikan industri jamu menyerap banyak tenaga kerja. Akan tetapi, dengan adanya penurunan jumlah produsen jamu banyak tenaga kerja yang kehilangan pekerjaan mereka. Hal ini sangat disayangkan, apabila di masa depan industri jamu di Sukoharjo tidak berkembang karena akan meningkatkan jumlah pengangguran di Kabupaten Sukoharjo. Berdasarkan data yang diperoleh dari BPS Kabupaten Sukoharjo, dapat diketahui bahwa terjadi penurunan jumlah perusahaan yang wajib melaporkan usahanya kepada BPS dan dinas terkait. Pengusaha jamu berada di kategori skala kecil pada tabel menurut BPS. Penurunan jumlah pengusaha dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Banyaknya Perusahaan menurut Klasifikasi berdasarkan wajib lapor di Kabupaten Sukoharjo

Tahun	Skala Kecil	Skala Menengah	Skala Besar	Jumlah
2007	156	75	8	239
2008	137	63	12	212
2009	197	119	10	326
2010	3	33	49	84
2011	103	121	9	233

Sumber. BPS Kab. Sukoharjo 2012

Berdasarkan permasalahan tersebut, dibutuhkan analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan pendapatan produsen Jamu di Kabupaten Sukoharjo. Analisis usaha diperlukan untuk mengidentifikasi besarnya kegiatan usaha yang telah dilakukan. Selain itu, dengan adanya analisis kelayakan usaha diharapkan mampu memberikan solusi usaha yang tepat bagi pengusaha agroindustri jamu. Analisis kelayakan usaha dilihat dari segi finansial perusahaan atau agroindustri. Dalam dunia kerja, kredit merupakan salah satu alternatif utama sumber pembiayaan ekstern perusahaan jika sumber dana intern perusahaan tidak mencukupi. Oleh karena itu dalam analisis kelayakan usaha menggunakan analisis kelayakan dalam mendapatkan kredit. Pentingnya analisis berdasarkan kelayakan pengambilan kredit ini karena saat ini pengembangan agroindustri membutuhkan bantuan kredit untuk menjaga kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Sehingga, diharapkan nantinya melalui perhitungan

analisis usaha ini produsen jamu sudah layak untuk mendapatkan kredit. Dengan diketahuinya hal tersebut maka kelangsungan kegiatan operasional perusahaan dapat didukung oleh kredit dari bank. Dengan diketahuinya tingkat kelayakan finansial agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo nantinya mampu meningkatkan pendapatan agroindustri.

Sedangkan strategi pengembangan diperlukan agar produsen jamu mampu bersaing dengan produsen jamu sejenis yang saat ini cukup banyak di Kabupaten Sukoharjo. Sehingga dengan adanya efisiensi usaha dan strategi pengembangan yang tepat diharapkan pengusaha jamu skala kecil mampu bersaing dengan pengusaha yang lainnya. Perumusan strategi yang tepat sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan sangat penting agar perusahaan mampu memanfaatkan peluang dan mengurangi ancaman perusahaan dengan tepat.

1.2 Perumusan Masalah

Agroindustri merupakan salah satu sektor usaha yang sebagian besar bahan bakunya berada di dalam satu kawasan. Sehingga keberadaan agroindustri sendiri merupakan salah satu bentuk pemanfaatan sumberdaya lokal suatu daerah. Tujuan agroindustri pada umumnya adalah mencapai profit atau keuntungan potensial. Oleh karena itu, pengusaha perlu memperhatikan optimalisasi produknya. Dengan keuntungan yang diperoleh mempunyai peranan penting dalam kelangsungan finansial agroindustri.

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu sentra agroindustri jamu tradisional terbesar di Indonesia. Di Kabupaten Sukoharjo banyak sekali terdapat produsen jamu baik skala kecil, skala menengah maupun skala besar. Dengan banyaknya produsen yang ada di Kabupaten Sukoharjo menjadikan Kabupaten Sukoharjo menjadi kota Jamu satu – satunya di Indonesia. Oleh karena itu, sejak Desember 2012 Kabupaten Sukoharjo mendeklarasikan diri sebagai Kota Jamu.

Sektor industri khususnya di bidang pengolahan hasil pertanian mampu menyerap tenaga kerja yang banyak. Namun seiring dengan berjalannya waktu, jumlah produsen jamu di Sukoharjo mengalami penurunan. Hal ini dikarenakan berkurangnya volume penjualan jamu dalam kurun tiga tahun terakhir ini.

Penurunan volume penjualan ini disebabkan tingginya persaingan diantara produsen jamu dan mahalnya bahan baku karena cuaca yang buruk.

Berkurangnya volume penjualan jamu mengakibatkan turunnya pendapatan dari agroindustri jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo. Penurunan pendapatan agroindustri sangat berakibat fatal terhadap perkembangan agroindustri tersebut. Oleh karena itu suntikan dana eksternal sangat diperlukan untuk meningkat kemampuan agroindustri dalam menghadapi tingginya persaingan saat ini. Suntikan dana eksternal seperti kredit saat ini banyak digunakan sebagai salah satu alternatif sumber dana dalam kegiatan operasi perusahaan. Oleh karena itu, pemenuhan kriteria dalam mengajukan kredit sangat penting untuk diperhatikan bagi para kreditur atau agroindustri yang akan melakukan peminjaman kredit.

Permasalahan yang timbul berasal dari internal dan eksternal agroindustri. Pada aspek internal, sulitnya bahan baku merupakan permasalahan utama agroindustri. Sulitnya bahan baku mengakibatkan tingginya harga bahan baku. Oleh karena itu biaya produksi menjadi meningkat, sehingga banyak agroindustri skala kecil yang gulung tikar.

Selain dari faktor internal, permasalahan juga timbul dari keadaan di lingkungan agroindustri. Tingginya persaingan antara produsen jamu mengakibatkan berkurangnya volume penjualan jamu. Agroindustri jamu skala kecil yang paling merasakan akibatnya. Hal ini dikarenakan produsen jamu skala kecil umumnya belum memiliki merk dagang sehingga kurang dikenal oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan besarnya biaya dan lamanya pengajuan ijin kepada BPOM. Padahal, saat ini di Kabupaten Sukoharjo memiliki lebih dari 33 produsen jamu dengan produk yang hampir sama. Selain bersaing dengan produsen lokal, agroindustri di Kabupaten Sukoharjo juga memiliki pesaing dari luar daerah seperti Kabupaten Wonogiri dan Pacitan. Sehingga tingginya persaingan ditingkat lokal maupun regional cukup tinggi.

Oleh karena itu, agar suatu industri dapat bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ketat diperlukan adanya strategi yang tepat karena dengan adanya strategi yang tepat diharapkan mampu memberikan arah dalam upaya pengembangan perusahaan. Strategi dapat digunakan sebagai alat atau cara dalam

rangka pencapaian tujuan perusahaan baik tujuan jangka panjang maupun jangka pendek sehingga tujuan perusahaan dapat diperoleh secara maksimal. Menurut Winardi (2002) secara keseluruhan dapat diketahui pentingnya strategi pada suatu perusahaan sehingga dapat bersaing bahkan dapat menempatkan perusahaan diatas perusahaan pesaingnya. Masalah dalam penelitian ini merumuskan sejauh mana usaha agroindustri jamu mampu memberikan pendapatan. Secara rinci masalah tersebut dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi kelayakan finansial agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo ?
2. Bagaimana kondisi lingkungan jamu di Kabupaten Sukoharjo dan strategi apa yang tepat dalam pengembangan untuk meningkatkan pendapatan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo?

1.3 Tujuan

Penelitian pada analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo ini bertujuan untuk :

1. Untuk menganalisis kondisi kelayakan finansial usaha berdasarkan ketentuan memperoleh kredit dalam meningkatkan pendapatan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.
2. Untuk menganalisis kondisi lingkungan agroindustri jamu dan merumuskan strategi alternatif untuk pengembangan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian pada analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo ini diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut

1. Sebagai salah satu pertimbangan agroindustri dalam melakukan analisis kelayakan finansial yang sesuai dengan kriteria mendapatkan kredit untuk meningkatkan pendapatan agroindustri.
2. Sebagai salah satu masukan untuk pemerintah dalam merumuskan strategi pengembangan agroindustri jamu dalam rangka mewujudkan Kabupaten Sukoharjo sebagai Kota Jamu

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Telaah Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Fransiska Dwi Lestari yang berjudul analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan agroindustri emping melinjo skala rumah tangga (studi kasus di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Blitar) pada tahun 2012. Dapat diketahui bahwa agroindustri emping mlinjo merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan. Agroindustri telah lama diusahakan, akan tetapi agroindustri emping melinjo masih berskala rumah tangga. Berdasarkan hal tersebut maka diperlukan evaluasi yang lebih mendalam terhadap keadaan agroindustri emping mlinjo untuk dikembangkan skala usaha. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menganalisis biaya, penerimaan dan keuntungan agroindustri emping melinjo skala rumah tangga, selain juga menganalisis mengenai kelayakan usaha agroindustri emping melinjo skala rumah tangga dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi dalam upaya pengembangan agroindustri emping melinjo skala rumah tangga. Hasil dari penelitian menunjukkan keuntungan yang diperoleh pengusaha agroindustri emping melinjo skala rumah tangga dalam satu kali proses produksi/ per hari adalah Rp 28.443 per hari dan Rp 711.075 per bulan. Analisis lebih lanjut mengenai kelayakan agroindustri emping mlinjo memiliki nilai R/C sebesar 1,1 (R/C ratio >1) dan jumlah produk yang dihasilkan 18,6 kg emping melinjo (BEP saat produk 17 kg) sehingga disimpulkan agroindustri layak untuk dikembangkan.

Hasil identifikasi lingkungan internal kekuatan adalah produk yang diolah secara alami dan tahan lama, diversifikasi produk, harga produk sesuai pasar, wilayah pemasaran cukup luas, pengalaman usaha. Sedangkan kelemahan adalah teknologi produksi sederhana, tenaga pemasar terbatas, modal terbatas, kemampuan manajerial rendah. Lingkungan eksternal peluang adanya permintaan pasar, perluasan pasar, kesetiaan pelanggan, ketersediaan bahan baku, adanya program produk unggulan. Sedangkan ancamannya adalah kompetensi kualitas, fluktuasi bahan baku, persaingan pasar dan belum ada kelompok usaha. Sehingga saran yang sesuai adalah agroindustri emping melinjo perlu meningkatkan

kuantitas produksi, membentuk kelompok pengusaha untuk meningkatkan efisiensi usaha, perluasan wilayah pemasaran dan diversifikasi produk serta dukungan dari pemerintah daerah dalam hal pembinaan dan penyuluhan, bantuan teknologi, promosi dan meningkatkan produktifitas melinjo di Kecamatan Wates.

Sedangkan penelitian yang dilakukan Febrianti Dian Wardhani yang berjudul analisis usaha dan strategi pengembangan agroindustri keripik pisang (studi kasus pada agroindustri keripik pisang di Kelurahan Sagala Mider, Kecamatan Tanjung Karang Barta, Kota Bandar Lampung) yang memiliki tujuan menganalisis besarnya biaya, pendapatan, efisiensi usaha serta nilai tambah dari agroindustri kripik pisang serta merumuskan strategi pengembangan yang dapat dilakukan dalam upaya pengembangan usaha agroindustri keripik pisang . Berdasarkan penelitian tentang analisis usaha dan strategi pengembangan di Kelurahan Segala Mider diketahui bahwa satu kali proses produksi untuk rata – rata kapasitas bahan baku sebanyak 258 kg membutuhkan total biaya sebesar Rp 3.613.700. Efisiensi usaha agroindustri keripik pisang adalah R/C ratio 1,4 yang berarti agroindustri ini layak untuk dikembangkan. Strategi yang dapat diterapkan oleh agroindustri keripik pisang untuk pengembangan usaha dapat diketahui dari matrik *grand strategy* adalah mendukung kebijakan *aggressive*. Sedangkan dari matrik SWOT dapat diketahui bahwa strategi yang dapat digunakan adalah meningkatkan volume produksi dan nilai jual, kerjasama dengan pemasok untuk kontinuitas bahan baku, inovasi produk serta meningkatkan kualitas, kuantitas dan kontinuitas produk di pasar.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Putu Andhika W (2008) yang berjudul analisis kelayakan aspek keuangan sebagai salah satu dasar pengambilan keputusan Bank BRI Cabang Amlapura dalam pemberian kredit diketahui bahwa kebijakan kredit dari BRI Amlapura dalam melakukan analisis terhadap aspek keuangan calon debitur tertuang dalam analisi *Credit Risk Rating* (CRR). Analisis CRR merupakan suatu metode analisis dari BRI yang terdiri dari beberapa resiko dari sebuah permohonan kredit modal kerja. Dari dua sampel perusahaan yang diteliti menunjukkan bahwa kedua calon debitur dinyatakan layak oleh BRI untuk mendapatkan kredit modal kerja karena memiliki tingkat resiko yang termasuk dalam kriteria layak mendapatkan kredit. Pertimbangan lain yang menentukan

keputusan adalah aspek non keuangan dari calon debitur yang tergolong baik seperti karakter dan perilaku debitur, riwayat hubungan debitur, kualitas barang dagangan, strategi penjualan, manajemen usaha dll. Berdasarkan hal tersebut aspek keuangan tidak selalu memegang penting dalam analisis kelayakan usaha debitur dalam memberikan kredit modal kerja.

Analisis terhadap data keuangan calon debitur untuk tahun mendatang melalui proyeksi laporan keuangan dan *time intersert earned* menunjukkan bahwa dari rencana penjualan yang diproyeksikan, kedua sampel calon debitur membutuhkan tambahan modal kerja yang tidak selalu sama untuk setiap triwulan sehingga jumlah kredit modal kerja yang dibutuhkan juga berbeda. Dalam kasus ini kemampuan kreditur dalam mengembalikan hutang juga perlu diperhatikan oleh bank BRI selaku kreditur. Hal ini bertujuan untuk mendukung pengambilan keputusan dalam pemberian kredit modal kerja menjadi lebih akurat.

Menurut pola pembiayaan usaha kecil khususnya industri jamu oleh Bank Indonesia, Motivasi pihak bank dalam membiayai usaha jamu tradisional adalah karena usaha ini layak dibiayai dan menguntungkan. Selain itu juga karena Kabupaten Sukoharjo merupakan sentra usaha jamu tradisional sehingga bila berkembang dengan baik berpotensi sebagai sumber pendapatan asli bagi daerah, memperluas kesempatan kerja, dan mengembangkan potensi daerah. Dari awal pengajuan pembiayaan sampai pelaksanaan usaha, pihak bank juga sering memberikan konsultasi manajemen kepada pengusaha, sehingga usaha jamu tradisional yang dilakukan dapat berjalan lancar dan lebih berkembang. Secara umum, pola pembiayaan usaha industri jamu tradisional dapat berasal dari pengusaha sendiri maupun dari bank dengan proporsi yang sangat beragam antar pengusaha, tetapi pada umumnya adalah sebesar 30% dari dana total harus merupakan dana sendiri. Selain itu, jaminan tambahan yang dipersyaratkan adalah sertifikat tanah/bangunan tempat usaha, tabungan/deposito calon debitur ataupun kombinasi antara tabungan dan cash collateral.

Kriteria yang menjadi pertimbangan bank dalam melakukan analisis pembiayaan kepada nasabah adalah 5C, yaitu *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (permodalan), *collateral* (jaminan) dan *condition* (kondisi). Analisis pembiayaan dengan prinsip 5C menekankan pada aspek karakter calon

mudharib. Namun mengingat karakter sulit dinilai, biasanya didasarkan pada aspek jaminan. Disamping itu prospek pemasaran dan sistem pembayaran dalam usaha juga tetap menjadi perhatian penting karena aspek pemasaran diakui merupakan faktor penting yang mempengaruhi kelayakan usaha tersebut.

Berdasarkan ketiga penelitian diatas, kelayakan usaha pada umumnya menggunakan analisis r/c rasio. Sedangkan jika dilihat dari sisi finansial, kelayakan usaha dapat menggunakan rasio keuangan. Untuk analisis dalam pengambilan kredit menggunakan analisis 5C yang didalamnya juga memuat rasio keuangan. Selain itu, dalam strategi pengembangan pada umumnya menggunakan analisis SWOT dan juga matrik *grand strategy* untuk merumuskan strategi yang sesuai dalam pengembangan agroindustri.

2.2 Tinjauan Umum tentang Jamu Tradisional

Tanaman obat didefinisikan sebagai jenis tanaman yang sebagian dan atau seluruh tanaman tersebut digunakan sebagai obat, bahan, atau ramuan obat-obatan. Pemasaratan tanaman obat selama ini sering dilakukan melalui program TOGA. Toga adalah singkatan dari tanaman obat keluarga. Menurut Hamzari (2008), Tanaman obat keluarga pada hakekatnya merupakan sebidang tanah baik di halaman rumah, kebun ataupun ladang yang digunakan untuk membudidayakan tanaman yang berkhasiat sebagai obat dalam rangka memenuhi keperluan keluarga akan obat-obatan.

Kebun tanaman obat atau bahan obat dan selanjutnya dapat disalurkan kepada masyarakat, khususnya obat yang berasal dari tumbuh-tumbuhan (Zulkarnain, 2009). Sejalan dengan perkembangan industri jamu, obat herbal, dan kosmetika tradisional juga mendorong berkembangnya budidaya tanaman obat di Indonesia.

Penggunaan bahan alam sebagai obat cenderung mengalami peningkatan dengan adanya isu *back to nature* dan krisis berkepanjangan yang mengakibatkan turunnya daya beli masyarakat terhadap obat-obat modern yang relatif lebih mahal harganya. Efek samping obat tradisional relatif lebih kecil bila digunakan secara benar dan tepat, baik tepat takaran, waktu penggunaan, cara penggunaan,

ketepatan pemilihan bahan, dan ketepatan pemilihan obat tradisional atau ramuan tanaman obat untuk indikasi tertentu.

Obat bahan alam merupakan obat yang menggunakan bahan baku berasal dari alam (tumbuhan dan hewan). Obat bahan alam dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis yaitu:

1. Jamu (*Empirical based herbal medicine*)

Merupakan obat bahan alam yang disediakan secara tradisional, misalnya dalam bentuk serbuk seduhan, pil, dan cairan yang berisi seluruh bahan tanaman yang menjadi penyusun jamu tersebut dan digunakan secara tradisional. Bentuk jamu tidak memerlukan pembuktian ilmiah sampai dengan klinis, tetapi cukup dengan bukti empiris saja.

2. Obat herbal terstandar (*Scientific based herbal medicine*)

yaitu obat bahan alam yang disajikan dari ekstrak atau penyaringan bahan alam yang dapat berupa tanaman obat, binatang, maupun mineral. Proses ini membutuhkan peralatan yang lebih kompleks dan mahal, serta ditunjang dengan pembuktian ilmiah berupa penelitian-penelitian pre-klinik.

3. Fitofarmaka (*Clinical based herbal medicine*)

Merupakan bentuk obat bahan alam dari bahan alam yang dapat disejajarkan dengan obat modern karena proses pembuatannya telah terstandar serta ditunjang oleh bukti ilmiah sampai dengan uji klinik pada manusia.

Namun ketiga jenis obat bahan alam tersebut sering disebut juga sebagai jamu. Pemberian nama jamu sudah mulai di kenal sejak jaman dahulu khususnya di Pulau Jawa.

Banyaknya jumlah agroindustri jamu yang ada saat ini menjadikan adanya berbagai macam jenis jamu. Sebagian besar jamu yang dijual dadalah jamu olahan. Yaitu jamu yang sudah diolah oleh mesin dan di masukkan ke dalam kemasan.

Selain jamu kemasan, ada juga yang menjual jamu racikan atau godogan. Jamu ini biasanya dibeli oleh pedagang jamu gendhong yang biasanya dicampur sendiri dengan bahan – bahan tertentu. Hal ini dikarenakan banyaknya masyarakat yang masih setia mengonsumsi jamu. Selain itu, jamu gendhong merupakan cikal bakal adanya jamu instan yang banyak diproduksi saat ini.

Seiring dengan perkembangan jaman, saat ini banyak sekali jamu instan yang diproduksi dan juga dijual. Sehingga konsumen dapat mengonsumsi jamu tanpa takut rasa pahit karena sudah banyak dilakukan inovasi untuk mengurangi rasa pahit sehingga segala usaha dapat mengonsumsi. Ada beberapa jenis pengolahan jamu yang banyak di produksi agroindustri jamu, diantaranya adalah

1. Jamu Serbuk

Jamu dalam bentuk serbuk ini merupakan jenis jamu yang paling banyak dijual dipasaran. Hampir seluruh agroindustri jamu baik skala besar, menengah maupun kecil memproduksi jamu dalam bentuk serbuk. Hal ini dikarenakan proses produksi yang mudah dan sebagian besar agroindustri memiliki alatnya.

Jenis jamu serbuk yang dihasilkan hampir sama antara satu pengusaha dengan pengusaha yang lainnya. Yang membedakan adalah komposisi, variasi dan merknya. Rata – rata seorang pengusaha jamu menjual 5-30 jenis jamu, walaupun untuk skala besar mampu memproduksi hingga 75 jenis jamu.

2. Jamu Tablet

Selain dalam bentuk serbuk, ada juga jamu yang diproduksi dalam bentuk tablet. Akan tetapi yang memproduksi jamu dalam bentuk tablet masih beberapa perusahaan saja. Hal ini karena terbatasnya alat yang digunakan untuk membuat tablet. Sampai saat ini baru agroindustri skala besar dan menengah saja yang memproduksi jamu dalam bentuk tablet.

3. Jamu Kapsul

Selain dalam bentuk tablet, jamu juga dijual dalam bentuk kapsul. Bentuk jamu dalam kapsul ini banyak diminati oleh konsumen sama seperti dalam bentuk tablet. Konsumen seperti tidak merasa minum jamu, karena tidak terasa pahit. Dan untuk saat ini masih beberapa perusahaan saja yang memproduksi jamu dalam bentuk kapsul.

4. Jamu Celup

Seiring dengan tingginya tingkat persaingan, inovasi perlu dilakukan. Selain inovasi dalam bentuk tablet dan kapsul saat ini juga sudah marak jamu dalam kemasan celup. Hal ini perlu dilakukan agar konsumen tidak bosan dan tetap setia terhadap jamu yang biasa dikonsumsi. Untuk jamu dalam bentuk

kemasan celup ini hampir semua skala produksi memproduksinya. Sehingga untuk jamu jenis celup ini juga sudah banyak terdapat di pasaran.

5. Jamu Sirup

Saat ini yang baru dikembangkan adalah jamu dalam bentuk sirup. Hanya terdapat satu agroindustri yang melakukan produksi jamu dalam bentuk sirup. Sehingga pasarnya saat ini masih dalam tahap pengenalan. Inovasi memang perlu dilakukan baik skala besar maupun skala kecil. Sehingga adanya jenis jamu sirup ini merupakan upaya agroindustri untuk tampil beda dengan yang lain.

2.3 Tinjauan Tentang Agroindustri

Agroindustri berasal dari dua kata yaitu *agricultural* dan industri yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya. Agroindustri merupakan industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Definisi agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku.

Menurut Soeharjo dalam Nurhayati (2003) agroindustri adalah salah satu cabang yang mempunyai kaitan erat dan langsung dengan pertanian. Agroindustri yang melakukan kegiatan penyaluran sarana produksi, alat dan mesin pertanian disebut agroindustri hulu (*upstream*) sedangkan agroindustri yang melakukan kegiatan penanganan dan pengolahan hasil pertanian di sebut agroindustri hilir (*downstream*).

Manurut Hanani *et.al* (2003) agroindustri merupakan perpaduan antara pertanian dan industri dimana kemudian keduanya menjadi sistem pertanian dengan berbasis industri yang terkait dengan pertanian utama terutama pada sisi penanganan pasca panen. Santoso (2008) menjelaskan agroindustri adalah industri yang mengolah komoditas pertanian primer sebagai produk olahan baik produk antara maupun produk akhir. Tujuan dari transformasi bahan baku adalah menciptakan sesuatu yang dapat dimakan atau digunakan, untuk meningkatkan daya simpan untuk menciptakan bentuk perubahan yang lebih mudah dan mempertinggi cita rasa atau nilai nutrisi.

Dengan demikian agroindustri merupakan sub sektor yang luas mulai dari hulu sampai hilir, dimana industri hulu berkaitan dengan budidaya pertanian sedangkan hilir adalah industri yang mengolah hasil pertanian. Dengan adanya kegiatan agroindustri khususnya di bagian hilir diharapkan nantinya mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan pelaku di bidang pertanian.

2.3.1 Peranan Agroindustri

Sumbangan dan peran agroindustri terhadap perekonomian nasional menurut Seokartawi (2000) diwujudkan dalam bentuk antara lain :

1. Penciptaan lapangan pekerjaan dengan memberikan kehidupan bagi sebagian besar penduduk Indonesia yang bekerja di sektor pertanian.
2. Peningkatan kualitas produk pertanian untuk menjamin pengadaan bahan baku industri pengolahan hasil pertanian. Perwujudan pemerataan pembangunan di berbagai pelosok tanah air yang mempunyai potensi pertanian sangat besar terutama di luar pulau jawa.

Mendorong terciptanya ekspor komoditi pertanian Meningkatkan nilai tambah produk pertanian. Masyrofié dalam Hanani *et al* (2003), mengemukakan pada masa mendatang peranan agroindustri sangat diharapkan dalam mengurangi kemiskinan dan pengangguran sekaligus sebagai penggerak industrialisasi di daerah pedesaan adalah membuka antara satu desa dengan desa yang lainnya atau dengan kota sehingga memberikan kesempatan bagi penduduk desa untuk memperoleh pendapatan yang seragam.

Berkembangnya sektor agroindustri secara berkelanjutan merupakan hal yang mutlak diperlukan untuk kontribusi terhadap perkembangan ekonomi nasional. Peranan agroindustri menurut Suprpto (2008) antara lain:

1. Agroindustri sebagai penggerak utama perkembangan sektor pertanian.
2. Agroindustri mentransformasikan bahan-bahan hasil pertanian.
3. Agroindustri menghasilkan produk yang dapat dipasarkan dan dikonsumsi.
4. Agroindustri dapat menambah perolehan devisa.
5. Serta agroindustri mampu menciptakan kesempatan lapangan kerja

2.3.2 Skala Usaha Agroindustri

Penentuan skala pada agroindustri dibedakan berdasarkan beberapa aspek diantaranya adalah bahan baku, jumlah tenaga kerja dan investasi perusahaan. Menurut pendapat Hubies dalam Anggun (2009) usaha yang menggunakan bahan baku ≤ 50 kg / hari termasuk ke dalam usaha skala rumah tangga, sedangkan usaha yang menggunakan bahan baku ≥ 50 kg/hari dikategorikan sebagai usaha kecil.

Menurut data dari BPS (2010), perusahaan industri pengolahan dibagi menjadi:

1. Industri besar (banyaknya tenaga kerja 100 orang atau lebih)
2. Industri sedang (banyaknya tenaga kerja 20-99 orang)
3. Industri kecil (banyaknya tenaga kerja 5 -19 orang)
4. Industri rumah tangga (banyaknya tenaga kerja 1-4 orang)

Kemudian berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah memiliki kriteria diantaranya adalah :

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :

Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (limapuluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000.000

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)

3. Kriteria Usaha Skala Menengah adalah sebagai berikut :

Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.

Memiliki hasil penjualan tahunan Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

2.3.3 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Agroindustri

Agroindustri ditetapkan sebagai salah satu strategi utama pembangunan pertanian saat ini dan masa datang. Terdapatnya beberapa alasan strategi yang dikemukakan para ahli ekonomi dalam Hanani *et.al* (2003) berkaitan dengan pentingnya industrialisasi pertanian diterapkan sebagai strategi pembangunan, yaitu , meningkatnya pertanian dianggap sebagai langkah yang dianggap sesuai untuk meningkatkan keunggulan kompetitif berkaitan dengan dinamika globalisasi pasar dunia.

Industrialisasi pertanian merupakan strategi yang dianggap sesuai untuk menciptakan keseimbangan peran pertanian dalam era transformasi ekonomi nasional yang berjalan sehingga dalam jangka panjang sektor pertanian dan pedesaan tidak menjadi beban pembangunan.

Aktivitas agrobisnis dan agroindustri mempunyai derajat keterikatan yang besar, baik hulu maupun ke hilir. Melalui pengembangan agrobisnis dan agroindustri di pedesaan akan meningkatkan aktivitas ekonomi di pedesaan dan pengentasan kemiskinan. Dengan pengembangan aktivitas agroindustri yang baik kepada bahan baku setempat akan menghemat devisa negara. Aktivitas agrobisnis dan agroindustri relatif lebih bersahabat dengan lingkungan.

Ada beberapa langkah yang konkrit dalam mengatasi permasalahan yang selama ini dianggap menghambat perkembangan agroindustri. Beberapa langkah tersebut menurut Nurhayati (2003) adalah sebagai berikut :

1. Penyediaan Bahan Baku

Berbagai upaya dalam meningkatkan investasi dibidang agribisnis harus diimbangi dengan peningkatan bahan baku untuk menjamin suplai kontiyu dengan standar mutu yang baik.

2. Hubungan Kemitraan

Hasil pertanian dari sentra produksi harus dapat terserap oleh agroindustri. Oleh karena itu, jasa pemasaran dan perdagangan sangat berperan untuk menjamin kelangsungan suplai bahan baku. Bentuk kelembagaan yang paling baik adalah hubungan antara pengusaha agroindustri dengan pengrajin dan wadah koperasi.

3. Pengembangan Teknologi

Bagi pengusaha kecil dan menengah serta pengrajin rumah tangga perlu diberikan kemampuan perbaikan teknologi untuk meningkatkan mutu produk dan diversifikasi usaha.

4. Pengembangan Sumberdaya Manusia

Pengembangan sumberdaya manusia di bidang pertanian dapat dilakukan dengan peningkatan nalar dan produktivitas kerjanya. Fokus utama diarahkan pada peningkatan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi serta penguasaan ketrampilan.

2.3.4 Kendala Pengembangan Agroindustri

Menurut Rahman dan Sumedi (2002) mengemukakan beberapa permasalahan umum untuk pengembangan agroindustri yaitu :

Sifat produk pertanian yang mudah rusak dan *bulky* sehingga diperlukan teknologi pengemasan dan sarana transportasi yang mampu mengatasi masalah tersebut. Sebagian besar produk pertanian bersifat musiman dan sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim sehingga aspek kontinuitas produk agroindustri sangat terjamin.

Kualitas produk pertanian dan industri yang dihasilkan pada umumnya masih rendah sehingga mengalami kesulitan dalam persaingan pasar baik di dalam maupun di pasar internasional. Sebagian besar industri berskala kecil dengan teknologi yang rendah.

Selain itu, menurut Tambunan *et. al* (1990) ada beberapa faktor yang mempengaruhi pembangunan agroindustri dan merupakan kendala yang harus dihadapi diantaranya :

1. Modal terbatas, pemerintah masih belum memberikan prioritas utama pengembangan agroindustri sementara besar kecilnya modal akan sangat menentukan kelanjutan agroindustri.
2. Manajemen yang secara umum masih lemah sehingga faktor ini masih perlu diperhatikan karena akan mempengaruhi proses keseluruhan dalam suatu industri.

3. Teknologi yang dikuasai masih rendah karena jumlah tenaga kerja yang berkualitas di sektor pertanian relatif kecil bila dibandingkan dengan sektor lain.
4. Mekanisme pemasaran yang dimiliki masih lemah sehingga berakibat fluktuasi harga sebagai penyebab adanya pasar yang terbatas. Biaya pengangkutan hasil – hasil produk pertanian untuk ekspor relatif tinggi.

2.4 Tinjauan Kelayakan Usaha

Dalam praktek bisnis tidak sedikit perusahaan yang lebih menyukai menggunakan kredit untuk membiayai usaha bisnisnya dibandingkan dengan menggunakan dana pribadi. Sebagian pengusaha yang memilih menggunakan kredit merasa lebih mudah mengelola uang pinjaman dibandingkan dengan uang pribadi. Dalam memberikan kredit, sebuah bank atau lembaga penyedia kredit harus mengkaji kelayakan suatu usaha dari perusahaan yang mengajukan kredit. Sehingga nantinya kredit dapat dikembalikan tepat waktu.

Dengan dilaksanakan studi kelayakan, maka resiko kegagalan dapat diperkecil, sehingga peranan studi kelayakan menjadi sangat penting khususnya bagi pembangunan usaha yang memiliki resiko yang cukup tinggi, yaitu untuk menghindari terlanjurnya penanaman investasi yang terlalu besar untuk usaha yang tidak menguntungkan.

Menurut Pudjosumarto (1991), suatu usaha perlu dianalisis karena analisa dapat digunakan sebagai alat perencanaan di dalam pengambilan keputusan, baik untuk pemimpin pelaksana proyek, pejabat atau pemberi bantuan kredit dan lembaga yang berhubungan dengan kegiatan tersebut.

Analisa dapat digunakan sebagai pedoman atau alat di dalam pengawasan, apakah proyek nanti dapat berjalan dengan yang direncanakan atau tidak.

Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar (2003) pihak – pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan tersebut antara lain :

1. Pemilik Usaha

Para pemilik usaha sangat berkepentingan terhadap hasil dan analisa studi kelayakan yang dibuat, hal ini disebabkan para pemilik tidak mau jika dana yang

ditanamkan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan yang sudah dibuat harus benar – benar di pahami oleh pemilik perusahaan,

2. Kreditor

Jika uang tersebut dibiayai oleh dana pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya, maka pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang telah dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau sampai kredit yang diberikan akan macet akibat usaha tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan. Oleh karena itu, untuk usaha tertentu pihak perbankan akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman dikucurkan kepada pihak peminjam.

3. Pemerintah

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan bisnis adalah untuk meyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan memberikan manfaat bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan kerja. Pemerintah juga berharap bahwa bisnis yang akan dijalankan tidak merusak lingkungan sekitarnya, baik terhadap manusia, binatang maupun tumbuhan.

4. Masyarakat luas

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama bagi masyarakat sekitarnya akan memberikan manfaat seperti tersedianya lapangan kerja baik bagi pekerja disekitar lokasi proyek maupun bagi masyarakat lainnya. Kemudian manfaat lain adalah terbukanya wilayah tersebut dari ketertutupan.

5. Manajemen

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa yang sudah ditugaskan. Kinerja tersebut dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai, sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.

2.4.1 Kredit

Istilah kredit dari bahasa Yunani *credere*, yang berarti kepercayaan. Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau badan yang

memberikan kredit percaya bahwa penerima kredit dimasa akan datang sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan berupa uang, jasa atau barang.

Menurut pendapat dari Muchdarsyah Sinungan (1993) tentang kredit sebagai berikut, arti kata kredit berasal dari Yunani yang berarti kepercayaan. Karena dasar dari kredit adalah kepercayaan, sehingga dengan demikian seseorang yang memperoleh kredit pada dasarnya adalah memperoleh kepercayaan.

Selanjutnya definisi kredit menurut pasal 1 UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan adalah : *Kredit adalah penyediaan uang tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.*

Dengan memandang definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa unsur – unsur dalam kredit adalah :

1. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan baik dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar – benar diterimanya kembali dalam waktu tertentu di masa yang akan datang.
2. Waktu, yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.
3. *Degree of Risk*, adalah tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari jangka waktu memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontra prestasi yang akan diterima di kemudian hari.
4. Prestasi, atau obyek kredit itu tidak hanya dalam bentuk uang, akan tetapi juga dalam bentuk barang dan jasa. Dalam kredit perbankan, prestasi tersebut dalam bentuk uang.

Kredit diberikan atas dasar kepercayaan yang berarti bahwa prestasi yang diberikan benar – benar diyakini dapat dikembalikan oleh debitur sesuai dengan waktu dan syarat–syarat yang disetujui bersama.

2.4.2 Kriteria Pemberian Kredit

Berdasarkan keputusan dari bank Indonesia (pasal 8 UU no 10 tahun 1998 tentang perbankan), kriteria bank dalam memberikan kredit kepada nasabahnya adalah *capital, conditioning, character, capacity, collateral*. Menurut Siswanto (2010), hal – hal yang diperhatikan dalam melakukan permohonan kredit adalah :

1. *Capital* (Modal)

Dalam *capital* kekuatan dan kelemahan perusahaan menjadi hal pertama yang harus dipelajari. Kekuatan dan kelemahan akan dievaluasi oleh bank. *Capital* adalah sumber daya internal yang dimiliki oleh pengusaha. Semakin besar modal sendiri pemilik usaha menunjukkan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, sehingga bank akan semakin yakin memberikan kredit. Kemampuan modal sendiri merupakan benteng yang kuat agar tidak mudah mendapatkan guncangan dari faktor luar. Seperti kenaikan suku bunga, perubahan ketentuan tentang komposisi permodalan. Dalam praktek analisis biasanya *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kesediaan menyediakan *self financing* dari suatu proyek yang akan di biyai.

2. *Conditioning* (prospek usaha)

Keadaan di dalam *condition* ini menggambarkan mengenai kondisi di bidang industri dimana perusahaan bisnis, situasi ekonomi pada umumnya dan pengaruh peraturan pemerintah yang bersangkutan dengan usaha perusahaan. Analisis *conditioning* seringkali dikaitkan dengan kondisi ekonomi saat ini saat usaha berjalan, tetapi dalam kaitannya dengan analisis harus pula mencakup usaha sehingga dapat diperoleh gambaran tentang kontinuitas usaha selama kurun waktu kredit.

3. *Character* (watak)

Dalam watak (*character*) menentukan bagaimana pengetahuan dan pengalaman usaha bisnis manajemen perusahaan calon debitur, prestasi kerja perusahaan dan reputasi pinjam meminjam calon debitur. Suatu pemberian kredit didasari atas kepercayaan yang berasal dari pihak bank bahwa peminjam mempunyai moral, watak maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Dengan demikian watak ini merupakan faktor dominan, namun karena sifatnya kualitatif sehingga merupakan faktor yang paling sulit untuk dianalisis. *Character*

merupakan suatu keadaan watak atau sifat dari calon peminjam baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan penilaian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dari pihak bank kreditur, dalam analisis watak ini yang paling dilihat adalah kepribadian pemilik perusahaan, tingkat keuletan dan keseriusan pemilik dalam berusaha. Selain itu, dari pihak kredit juga bisa melakukan *BI checking* terhadap perusahaan yang bersangkutan untuk mengetahui riwayat piutang perusahaan.

4. *Capacity* (kemampuan)

Capacity merupakan gambaran mengenai perkembangan laba perusahaan pada masa yang lalu. Bagaimana kemungkinan perkembangan laba pada masa yang akan datang dan perkembangan penjualan produk yang diusahakan perusahaan pada masa yang akan datang. *Capacity* menyangkut kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Analisis ini dilakukan untuk mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang – utangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperoleh. Karena menyangkut kemampuan dalam mengelola usaha dimana dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal maka dalam melakukan penilaiannya tidak terlepas dari analisis *capital* (faktor internal) dan *condition* (faktor eksternal) baik secara kualitatif maupun secara kuantitatif.

Analisis dengan menggunakan rasio keuangan merupakan salah satu cara dalam mengetahui kondisi finansial suatu perusahaan. Dengan mengetahui kondisi finansial perusahaan maka selanjutnya analisis rasio keuangan ini akan menjadi salah satu pertimbangan dalam pengajuan kredit di bank. Dengan kondisi rasio keuangan yang baik dan sesuai dengan ketentuan yang dimiliki masing – masing bank maka akan diketahui apakah perusahaan itu layak menerima kredit atau tidak. Apabila perusahaan layak menerima kredit maka dapat dikatakan bahwa perusahaan itu telah memiliki keadaan finansial yang baik sehingga layak untuk dikembangkan.

5. *Collateral* (agunan)

Collateral adalah barang – barang yang diserahkan calon peminjam sebagai agunan atas kredit yang diterimanya. *Collateral* tersebut harus dinilai

pihak bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, nilai dan status hukumnya. Penilaian terhadap collateral ini yang terpenting dapat ditinjau dari dua segi ekonomi yaitu dalam arti bernilai dan dapat diperjual belikan secara bebas dan segi yudiris yaitu memenuhi syarat – syarat hukum sebagai agunan. Sebagaimana dalam analisis 5C lainnya, maka hal yang terpenting dari analisis ini adalah bahwa collateral merupakan “*second wayout*” oleh karenanya tidak dapat dibenarkan analisis kredit hanya berdasar kepada ketersediaan agunan.

Dalam implementasinya, analisis dengan 5 C seringkali analisis kredit mengalami hambatan terkait dengan kelemahan dan keterbatasan analisis kredit terhadap profil bisnis nasabah yang akan di analisis, secara umum ada empat hal yang seringkali berakibat pada kesalahan dalam pengambilan keputusan (Kasmir, 2008) , yaitu :

1. *Optimal stoping problem*

Hal ini terkait dengan keterbatasan analisis kredit dalam mengumpulkan informasi sementara dalam waktu tertentu, harus sudah dapat memberikan kesimpulan akhir. Seringkali analisis kredit harus dapat mengelola pencarian informasi sampai sejauh mana akan tetapi tetap dalam bata –batas yang menguntungkan, hal ini disadari bahwa informasi bersifat dinamis bahkan dimungkinkan akan selalu berubah dari waktu ke waktu.

2. *Asynetric Information Problem*

Terkait dengan informasi dimana analisis kredit dan nasabah yang dianalisis memiliki pengetahuan dan pemahaman yang berbeda terhadap satu hal yang akan dianalisis sehingga seringkali terjadi salah pengertian terhadap penjelasan yang telah diberikam.

3. *Adverse Selection Problem*

Seringkali terhadap suatu pertanyaan yang diberikan untuk medapatkan informasi tertentu, calon nasabah telah menyiapkan jawaban tertentu yang dipilih dengan tujuan untuk memuluskan permohonan kreditnya, akibatnya informasi yang diterima adalah hal yang sifatnya “idealnya” bukan kondisi usaha sebenarnya.

4. *Ageny Problem dan Moral Hazard*

Dalam hubungan dengan debitur, pejabat kredit akan selalu dihadapkan pada suatu konflik kepentingan, yaitu antara kepentingan pribadi dengan kepentingan perusahaan, secara umum teori ini menyatakan bahwa debitur akan selalu memanfaatkan peluang bagaimana mencari keuntungan sebesar besarnya, kalau perlu dengan merampas hak dan kepentingan kreditur. Dalam praktiknya debitur tidak akan segan-sega melanggar seluruh syarat dan ketentuan kredit bahkan kalau perlu dengan membujuk dan berkolusi dengan pegawai bank untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

2.5 Strategi Pengembangan Agroindustri

2.5.1 Konsep Strategi

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumberdaya. Formulasi strategi adalah proses penyusunan perencanaan jangka panjang (Rangkuti, 2001) strategi pada hakekatnya suatu seni yang memiliki implementasi yang didasari pada intuisi, perasaan dan hasil pengalaman. Strategi juga merupakan ilmu dimana langkah-langkahnya selalu berkaitan dengan data dan fakta yang ada. Seni dan ilmu yang digunakan sekaligus membina atau mengelola sumber daya yang dimiliki dalam suatu rencana atau tindakan. Strategi biasanya menjangkau masa depan, sehingga pada umumnya strategi disusun secara bertahap dengan perhitungan faktor – faktor yang mempengaruhinya.

Berdasarkan definisi yang telah disebutkan, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu cara perusahaan dalam mencapai tujuannya dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

2.5.2 Tipe Strategi

Menurut Rangkuti (2005), strategi dapat dikelompokkan ke dalam tiga tipe yaitu strategi manajemen, strategi investasi dan strategi bisnis. Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan manajemen dengan orientasi pengembangan secara makro diantaranya adalah strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi penetapan keuangan dan sebagainya.

Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

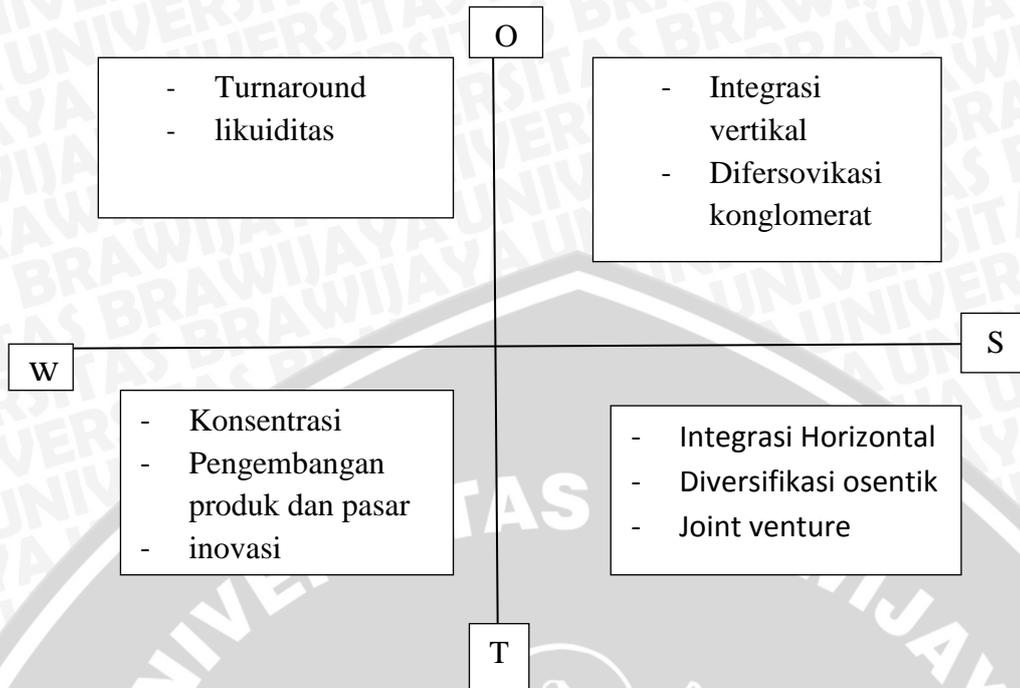
Strategi bisnis sering disebut strategi bisnis fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi – fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi dan strategi yang berhubungan dengan keuangan.

2.5.3 Perencanaan Strategi

Formulasi strategi atau yang biasa yang disebut perencanaan strategi adalah proses penyusunan perencanaan jangka panjang sehingga prosesnya lebih banyak menggunakan proses analitik. Perencanaan strategis merupakan suatu proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi dalam upaya pengembangan perusahaan untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat menilai secara objektif kondisi internal maupun eksternal perusahaan, sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat dibedakan secara jelas, fungsi manajemen, konsumen, distributor dan pesaing (Rangkuti, 2005)

2.5.4 Analisis Matrik Grand Strategy

Matriks *Grand Strategy* merupakan tahapan pencocokan (*matching stage*) pada proses formulasi strategi. Matrik ini didasarkan pada dua dimensi evaluasi yaitu posisi kompetitif (*competitive position*) dan pertumbuhan pasar (*market growth*). Strategi yang sesuai untuk dipertimbangkan suatu organisasi terdapat pada urutan daya tariknya dalam masing-masing kuadran matrik. Matriks *Grand Strategy* ini digunakan agar dapat diketahui posisi perusahaan diantara empat kuadran yang tersedia serta dapat diketahui strategi alternatif yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha.



Gambar 1. Matrix *Grand Strategy*

Matriks ini terdiri dari empat kuadran, yaitu:

a. Kuadran I (strategi agresif)

Apabila perusahaan berada pada kuadran dengan strategi agresif maka perusahaan berada pada posisi yang baik untuk menggunakan kekuatan internalnya guna memanfaatkan peluang eksternal, menggapai peluang internal, mengatasi kelemahan internal, menghindari ancaman eksternal.

b. Kuadran II (strategi kompetitif / diversifikasi)

Perusahaan mempunyai kekuatan yang lebih besar daripada kelemahan dan mempunyai ancaman yang lebih besar daripada peluang.

c. Kuadran III (strategi defensif)

Pada posisi ini perusahaan disarankan untuk memperbaiki kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Perusahaan memiliki kelemahan yang lebih besar daripada kekuatan dan memiliki ancaman yang lebih besar daripada peluang. Kondisi ini merupakan kondisi yang tidak menguntungkan karena perusahaan menghadapi berbagai kendala, sementara sumberdaya yang dimiliki mempunyai banyak kelemahan.

d. Kuadran IV (strategi konservatif)

Pada kuadran ini dengan strategi konservatif mengimplikasikan untuk tetap berada pada dekat dengan kompetisi dasar perusahaan dan tidak mengambil resiko pasar yang berlebihan. Strategi konservatif ini seringkali memasukkan penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi konsentrik . (David,2006).

2.5.5 Analisis SWOT Sebagai Alat Perencanaan Strategis

Analisis SWOT merupakan alat analisis paling sederhana dalam mengadakan pemeriksaan lingkungan perusahaan. Analisis SWOT merupakan analisis perusahaan dengan melihat lingkungan mana yang menjadi kekuatan dan kelemahan (internal) serta peluang dan ancaman (eksternal). Menurut Pierce dan Robinson (1997) menyatakan bahwa analisis SWOT sebagai berikut.

1. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan merupakan sumber daya, ketrampilan atau keunggulan yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau yang ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan dapat terkandung dalam sumberdaya keuangan, citra kepemimpinan pasar, hubungan pembeli dengan pemasok serta faktor yang lain.

2. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumberdaya keuangan, kapabilitas manajemen, ketrampilan pasar dan citra merk dapat merupakan sumber kelemahan.

3. Peluang (*opportunity*)

Peluang merupakan situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasu persaingan atau peraturan, perubahan teknologi serta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan

4. Ancaman (*threat*)

Ancaman merupakan situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar menawar pembeli atau pemasok, perubahan teknologi serta peraturan baru yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

2.6 Tahapan Perencanaan Strategis

2.6.1. Tahapan Pengumpulan Data

Tahapan pengumpulan data merupakan kegiatan yang meliputi pengumpulan data, pengklasifikasian dan pra analisis. Pada tahap ini data dibedakan menjadi dua yaitu data internal dan eksternal.

1. Data Internal

Data internal merupakan data yang diperoleh dari dalam perusahaan itu sendiri, seperti keuangan, sumberdaya manusia, kegiatan operasional dan kegiatan pemasaran (Rangkuti, 2005). Selanjutnya suatu tabel Evaluasi Faktor Internal disusun untuk merumuskan faktor strategis internal dalam kerangka *Strength and weakness* perusahaan.

Menurut Rangkuti (2001) faktor – faktor yang perlu di analisis dalam internal perusahaan adalah:

- a. Keuangan perusahaan, ditinjau dari sudut perusahaan yang ingin memperoleh keuntungan setinggi tingginya maka keuntungan dari produksi terdiri dari selisih antara nilai yang dihasilkan dengan nilai yang dimasukkan.
- b. Sumberdaya Manusia, peran manusia dalam organisasi sangatlah penting. Karena manusia yang mengambil keputusan untuk semua fungsi. Perusahaan harus mempertimbangkan masalah sumberdaya manusia sehingga kinerja karyawan akan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan.
- c. Operasioanal, para ahli dibidang operasional akan memusatkan perhatian pada pengambilan keputusan mengenai proses manufaktur dan proses produksi serta menetapkan berbagai keputusan dalam kebijakan persediaan (bahan baku, bahan penolong, barang jadi dan berbagai persediaan lainnya) sehingga

persediaan yang ada sejalan dengan kelancaran operasi perusahaan dan juga tidak mengalami kelebihan.

- d. Fasilitas fisik agroindustri dapat berupa lokasi usaha, harta yang dimiliki maupun peralatan yang dimiliki untuk membantu kelancaran agroindustri dalam menjalankan usahanya.

Menurut Siagian (1998), faktor internal yang menjadi kekuatan organisasi yang dapat menjadi kekuatan adalah saluran distribusi yang handal, posisi kas perusahaan, lokasi yang menguntungkan, keunggulan dalam penerapan teknologi yang canggih tetapi sekaligus tepat guna dan tipe organisasi yang digunakan. Berbagai kelemahan dapat muncul dalam berbagai bentuk seperti kelemahan manajerial, fungsional, operasional, struktural atau bahkan psikologis.

2. Data Eksternal

Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan, seperti pasar, competitor, komunitas, pemasok, pemerintah dan kelompok kepentingan tertentu (Rangkuti, 2005). Selanjutnya suatu tabel Evaluasi Faktor Eksternal disusun untuk merumuskan faktor strategis eksternal tersebut dalam kerangka peluang dan ancaman perusahaan.

Menurut Rangkuti (2001) faktor yang perlu dianalisis dalam lingkungan eksternal adalah :

- a. Lingkungan ekonomi yang memiliki kekuatan yang sangat besar dan mempengaruhi daya beli dan pola pembelian konsumen itu meliputi pertumbuhan ekonomi, tingkat pendapatan dan inflasi.
- b. Teknologi meliputi semua aspek yang terlibat dalam menciptakan pengetahuan baru dan menerjemahkan pengetahuan tersebut menjadi output, produk, proses dan bahan baku.
- c. Pemerintah memiliki kedudukan yang kuat, merupakan sumber dana, memiliki kewenangan mempengaruhi pasar, tinggi rendahnya bunga bank maupun pinjaman tak sepenuhnya terlepas dari kendali pemerintah.
- d. Persaingan merupakan usaha yang dapat menghambat dari usaha agroindustri tersebut.

2.6.2 Tahapan Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut ke dalam model kuantitatif perumusan strategi. Sebaiknya menggunakan beberapa model sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat (Rangkuti, 2005). Model analisis yang digunakan adalah matrik internal eksternal, matrik grand strategy dan matrik SWOT.

1. Penentuan skor analisis lingkungan internal dan eksternal

a. Kriteria Pemberian Bobot Menggunakan Matrik Urgensi

Bobot adalah kepentingan relative antar variabel yang terdapat pada faktor internal maupun eksternal. Dengan menggunakan matrik urgensi, penentuan bobot dari masing – masing variabel kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman dengan melihat manakah adari variabel yang lebih urgen. Pemilihan faktor yang lebih urgen dengan cara membandingkan antar poin per poin variabel antara baris dan kolom dari masing – masing faktor internal dan eksternal. Kemudian hasil poin perbandingan dijumlahkan. Poin yang terbanyak akan menentukan angka untuk pembobotan. Urutan bobot tertinggi maka merupakan faktor paling urgen.

Tabel 2. Matrik Urgensi

	Faktor yang lebih Urgen										Bobot (%)
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	Jumlah	
A		a	a	a	e	a	a	a	a		
B	b		b	b	b	b	b	b	b		
C	a	b		d	e	c	c	h	i		
D	a	d	d		e	f	d	d	i		
E	e	b	c	e		e	e	e	e		
F	e	b	c	f	e		f	h	f		
G	a	b	c	d	e	f		g	g		
H	h	h	h	d	e	f	g		i		
I	i	i	i	i	e	f	g	h			
TOTAL											

b. Kriteria Pemberian Rating

Kriteria pemberian rating pada faktor – faktor internal dan eksternal sifatnya sangat relatif, tidak ada rumusan baku karena semua tergantung pada

kondisi sesungguhnya dan pengaruhnya terhadap agroindustri jamu skala kecil. Menurut rangkuti (2005), kriteria pemberian rating .

- 4: apabila agroindustri sangat tergantung pada aspek tersebut, sehingga agroindustri ini mempunyai kekuatan yang lebih pada aspek tersebut, jika dibandingkan dengan pesaing posisi agroindustri jauh lebih baik dimana posisi pesaing lemah.
- 3: apabila agroindustri sangat tergantung pada aspek tersebut dan mempunyai pengaruh bagi perkembangan usaha, jika dibandingkan dengan pesaing, posisi agroindustri sedikit lebih baik dari pesaing.
- 2: apabila aspek ini dianggap kurang berpengaruh bagi agroindustri tetapi penting untuk dipertimbangkan maka agroindustri mempunyai kelemahan pada aspek ini.
- 1: apabila aspek ini dianggap tidak berpengaruh bagi agroindustri dan tidak penting untuk dipertimbangkan maka agroindustri mempunyai kelemahan pada aspek ini.

2. Matrik Grand Strategy

Matrik ini untuk mengetahui posisi perusahaan terletak dimana dari keempat kuadran yang tersedia dan selanjutnya dapat diketahui strategi alternatif yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha.

a. Kuadran I (Strategi Agresif)

Perusahaan mempunyai kekuatan lebih besar daripada kelemahan dan mempunyai peluang lebih besar daripada ancaman. Pada posisi seperti ini agroindustri memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang dengan maksimal.

b. Kuadran II (Strategi Vertikal)

Agroindustri memiliki kelemahan lebih besar dibandingkan kekuatan dan mempunyai peluang lebih besar daripada ancaman. Pada posisi ini perusahaan menghadapi peluang yang lebih besar akan tetapi sumberdaya lemah. Oleh karena itu, fokus dari strategi ini adalah meminimalkan kendala internal agroindustri. Strategi yang dilakukan dengan *turn around* atau likuidasi yaitu menjual seluruh asset perusahaan yang dapat dihitung nilainya.

c. Kuadran III (Strategi Defensif)

Agroindustri memiliki kelemahan lebih banyak daripada kekuatan dan mempunyai ancaman lebih besar daripada peluang. Merupakan kondisi yang tidak menguntungkan karena agroindustri menghadapi berbagai ancaman eksternal sementara sumberdaya yang dimiliki memiliki banyak kelemahan. Strategi yang digunakan adalah konsentrasi, pengembangan pasar dan produk serta inovasi.

d. Kuadran IV (Strategi Diversifikasi)

Agroindustri memiliki kekuatan lebih besar daripada kelemahan dan mempunyai ancaman lebih besar daripada peluang. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, agroindustri memiliki keunggulan sumberdaya. Agroindustri pada posisi ini dapat menggunakan kekuatannya untuk memanfaatkan peluang. Strategi yang dapat digunakan yaitu meningkatkan pengawasan terhadap pesaing walaupun harus dengan memilikinya.

3. Penentuan keterkaitan Evaluasi Faktor Internal (IFE) dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) dengan matriks *Matriks Grand Strategy*

Penentuan keterkaitan ini digunakan untuk mengetahui posisi agriindustri keripik salak. Analisis internal ditentukan dari selisih unsur kekuatan dan kelemahan. Sedangkan analisis eksternal ditentukan dari selisih unsur peluang dan ancaman. Dari titik selisih keduanya kemudian ditarik garis dari titik absis dan ordinat yang bertemu di titik kordinat. Dengan demikian akan diketahui posisi atau kedudukan perusahaan dalam memasarkan produk keripik salak dengan menggunakan *Matriks Grand Strategy*.

4. Matrik SWOT

Matrik SWOT menampilkan faktor internal perusahaan (kekuatan – kelemahan) dan juga faktor eksternal (peluang-ancaman) dan isu strategis yang timbul sebagai hasil pertemuan antara faktor internal dan eksternal. Menurut Umar (2003), matrik SWOT merupakan alat yang penting untuk membantu para manajer untuk mengembangkan empat tipe strategi. Empat tipe strategi yang dimaksud adalah :

a. Strategi SO (*Strenght-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang – peluang yang ada di luar perusahaan. Pada umumnya perusahaan berusaha melaksanakan strategi WO,ST atau WT untuk menetapkan startegi SO.

b. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal.

c. Strategi ST (*Strength-Threat*)

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal.

d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada di dalam posisi yang berbahaya.



III. KERANGKA KONSEP PENELITIAN

3.1 Kerangka Pemikiran

Pengembangan agroindustri merupakan gabungan antara pertanian dan industri yang memiliki peranan penting dalam pembangunan pedesaan. Peranan tersebut diantaranya adalah penyedia lapangan kerja, penciptaan nilai tambah, perbaikan distribusi pendapatan dan pembangunan pertanian secara luas. Agroindustri merupakan salah satu sektor usaha yang sebagian besar bahan bakunya berada di dalam satu kawasan. Sehingga keberadaan agroindustri sendiri merupakan salah satu bentuk pemanfaatan sumberdaya lokal suatu daerah.

Tujuan agroindustri pada umumnya adalah mencapai profit atau keuntungan potensial. Oleh karena itu, pengusaha perlu memperhatikan optimalisasi produknya. Dengan keuntungan yang diperoleh mempunyai peranan penting dalam kelangsungan roda ekonomi perusahaan. Keuntungan merupakan selisih antara total penerimaan dengan biaya yang digunakan. Cara untuk mendapatkan keuntungan dapat ditempuh dengan menekan total biaya produksi sehingga pengeluaran dapat meminimalkan dengan mempertahankan total penerimaan atau penambahan total penerimaan.

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu sentra agroindustri jamu tradisional terbesar di Indonesia. Di Kabupaten Sukoharjo banyak sekali terdapat produsen jamu baik skala kecil maupun skala menengah. Dengan banyaknya produsen yang ada di Kabupaten Sukoharjo menjadikan Kabupaten Sukoharjo menjadi kota Jamu satu – satunya di Indonesia. Oleh karena itu, sejak desember 2012 Kabupaten Sukoharjo mendeklarasikan diri sebagai Kota Jamu.

Sektor industri khususnya di bidang pengolahan hasil pertanian mampu menyerap tenaga kerja yang banyak. Namun seiring dengan berjalannya waktu, jumlah produsen jamu di Sukoharjo mengalami penurunan. Hal ini dikarenakan berkurangnya volume penjualan jamu dalam kurun tiga tahun terakhir ini. Penurunan volume penjualan ini disebabkan tingginya persaingan diantara produsen jamu dan mahalnya bahan baku karena cuaca yang tidak menentu.

Penurunan volume penjualan mengakibatkan penurunan pendapatan agroindustri. Hal ini dapat mengganggu kelangsungan hidup agroindustri di masa

yang akan datang. Sehingga perlu dilakukan upaya untuk meningkatkan pendapatan. Analisa kelayakan yang dilihat dari sisi finansial digunakan untuk mengetahui kondisi finansial usaha. Dengan mengetahui kondisi finansial yang sesuai dengan kriteria kredit maka nanti diharapkan mampu memberi kemudahan agroindustri yang akan melakukan peminjaman kredit untuk menunjang kelangsungan usaha.

Permasalahan yang timbul berasal dari internal dan eksternal agroindustri. Pada aspek internal, sulitnya bahan baku merupakan permasalahan utama agroindustri. Sulitnya bahan baku mengakibatkan tingginya harga bahan baku disaat musim paceklik. Oleh karena itu biaya produksi menjadi meningkat. Sehingga banyak agroindustri skala kecil yang gulung tikar.

Selain dari faktor internal, permasalahan juga timbul dari keadaan di lingkungan agroindustri. Tingginya persaingan antara produsen jamu mengakibatkan berkurangnya volume penjualan jamu. Agroindustri jamu skala kecil yang paling merasakan akibatnya. Hal ini dikarenakan produsen jamu skala kecil umumnya belum memiliki merk sehingga kurang dikenal oleh masyarakat. Padahal, saat ini di Kabupaten Sukoharjo memiliki lebih dari 33 produsen jamu dengan produk yang hampir sama. Sehingga produsen jamu skala kecil kalah bersaing dengan produsen jamu yang sudah memiliki merk.

Maka selanjutnya perlu diketahui mengenai analisis kelayakan finansial agroindustri. Manakah yang lebih berpengaruh dalam kebangkrutan usaha. Faktor lingkungan internal atau eksternal. Untuk perhitungan kelayakan di buat tiga starta untuk membedakan anatara usaha skala besar, menengah dan kecil. Sehingga nantinya dapat diketahui kondisi finansial masing – masing usaha jamu yang dilakukan. Dari hasil ini dapat diketahui seberapa besar finansial perusahaan mempengaruhi tingkat kebangkrutan agroindustri jamu sampai tahun 2012.

Analisis kelayakan usaha dilihat dari segi finansial perusahaan atau agroindustri. Dalam dunia kerja, kredit merupakan salah satu alternatif utama sumber pembiayaan ekstern perusahaan jika sumber dana intern perusahaan tidak mencukupi. Oleh karena itu dalam analisis kelayakan usaha menggunakan analisis kelayakan dalam mendapatkan kredit. Pentingnya analisis berdasarkan kelayakan pengambilan kredit ini karena saat ini pengembangan agroindustri membutuhkan

bantuan kredit untuk menjaga kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Sehingga, diharapkan nantinya melalui perhitungan analisis usaha ini produsen jamu sudah layak untuk mendapatkan kredit. Dengan diketahuinya hal tersebut maka kelangsungan kegiatan operasional perusahaan dapat didukung oleh kredit dari bank. Dengan diketahuinya tingkat kelayakan finansial agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo nantinya mampu meningkatkan pendapatan agroindustri

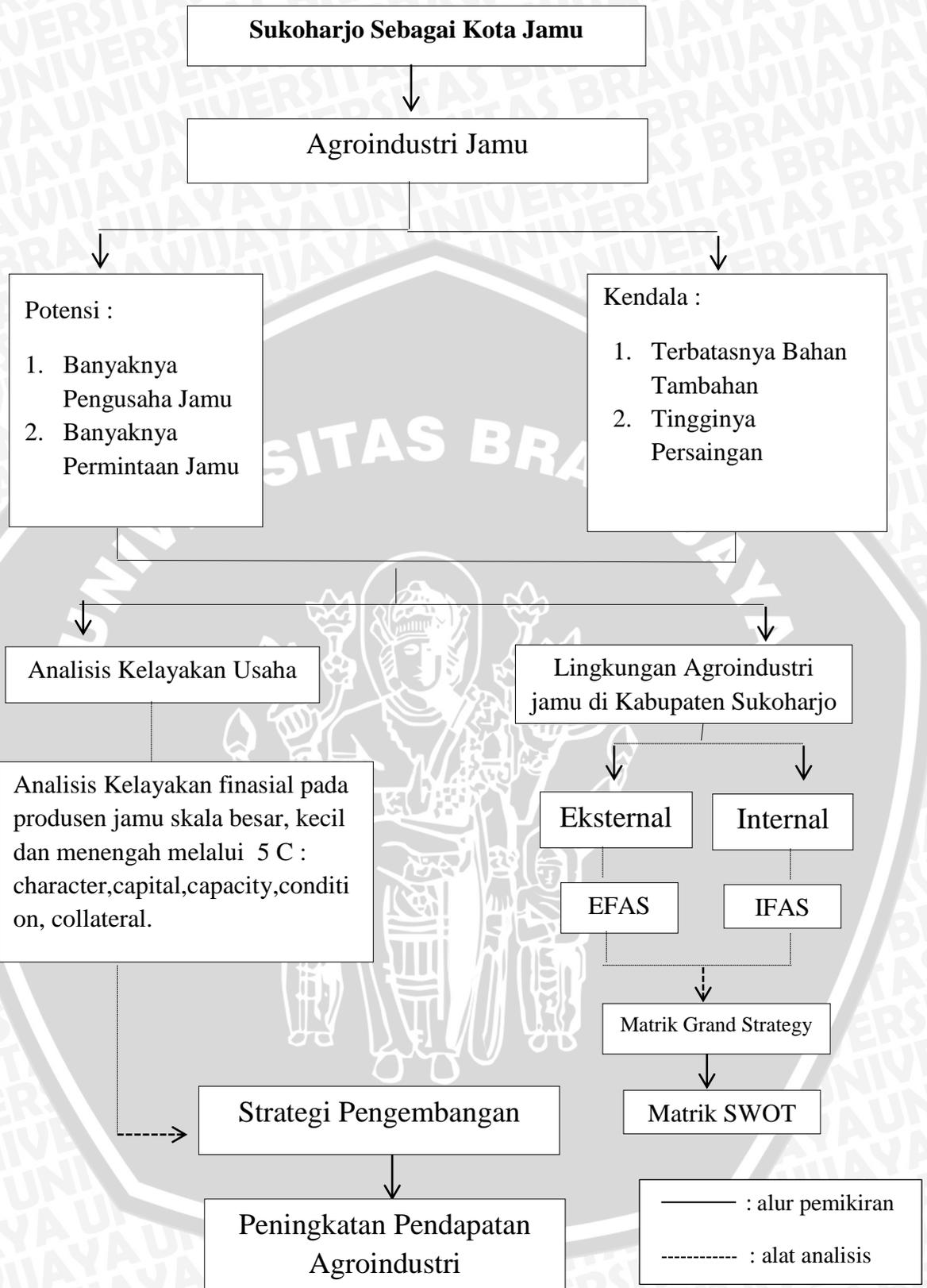
Selain itu, agar suatu industri dapat bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ketat diperlukan adanya strategi yang tepat karena dengan adanya strategi yang tepat diharapkan mampu memberikan arah dalam upaya pengembangan perusahaan. Strategi dapat digunakan sebagai alat atau cara dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan baik tujuan jangka panjang maupun jangka pendek sehingga tujuan perusahaan dapat diperoleh secara maksimal. Adanya analisis strategi ini diharapkan nantinya agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo mampu bersaing dengan produsen jamu dari daerah lainnya Menurut Winardi (2002) secara keseluruhan dapat diketahui pentingnya strategi pada suatu perusahaan sehingga dapat bersaing bahkan dapat menempatkan perusahaan diatas perusahaan pesaingnya.

Analisis SWOT merupakan formulasi strategis yang baik sebab analisis ini dapat mengidentifikasi beberapa faktor internal maupun eksternal agroindustri jamu tradisional secara sistematis dan menyeluruh sehingga dapat dirumuskan strategi agroindustri secara tepat. Faktor eksternal antara lain adalah perekonomian, pemerintahan, pasar dan persaingan. Sedangkan faktor internal adalah faktor finansial dan akuntansi, faktor produksi dan operasi, faktor pemasaran dan distribusi dan faktor tenaga kerja.

Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threat). Dalam penelitian ini, analisis SWOT akan digunakan untuk menganalisis faktor lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki dan faktor eksternal (ancaman dan peluang) yang dihadapi oleh agroindustri. Dengan diketahuinya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman tersebut diharapkan produsen jamu mampu meningkatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengurangi kelemahan serta mampu

memanfaatkan peluang yang ada untuk mengantisipasi ancaman yang mungkin timbul. Analisis SWOT yang digunakan meliputi analisis matrik IFE dan EFE, Matrik IE dan analisis matrik SWOT. Untuk lebih jelasnya kerangka pemikiran ini dapat dilihat pada gambar berikut :





Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran

3.2 Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Seperti agroindustri jamu lainnya pada penelitian terdahulu maka agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo layak untuk dikembangkan.
2. Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo sudah menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang sesuai berdasarkan keadaan lingkungan internal dan eksternalnya.

3.3 Batasan Masalah

Untuk mempersempit ruang lingkup penelitian maka dilakukan pembatasan masalah. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini dibatasi pada agroindustri jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo. Penelitian ini dilakukan pada agroindustri atau produsen jamu yang masih bertahan hingga saat ini.
2. Penelitian ini terbatas pada agroindustri yang saat ini sedang melakukan peminjaman kredit.
3. Perhitungan kelayakan usaha berdasarkan ketentuan untuk pengambilan kredit di bank yang secara rinci pengukuran kelayakan finansial usaha berdasarkan kriteria memperoleh kredit dapat dilihat pada tabel definisi operasional dan pengukuran variabel (Tabel 3)
4. Untuk mencari alternatif strategi pengembangan yang sesuai digunakan analisis matrik *grand strategy* dan analisis SWOT dengan melihat faktor internal dan eksternal agroindustri Jamu Tradisional yang berpengaruh pada strategi pengembangan usaha.

3.4 Definisi Operasional Variabel Dan Pengukuran Variabel

Tabel 3. Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel

KONSEP	VARIABEL	DEFINISI OPERASIONAL	PENGUKURAN
Kelayakan Usaha Berdasarkan Pengajuan Kredit	1. Karakter	Karakter merupakan pengetahuan dan pengalaman usaha manajemen serta prestasi kerja maupun reputasi agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.	BI <i>Checking</i> <i>Market Checking</i>
	2. Capacity Meliputi a. Current Rasio	Capacity merupakan kemampuan agroindustri jamu dalam membayar hutang dan menjalankan usaha untuk menghasilkan laba. mengukur kemampuan agroindustri jamu dalam memenuhi hutang jangka pendek menggunakan aktiva lancar.	Current Rasio > 140 %

KONSEP	VARIABEL	DEFINISI OPERASIONAL	PENGUKURAN
	b. Quick Rasio	Kemampuan agroindustri jamu dalam membayar hutang jangka pendek menggunakan aktiva yang lebih likuid yaitu aktiva lancar tanpa persediaan.	Quick Rasio > 35 %
	c. Long Debt To Equity Ratio (LDER)	Menunjukkan bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan jaminan untuk hutang jangka panjang yang dimiliki agroindustri.	LDER (+) Rasio bernilai positif, dan semakin besar rasio ini semakin baik
	d. Debt To Equity Rasio (DER)	Menunjukkan bagian dari setiap rupiah modal agroindustri jamu yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan hutang.	DER (+) Rasio ini harus bernilai positif
	e. Return On Investment (ROI)	Mengukur kemampuan agroindustri jamu berdasarkan keseluruhan dana yang ditanamkan di dalam aktiva.	ROI (+) Rasio bernilai positif
	f. Net Profit Margin	Menunjukkan hasil keuntungan yang diperoleh agroindustri jamu dalam menghasilkan laba pada setiap jumlah rupiah penjualan.	Net Profit Margin (+)
	g. Return On Equity (ROE)	Mengukur tingkat hasil penghasilan investasi pemilik agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.	ROE (+)
	h. Fixed Asset Turnover (FATO)	Menunjukkan berapa kali nilai aktiva berputar bila diukur dari volume penjualan agroindustri	FATO (+)

KONSEP	VARIABEL	DEFINISI OPERASIONAL	PENGUKURAN
	i. Total Asset Turnover (TATO)	Menunjukkan perputaran total aktiva diukur dari penjualan atau seberapa jauh kemampuan agroindustri jamu menciptakan penjualan.	TATO (+)
	3. Capital	sumber daya intern atau finansial agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo	Diatas ketentuan Credit Risk Rating (CRR)
	4. Condition	Merupakan faktor eksternal (sosial ekonomi) yang mempengaruhi kegiatan agroindustri jamu dan merupakan gambaran prospektif tidaknya usaha yang akan di biayai oleh kredit.	<i>Market share</i>
	5. Collateral	Jaminan yang digunakan untuk mendapatkan kredit modal kerja pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo	80 % dari Total Hutang
Strategi Pengembangan	1. Faktor Internal Meliputi : a. Sumber Daya Manusia	Sumberdaya manusia yang dimiliki agroindustri jamu dalam menjalankan kegiatan usaha	4 = sangat berpengaruh 3 = berpengaruh 2 = kurang berpengaruh 1 = tidak berpengaruh

KONSEP	VARIABEL	DEFINISI OPERASIONAL	PENGUKURAN
	<p>b. Produksi</p> <p>c. Manajemen Keuangan</p> <p>d. Wilayah pemasaran</p> <p>e. Bahan Baku</p> <p>f. Pengalaman Usaha</p> <p>g. Teknologi</p>	<p>Karakter merupakan pengetahuan dan pengalaman usaha manajemen serta prestasi kerja maupun reputasi agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo</p> <p>Kemampuan agroindustri jamu dalam mengelolah keuangan perusahaan.</p> <p>Tersedianya pasar yang luas untuk memasarkan jamu.</p> <p>Tersediannya bahan baku empon – empon yang digunakan dalam proses produksi jamu.</p> <p>Lamanya pengusaha dalam menekuni bisnis jamu.</p> <p>Banyaknya teknologi dalam menunjang kegiatan usaha jamu.</p>	<p>4 = sangat berpengaruh 3 = berpengaruh 2 = kurang berpengaruh 1 = tidak berpengaruh</p>

KONSEP	VARIABEL	DEFINISI OPERASIONAL	PENGUKURAN
	<p>2. Faktor Eksternal</p> <p>Meliputi :</p> <p>a. Permintaan Pasar</p> <p>b. Pemerintah Daerah</p> <p>c. Harga Bahan Baku</p> <p>d. Kelompok Usaha</p> <p>e. Permodalan Terbatas</p> <p>f. Ijin BPOM</p>	<p>Fakto yang mempengaruhi kondisi lingkungan agroindustri yang berasal dari luar.</p> <p>Permintaan pasar dari produk jamu yang berasal Kabupaten Sukoharjo.</p> <p>Dukungan dari pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo dalam mengembangkan agroindustri jamu.</p> <p>Harga bahan baku yang digunakan dalam proses produksi jamu</p> <p>Kelompok pengusaha jamu di Kabupaten Sukoharjo</p> <p>Permodalan terbatas yang dimiliki oleh agroindustri jamu</p> <p>Perijinan produk jamu melalui BPOM untuk memasarkan produk jamu.</p>	<p>4 = sangat berpengaruh</p> <p>3 = berpengaruh</p> <p>2 = kurang berpengaruh</p> <p>1 = tidak berpengaruh</p>

IV. METODE PENELITIAN

4.1 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja yakni pada agroindustri Jamu Tradisional yang terletak di Kecamatan Nguter Kabupaten Sukoharjo dengan pertimbangan bahwa kecamatan Nguter merupakan sentra Industri Jamu di Kabupaten Sukoharjo. Pemilihan agroindustri di kecamatan Nguter ini dengan pertimbangan bahwa kecamatan Nguter memiliki karakteristik responden yang mampu mewakili agroindustri Kabupaten Sukoharjo. Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari hingga Maret 2013.

4.2 Metode Penentuan Responden

Populasi yang diteliti adalah produsen jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo. Populasi agroindustri jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo saat ini ada 33 produsen jamu. Penentuan responden dilakukan secara purposive. Karena tujuan penelitian adalah menganalisis kelayakan usaha berdasarkan kriteria memperoleh kredit maka sampel dilakukan dengan memilih agroindustri yang saat ini sedang melakukan peminjaman kredit. Produsen yang saat ini melakukan peminjaman kredit berjumlah 7 produsen, sehingga sampel pada penelitian ini adalah 7 produsen jamu tersebut. agar sampel dapat mewakili semua strata agroindustri maka sampel dalam penelitian ini merupakan agroindustri jamu skala besar, menengah dan kecil. Sehingga jumlah sampel mampu mewakili keadaan karakteristik agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Selain itu juga terdapat *key informan* dari pihak bank dan juga KOJAI untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat.

4.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Wawancara, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden produsen agroindustri jamu meliputi : karakteristik responden, proses pengolahan, penyedia input produksi, biaya dan penerimaan produksi jamu tradisional.
2. Dokumentasi, yaitu data yang diperoleh melalui data – data yang tercatat di wilayah setempat, meliputi data monografi kecamatan nguter dan foto mengenai proses pengolah jamu.
3. Observasi, yaitu data yang diperoleh dari melihat dan mengadakan pengamatan langsung di lokasi penelitian meliputi data proses pengolahan, penyediaan biaya produksi dan pemasaran

Sedangkan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain adalah :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian yaitu agroindustri Jamu Tradisional dalam kemasan diantaranya adalah kebutuhan bahan baku, kegiatan proses produksi, kegiatan pemasaran, jumlah output yang dihasilkan, keadaan lingkungan internal dan eksternal agroindustri, jumlah tenaga kerja, biaya dan penerimaan produksi jamu tradisional.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai instansi terkait dan berbagai pustaka ilmiah yang mendukung. Berbagai pustaka ilmiah yang mendukung digunakan sebagai dasar dalam penentuan faktor internal dan eksternal usaha jamu yang digunakan untuk menyusun matik SWOT. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data jumlah agroindustri di Kabupaten Sukoharjo dari Disperindang, jumlah penyerapan tenaga kerja oleh agroindustri oleh BPS, keadaan geografis Kabupaten Sukoharjo.

4.4 Metode Analisis Data

4.4.1 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk meneliti dan mengetahui kelayakan suatu usaha. Hal ini dilihat dari keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Analisis kelayakan ini berdasarkan pengambilan kredit di bank. Sehingga diharapkan nantinya perusahaan dianggap layak untuk menerima kredit. Analisis yang digunakan adalah analisis analisis 5 C. Analisis 5 C (*character, capacity, capital, condition, collateral*)

1. Character

Character merupakan analisis kualitatif yang digunakan untuk mengetahui sifat atau karakter debitur. Selain itu merupakan faktor terpenting dalam pertimbangan pemberian kredit yang menyangkut *willingness to pay*. Faktor ini merupakan faktor penentu utama dalam memberikan kredit. Analisis yang digunakan dalam *character* adalah alasan permohonan pengajuan kredit, riwayat usaha (reputasi), riwayat hubungan dengan bank lain, legalitas usaha, informasi mitra usaha, tingkat asosiasi usaha, informasi dan lingkungan

2. Capacity

Capacity adalah kemampuan perusahaan untuk membayar utang. Gambaran kemampuan dalam menjalankan usaha dalam menghasilkan laba. Selain itu, *capacity* juga mengukur kemampuan pemohon membayar pinjaman dari kegiatan usaha yang akan dibiayai.

A. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi semua kewajiban finansial jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia (Syamsyuddin,2004). Sedangkan menurut Martono (2005), kemampuan finansial jangka pendek tersebut meliputi kewajiban membayar hutang jangka pendek (disebut likuiditas badan usaha) dan membayar kewajiban untuk kegiatan operasi atau produksi yang ada di perusahaan (disebut likuiditas perusahaan). Dalam rasio likuiditas ini yang dihitung adalah Current Rasio dan Quick Rasio

a. Current Rasio

Current Rasio mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi hutang jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva lancarnya. Current Ratio yang tinggi menunjukkan jaminan yang lebih tinggi atas hutang jangka pendek, namun hal ini bisa juga menunjukkan adanya kelebihan aktiva lancar yang akan mempunyai pengaruh yang tidak baik terhadap profitabilitas. Semakin besar perbandingan aktiva lancar dengan utang maka semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya

$$\text{current ratio} = \frac{\text{aktiva lancar}}{\text{kewajiban jangka pendek}}$$

b. *Quick ratio*

Rasio cepat (*quick ratio*) menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutang jangka pendek yang dipenuhi dengan aktiva lancar yang lebih likuid (*quick assets*) yaitu aktiva lancar tanpa persediaan. Dengan menggunakan aktiva ini, dapat mengetahui keadaan kas yang digunakan untuk membayar hutang yang dimiliki

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{aktiva lancar} - \text{persediaan}}{\text{kewajiban jangka pendek}}$$

B. Rasio Lverage / Solvabilitas

Rasio leverage merupakan rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang. Rasio leverage merupakan kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang disaat perusahaan itu dilikuidasi atau dibubarkan. Jadi, jika suatu saat terjadi likuidasi terhadap perusahaan atau jika hasil penjualan harta (aktiva) perusahaan mencukupi untuk membayar seluruh hutangnya maka perusahaan tersebut dalam keadaan solvable. Dan jika sebaliknya dimana seluruh hasil penjualan hartanya tidak dapat membayar hutang – hutangnya maka perusahaan pada saat itu tidak dalam keadaan solvable (Martono,2005). Dalam rasio ini yang dihitung adalah LDER dan DER

a. *Long Debt to Equity Ratio (LDER)*

Long Term Debt to Equity Ratio menunjukkan bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk hutang jangka panjang. Rasio ini menunjukkan bagian modal yang digunakan untuk menjamin hutang jangka panjang. Dengan semakin tingginya rasio ini menunjukkan tingginya jumlah modal sendiri yang digunakan untuk menjamin hutang jangka panjang.

$$\text{LDER} = \frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

b. *Debt To Equity Ratio (DER)*

Debt to Equity Ratio menunjukkan bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan hutang. Semakin rendah rasio ini maka semakin tinggi tingkat pendanaan perusahaan yang disediakan oleh pemegang saham. Selain itu semakin besar pula perlindungan kreditur. Hal ini merupakan antisipasi apabila perusahaan mengalami kerugian maka modal yang dimiliki digunakan untuk membayar hutangnya.

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal}}$$

C. **Rasio Profitabilitas**

Rasio profitabilitas dipergunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan jamu dalam memperoleh laba dari kegiatan operasionalnya. Menurut Martono (2005), rasio profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dari modal yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Profitabilitas dibedakan menjadi dua macam yaitu, profitabilitas ekonomis dan profitabilitas modal sendiri. Profitabilitas ekonomis memperhatikan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba operasi dibandingkan dengan modal (aktiva) yang digunakan untuk memperoleh laba tersebut. Sedangkan profitabilitas modal sendiri adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dibandingkan dengan jumlah modal sendiri.

a. *Return On Investment (ROI)*

ROI dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan seluruh dana yang ditanamkan dalam aktiva. Keseluruhan dana yang ditanamkan tersebut digunakan pada operasinya untuk menghasilkan laba. ROI yang tinggi

menunjukkan kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan yang baik.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

b. *Net Profit Margin*

Rasio ini menunjukkan perhitungan laba bersih sesudah pajak dibagi dengan penjualan, menghasilkan laba untuk setiap jumlah rupiah penjualan. Semakin besar rasio ini menunjukkan kinerja yang terpadu dari seluruh elemen perusahaan yang berjalan dengan baik. Besarnya rasio menunjukkan besarnya keuntungan yang diperoleh dari setiap penjualan yang dilakukan

$$\text{Net profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

c. *Return On Equity (ROE)*

Rasio laba bersih sesudah pajak terhadap modal untuk mengukur tingkat hasil pengembalian dari investasi para pemegang saham. Rasio ini menjamin kepastian para pemilik perusahaan dalam mengharapkan pengembalian atas investasi yang ditanamkan.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas (Modal)}}$$

D. Rasio Aktivitas

Rasio aktivas digunakan untuk mengukur likuiditas dari curret rasio. Rasio ini menggambarkan aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan operasinya baik dalam kegiatan penjualan, pembelian dan kegiatan lainnya. Yang dihitung pada rasio ini adalah perputaran Aktiva Tetap dan perputaran total aktiva.

a. *Fixed Asset Turnover (FATO)*

Perputaran aktiva tetap (*Fixed Assets Turnover*) menunjukkan berapa kali nilai aktiva berputar bila diukur dari volume penjumlahan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik yang artinya kemampuan aktiva tetap menciptakan penjualan tinggi

$$\text{FATO} = \frac{\text{Total Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}}$$

b. Total Asset Turnover (TATO)

Perputaran Total Aktiva (*Total Assets Turnover*) menunjukkan perputaran total aktiva diukur dari penjualan dengan kata lain seberapa jauh kemampuan semua aktiva menciptakan penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik. Hasil dari perputaran total aktiva ini dapat menunjukkan jumlah asset yang sama dapat memperbesar volume penjualan apabila perputaran total aktivitya ditingkatkan atau diperbesar.

$$\text{TATO} = \frac{\text{penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

3. Capital

Capital merupakan salah satu aspek yang mengukur usaha pemohon untuk mendukung pembiayaan dengan modalnya sendiri. Tidak hanya menyangkut ketersediaan dana tetapi juga faktor produksi. Semakin besar ketersediaan, semakin besar tanggung jawab nasabah menjalankan usahanya. Dalam menentukan perusahaan yang layak untuk menerima kredit menggunakan CRR (*credit risk rating*) yang telah ditetapkan oleh masing – masing bank. Berikut ini adalah CRR salah satu bank di Indonesia.

Tabel 4. Kategori *Credit Risk Rating* Dalam Penentuan Kredit

No	Kategori Finansial	Kriteria	Ketentuan
1	Current Rasio	> 140 %	sesuai
2	Quick Rasio	> 35 %	sesuai
3	EBIT / Bunga	> 150 %	sesuai
4	Modal/ Total Asset	>= 35 %	sesuai
5	ROI tahun ini	Meningkat dari tahun sebelumnya	sesuai
6	Profit margin tahun ini	Meningkat dari tahun sebelumnya	sesuai
7	pertumbuhan penjualan tahun ini	Meningkat dari tahun sebelumnya	sesuai

Sumber. Data Sekunder 2013

4. Codition

Merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi kegiatan usaha dan merupakan gambaran prospektif tidaknya usaha yang akan dibiayai. *Condition* ini merupakan faktor sosial ekonomi dari calon penerima kredit. Analisis yang diperhatikan pada aspek ini adalah faktor – faktor lingkungan yang mempengaruhi

usaha., perkembangan teknologi, situasi perekonomian dan dampak peraturan mempengaruhi usaha.

5. Collateral

Salah satu unsur yang mempengaruhi pemberian kredit adalah jaminan. Salah satu unsur dari jaminan pemberian kredit yang berfungsi sebagai benteng terakhir dalam mengantisipasi kredit macet. Dengan adanya jaminan memberikan dorongan kepada pengusaha untuk memenuhi kewajibannya. Memberikan hak dan kekuasaan pada bank untuk mendapatkan pelunasan jika terjadi wanpresitasi. Dalam hal ini, untuk setiap bank memiliki standar yang berbeda dalam menentukan besarnya jaminan.

4.4.2 Strategi Pengembangan

1. Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Dalam analisis EFAS beberapa aspek yang akan diteliti seperti faktor pasar, pemerintah dan teknologi. Kemudian dari tiga aspek tersebut diturunkan menjadi faktor peluang dan ancaman yang dihadapi suatu agroindustri. Peluang terdiri dari variabel pangsa pasar yang masih luas, hubungan diantara produsen dan pemasok bahan baku serta pelanggan, dukungan pemerintah daerah terhadap perkembangan agroindustri. Sedangkan ancaman terdiri dari banyaknya pesaing dan selera konsumen.

2. Analisis Faktor Internal (IFAS)

Dalam analisis IFAS ada beberapa aspek yang akan diteliti seperti SDM, produksi, keuangan dan pasar. Berdasarkan keempat aspek kemudian diturunkan menjadi aspek kekuatan dan kelemahan. Kekuatan terdiri dari beberapa variabel yaitu, tenaga kerja yang terampil, pengalaman pengusaha, selalu mendapatkan keuntungan dan daerah pemasaran yang luas. Kelemahan terdiri dari teknologi produksi yang masih sederhana, modal yang terbatas, kemampuan manjerial dan persediaan bahan baku yang sangat terpengaruh oleh musim. Penentuan skor analisis lingkungan internal dan eksternal

3. Kriteria Pemberian Bobot Menggunakan Matrik Urgensi

Bobot adalah kepentingan relatif antar variabel yang terdapat pada faktor internal maupun eksternal. Dengan menggunakan matrik urgensi, penentuan bobot

dari masing – masing variabel kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman dengan melihat manakah dari variabel yang lebih urgen. Pemilihan faktor yang lebih urgen dengan cara membandingkan antar poin per poin variabel antara baris dan kolom dari masing–masing faktor internal dan eksternal. Kemudian hasil poin perbandingan dijumlahkan. Poin yang terbanyak akan menentukan angka untuk pembobotan. Untuk menghitung besar bobot adalah angka poin dibagi dengan jumlah keseluruhan poin faktor internal kemudian dikalikan 100 %. Urutan bobot tertinggi maka merupakan faktor paling urgen.

4. Kriteria Pemberian Rating

Kriteria pemberian rating pada faktor – faktor internal dan eksternal sifatnya sangat relatif, tidak ada rumusan baku karena semua tergantung pada kondisi sesungguhnya dan pengaruhnya terhadap agroindustri jamu skala kecil. Menurut rangkuti (2005), kriteria pemberian rating :

4 : apabila agroindustri sangat tergantung pada aspek tersebut, sehingga agroindustri ini mempunyai kekuatan yang lebih pada aspek tersebut, jika dibandingkan dengan pesaing posisi agroindustri jauh lebih baik dimana posisi pesaing lemah.

3 : apabila agroindustri sangat tergantung pada aspek tersebut dan mempunyai pengaruh bagi perkembangan usaha, jika dibandingkan dengan pesaing, posisi agroindustri sedikit lebih baik dari pesaing.

2 : apabila aspek ini dianggap kurang berpengaruh bagi agroindustri tetapi penting untuk dipertimbangkan maka agroindustri mempunyai kelemahan pada aspek ini.

1 : apabila aspek ini dianggap tidak berpengaruh bagi agroindustri dan tidak penting untuk dipertimbangkan maka agroindustri mempunyai kelemahan pada aspek ini.

5. Matrik Grand Strategy

Matrik grand strategy digunakan untuk mengetahui posisi agroindustri jamu kemasan di Kabupaten Sukoharjo. Analisis internal ditentukan dari selisih unsur kekuatan dan kelemahan. Sedangkan analisis eksternal ditentukan dari selisih unsur peluang dan ancaman. Dari selisih keduanya kemudian ditarik garis dari titik absis dan ordinat yang bertemu pada koordinat tertentu. Dengan

demikian akan diketahui posisi atau kedudukan agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo. Matriks ini terdiri dari empat kuadran yaitu :

a. Kuadran I

Merupakan posisi yang menguntungkan untuk dikembangkan. Strategis yang diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif seperti melaksanakan strategi *market penetration, market development atau product development, forward integration, backward integration, horizontal integration* (umar, husein.2003.)

b. Kuadran II

Merupakan posisi yang dapat dikembangkan meskipun banyak menghadapi ancaman namun memiliki keunggulan sumberdaya. Strategi yang diterapkan adalah diversifikasi produk atau pasar.

c. Kuadran III

Merupakan posisi perusahaan mengalami peluang pasar besar namun sumber daya lemah. Strategi yang dapat dikembangkan adalah meminimalkan kendala – kendala lingkungan internal.

d. Kuadran IV

Merupakan kondisi yang serba tidak menguntungkan yaitu menghadapi berbagai macam ancaman eksternal dengan sumberdaya yang memiliki banyak kelemahan. Strategi yang dapat digunakan adalah *defensive*, pengurangan dan likuiditas.

6. Matrik SWOT

Alat analisis yang digunakan dalam menyusun faktor – faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Berdasarkan matriks SWOT akan dapat ditentukan alternatif strategi yang sesuai untuk agroindustri jamu kemasan skala kecil dalam meraih peluang pasar. Variable kekuatan dan kelemahan berdasarkan aspek produksi, berdasarkan pasar, pesaing, pemasok dan pemerintah serta kelompok. Menurut Rangkuti (2005) matrik SWOT dapat menghasilkan empat alternatif strategi antara lain :

a. Strategi S-O (*Strategy-Opportunities*)

Strategi ini berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan peluang sebesar besarnya.

b. Strategi S-T (*Strengths – Threats*)

Merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

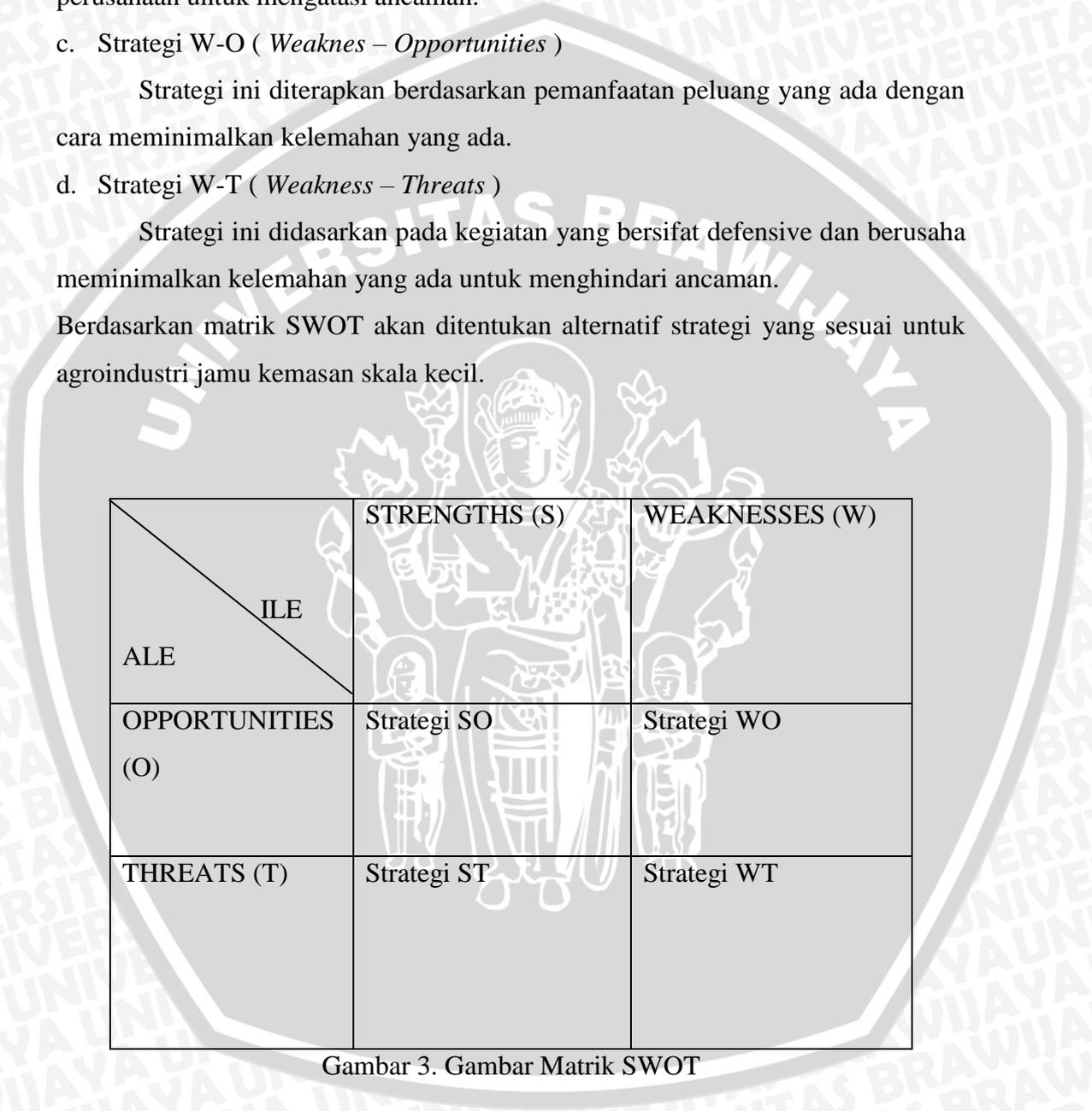
c. Strategi W-O (*Weaknes – Opportunities*)

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

d. Strategi W-T (*Weakness – Threats*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada untuk menghindari ancaman.

Berdasarkan matrik SWOT akan ditentukan alternatif strategi yang sesuai untuk agroindustri jamu kemasan skala kecil.

 ILE ALE	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO
THREATS (T)	Strategi ST	Strategi WT

Gambar 3. Gambar Matrik SWOT

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Profil Kabupaten Sukoharjo

Kabupaten Sukoharjo merupakan Kabupaten terkecil kedua di Propinsi Jawa Tengah, Secara geografis, terletak diantara Bagian ujung timur $110. 57^{\circ}$ BT, Bagian Ujung Sebelah Barat $110 42^{\circ}$ BT, Bagian Ujung Sebelah Utara $7 32^{\circ}$ LS, Bagian Ujung Sebelah Utara $7 49^{\circ} 32.00^{\circ}$ LS. Dengan luas 46,666 Km², atau 1,43% luas wilayah Propinsi Jawa Tengah. Kabupaten Sukoharjo memiliki batas-batas wilayah administrasi sebagai berikut :

Sebelah utara	:	Kota Surakarta dan Kabupaten Karanganyar
Sebelah Selatan	:	Kabupaten Gunung Kidul dan Kabupaten Wonogiri
Sebelah Timur	:	Kabupaten Karanganyar
Sebelah Barat	:	Kabupaten Boyolali dan Kabupaten Klaten

Secara topografi terdiri atas daerah, dataran rendah dan perbukitan. Daerah dataran rendah merupakan kawasan di bagian Utara, daerah perbukitan merupakan kawasan di bagian Selatan dan Timur.

Sesuai dengan letak geografis, dipengaruhi iklim daerah tropis yang dipengaruhi oleh angin muson dengan 2 musim, yaitu musim kemarau pada bulan April – September dan musim penghujan antara bulan Oktober – Maret. Curah hujan tahunan rata-rata sebesar 2.790 mm, suhu udara berkisar antara 230C sampai dengan 340C, dengan kelembaban udara tahunan rata-rata 77%.

Kabupaten Sukoharjo dalam suatu sistem hidrologi, merupakan kawasan yang berada pada aliran sungai Bengawan Solo, mengalir beberapa sungai yang tergolong besar seperti yaitu Sungai Bengawan Solo, Sungai Proyek Waduk GM, Sebagai Daerah aliran, dengan sendirinya merupakan daerah limpasan debit air dari sungai yang melintas dan sering mengakibatkan terjadinya banjir pada musim penghujan.

Pola tata guna lahan terdiri dari Perumahan, Tegalan, Kebun campuran, Sawah, Perusahaan, Jasa, Industri dan Penggunaan lainnya dengan sebaran sawah sebesar 45,26 %, dan lahan bukan sawah 54,74%, dari lahan sawah tersebut terdiri dari 70,17% irigasi teknis, irigasi setengah teknis 8,98%, irigasi sederhana 9,17% dan sawah tadah hujan 11,67 %.

Penetapan Pemerintah Nomor: 16/SD tersebut ditetapkan menjadi Hari Lahir Kabupaten Sukoharjo pada tanggal 15 Juni. Penetapan ini kemudian dikukuhkan dengan Peraturan Daerah Kabupaten Dati II Sukoharjo No. 17 tahun 1986 tentang Hari Lahir Kabupaten Sukoharjo, yang disahkan dengan SK Gubernur KDH Tingkat I Jawa Tengah tanggal 15 Desember 1986 No. 188.3/480/1986 dan diundangkan dalam Lembaran Daerah Kabupaten Dati II Sukoharjo No. 3 Tahun 1987 Seri D No.2 tanggal 9 Januari 1987. Dasar hukum Hari Lahir Sukoharjo adalah :

1. Penetapan Pemerintah Nomor: 16/SD
2. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1950, tentang Pembentukan Daerah-Daerah Kabupaten di wilayah Provinsi Jawa Tengah.
3. Peraturan Daerah Kabupaten Dati II Sukoharjo No. 17 tahun 1986 tentang Hari Lahir Kabupaten Sukoharjo, yang disahkan dengan SK Gubernur KDH Tingkat I Jawa Tengah tanggal 15 Desember 1986 No. 188.3/480/1986 dan diundangkan dalam Lembaran Daerah Kabupaten Dati II Sukoharjo No. 3 Tahun 1987 Seri D No.2 tanggal 9 Januari 1987.

5.2 Karakteristik Responden

Responden yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari agroindustri jamu yang berada di Kabupaten Sukoharjo. Karakteristik responden yang diambil meliputi tingkat pendidikan dan usia.

5.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu cara untuk pengembangan diri, dan melalui pendidikan pula seseorang dapat meningkatkan daya inovasi serta penentu kualitas dari sumberdaya manusia. Dengan pendidikan diharapkan akan menambah kesejahteraan karena merupakan sarana untuk kemajuan usaha.

Tabel 5. Karakteristik Produsen Jamu Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Kabupaten Sukoharjo, tahun 2013

No.	Karakteristik Pengrajin	Jumlah	Prosentase
1.	SMP	1	14 %
2.	SMA	3	43 %
3.	S1	3	43 %

Sumber. Data Primer Diolah 2013

Berdasarkan tabel 6, tampak bahwa dari segi pendidikan, tingkat pendidikan pengrajin jamu saat ini di Kabupaten Sukoharjo adalah perguruan tinggi dengan jumlah prosentase yaitu 43 % dan yang tingkat pendidikannya SMA 43% sedangkan tingkat pendidikan SMP sebesar 14 %. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa pemilik agroindustri jamu saat ini sudah memiliki tingkat pendidikan yang baik. Sebagian besar pemilik agroindustri jamu saat ini merupakan generasi kedua sehingga banyak yang sudah menempuh jenjang pendidikan tinggi. Kesuksesan orang tua dalam meningkatkan pendidikan anaknya membuktikan bahwa agroindustri jamu cukup menjajikan. Dengan tingkat pendidikan yang tinggi maka produsen akan mudah dalam melihat peluang pasar dan lebih kuat dalam menghadapi persaingan. Selain itu, dengan tingginya tingkat pendidikan maka inovasi dan berbagai sumber informasi akan semakin mudah diserap dan mampu mengembangkan agroindustri jamu.

5.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia dapat dijadikan sebagai salah satu indikator produktivitas kerja dan kemampuan dalam pengambilan keputusan. Berikut adalah karakteristik produsen jamu berdasarkan tingkat usianya

Tabel 6. Karakteristik Pengrajin Jamu Berdasarkan Tingkat Usia Di Kabupaten Sukoharjo, tahun 2013

No.	Karakteristik Produsen	Jumlah	Prosentase
1.	30 – 35	4	57 %
2.	36 - 45	2	29 %
3.	46 - 55	1	14 %

Sumber : Data Primer Diolah, 2013

Berdasarkan tabel 5, pengrajin jamu berkisar antara usia 30 – 55 tahun. Dengan rentan usia tersebut dapat diketahui bahwa pengrajin telah mempunyai

kematangan emosional sehingga produsen jamu lebih mampu dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan keberlangsungan usahanya. Prosentase terbesar adalah 57% yaitu produsen jamu yang berusia antara 30 – 35 tahun. Hal ini menunjukkan sebagian besar produsen masih berusia produktif sehingga dari kemampuan produktivitas kerjanya masih baik.

5.3 Faktor Produksi

Kabupaten Sukoharjo merupakan sentra penjualan jamu tradisional khususnya pada kecamatan merupakan sentra penjualan jamu. Apalagi saat ini kecamatan nguter sangat terkenal di Indonesia karena banyak pengusaha jamu yang ada di berbagai daerah di Kabupaten Sukoharjo yang berasal dari kecamatan Nguter. Kecamatan Nguter merupakan pusat penjualan jamu, hal ini dikarenakan kecamatan Nguter memiliki pasar yang sebagian besar diisi oleh kios jamu.

Pembeli yang datang ke Pasar Nguter ini tidak hanya berasal dari Kabupaten Sukoharjo dan sekitarnya, tetapi banyak juga yang berasal dari luar Jawa. Pelanggan yang tidak bisa membeli langsung ke pasar nguter dapat memesan melalui website atau telepon dan kemudian barang yang dipesan segera dikirim melalui pos atau perusahaan ekspedisi. Sebagian pedagang jamu tradisional yang ada di pasar Nguter ada yang memproduksi jamu sendiri ada sebagian lainnya yang menjual tanpa memproduksinya. Sehingga banyak kios yang ada di pasar Nguter yang memiliki produk yang sama dengan beberapa toko lainnya. Selain itu, ada juga beberapa toko atau penjual jamu yang menjual jamu godogan atau racikan jamu dalam bentuk bahan – bahan yang belum diolah.

Sebagian besar jamu yang diproduksi oleh agroindustri adalah jamu kemasan. Biasanya jamu tersebut dibuat dalam bentuk tablet, kapsul, serbuk, celup dan juga sirup. Ada beberapa perusahaan yang produknya sudah terdaftar di dinas kesehatan dan BPOM akan tetapi tidak jarang pula yang masih belum memiliki merk dan hanya memproduksi minuman kesehatan yang sudah terdaftar di dinas kesehatan.

Di kecamatan Nguter menunjukkan terdapat 7 pengusaha jamu yang melakukan proses penggilan dan produknya sudah terdaftar di BPOM dan Dinas Kesehatan. Sedangkan ada beberapa perusahaan jamu yang melakukan

penggilingan akan tetapi belum memiliki merk. Selain itu ada juga pengusaha jamu yang tidak melakukan penggilan akan tetapi hanya menjual memasukkan serbuk jamu kemudian dikemas dan dijual sendiri.

Adanya agroindustri jamu ini dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak. Akan tetapi terjadi penurunan jumlah agroindustri menjadikan jumlah tenaga kerja juga semakin berkurang. Berikut ini adalah tabel yang memperlihatkan banyaknya jumlah pekerja menurut jenis sektor dan jenis kelamin di Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 7. Banyaknya Pekerja Menurut Jenis Sektor dan Jenis Kelamin di Kabupaten Sukoharjo Akhir Tahun 2012.

Jenis Sektor	Pekerja Laki - Laki	Pekerja Perempuan	Jumlah
Industri Kecil	397	156	553
Bengkel	275	74	394
Pertokoan	277	418	659
Percetakan	678	327	1.005
Logam	22	-	22
Makanan	672	1.762	2.434
Pompa Bensin	177	100	277
Meubel	3.418	1.592	5.010
Apotek	22	34	56
Perkayuan	364	38	402
Batik	173	118	291
Jasa - jasa	2.564	2.452	5.016
Produksi Obat	1.140	1.325	2.465
Tekstil	7.645	18.399	26.044

Sumber. BPS Sukoharjo 2012

5.3.1. Modal

Modal yang digunakan pada awalnya merupakan modal sendiri. Namun seiring dengan berjalannya waktu, saat ini ada beberapa agroindustri jamu yang melakukan peminjaman modal bank maupun koperasi. Penambahan modal ini digunakan untuk meningkatkan produksi. Sehingga menambah penghasilan dan terhindar dari kebangkrutan.

5.3.2. Bahan baku

Bahan baku pembuatan jamu tradisional disebut sebagai simplisia. Simplisia yang digunakan adalah dalam bentuk kering sehingga tidak diperlukan

proses pencucian dan pengeringan lagi. Dengan demikian, tidak diperlukan bak penampungan air. Proses pengeringan pun dilakukan oleh pemasok bahan baku. Simplisia yang dapat digunakan sebagai bahan pembuat jamu tradisional sangat banyak dan beragam. Komposisinya sangat ditentukan oleh jenis jamu tradisional yang akan dihasilkan. Dari pengusaha jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo, dapat dilihat jenis bahan baku yang digunakan serta manfaat dari setiap jenis.

Bahan baku tersebut diperoleh dari pemasok luar (pengumpul) dalam bentuk kering yang berasal dari Wonogiri, Purwokerto, Purworejo, Ambarawa, dan Jawa Timur. Bentuk bahan baku tersebut dapat berupa daun maupun rimpang. Proses pembelian dapat dilakukan setiap panen raya, yaitu sekitar bulan Juli - Agustus setiap tahun. Tetapi pembelian dapat juga dilakukan setiap bulan. Hal ini dilakukan untuk mengurangi segala resiko yang mungkin terjadi apabila stok bahan baku disimpan dalam jumlah besar untuk kebutuhan produksi satu tahun. Resiko yang mungkin terjadi adalah resiko kehilangan, resiko kerusakan ataupun resiko peningkatan kadar air. Pada umumnya pasokan bahan baku tersebut lancar sehingga tidak mengganggu proses produksi.

Bahan baku yang akan dibeli diperiksa terlebih dahulu apabila telah memenuhi persyaratan sesuai permintaan. Apabila harga cocok, maka akan dilakukan pemesanan dan pembelian yang jumlahnya sesuai kebutuhan. Bahan baku yang masuk dicatat pada buku penerimaan bahan. Jumlah dan macam kebutuhan bahan baku yang dipasok sesuai dengan kebutuhan jamu yang dipesan atau yang laku di pasaran.

Dalam memproduksi jamu menggunakan bahan baku alami yang berupa bahan baku nabati. Simplisia nabati yang digunakan dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Akar – akaran, misalkan alang – alang, kolesom.
2. Kayu – kayuan, misalkan kayu manis, kayu secang yang berbentuk kulit kayu
3. Daun – daunan, misalkan daun meniran, lampes, jati belanda, kemuning, salam, tempuyung, tapak liman
4. Rimpang, misalkan temulawak, jahe, kencur, laos, kunyit
5. Biji – bijian, misalkan kedawung, ketumbar, merica, biji saga
6. Kulit buah, misalkan, kulit buah pala

Kualitas bahan baku akan sangat menentukan kualitas jamu yang akan dihasilkan. Oleh karena itu, pemilihan bahan baku yang berkualitas baik sangat perlu diperhatikan. Tidak hanya didasarkan pada harga yang murah.

5.3.3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang bekerja di agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo pada umumnya berasal dari masyarakat Kabupaten Sukoharjo itu sendiri. Jumlah tenaga kerja perempuan lebih banyak dibandingkan dengan tenaga kerja laki – laki. Selain dari masyarakat Kabupaten Sukoharjo, tenaga kerja juga banyak yang berasal dari daerah di sekitar Kabupaten Sukoharjo seperti dari wonogiri dan karanganyar.

Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan tergantung pada kapasitas produksi yang digunakan. Dari informasi pengusaha jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo, untuk kapasitas 9.600 kg serbuk jamu per bulan dibutuhkan tenaga kerja sebanyak 20 orang. Tugas/tanggung jawab yang dilakukan adalah menyortir, meramu dan menggiling, mengayak/menyaring, mengisi jamu ke dalam kemasan, mengepres, dan menerima barang. Selain karyawan yang melakukan tugas-tugas tersebut, tenaga kerja juga meliputi manajer/pemilik usaha yang bertanggung jawab terhadap jalannya usaha jamu tradisional secara keseluruhan.

5.3.4. Transportasi

Transportasi yang dimaksud disini adalah transportasi yang digunakan untuk distribusi. Untuk perusahaan skala besar maupun menengah telah memiliki kendaraan berupa mobil box dan motor untuk mendistribusikan jamu. Sedangkan pada agroindustri jamu skala kecil saat ini selain dijual di pasar , agroindustri juga memanfaatkan jasa pengiriman untuk mengirimkan jamu kepada konsumen.

5.3.5 Teknologi

Teknologi yang digunakan dalam proses produksi jamu secara umum dapat dibagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu tradisional dan modern. Pada teknologi yang tradisional, poses produksi yang dilakukan hanya sedikit

menggunakan mesin, prosesnya relatif sederhana, dan produk yang dihasilkan dapat berupa serbuk atau cairan. Mesin yang dapat digunakan pada teknologi ini adalah mesin giling dan mesin penyaringan.

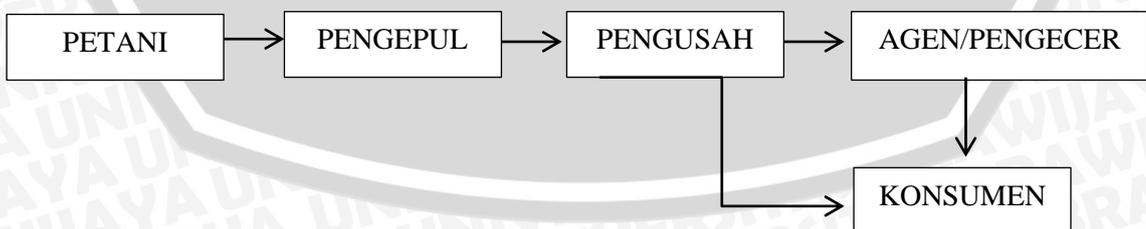
Pada teknologi yang lebih modern, proses produksi dilakukan dengan menggunakan peralatan/mesin yang lebih banyak, prosesnya lebih kompleks, dan produk yang dihasilkannya dapat berupa ekstrak jamu dan berbentuk pil atau kaplet. Mesin yang dapat digunakan pada teknologi yang lebih modern ini adalah *ekstraktor, evaporator, aroma recovery, dan retrifikasi (pemurnian)*.

Penggunaan teknologi agroindustri jamu saat ini sudah optimal.. Sedangkan untuk media promosi, agroindustri jamu skala besar dan menengah lebih banyak melakukan promosi melalui media elektronik. Sedangkan untuk agroindustri skala kecil sudah mulai memanfaatkan media komunikasi seperti layanan internet.

5.3.6 Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo saat ini sudah hampir di seluruh Indonesia. Sebagian besar konsumen jamu adalah pedagang jamu yang berada di luar Jawa seperti Kalimantan, Sulawesi dan Sumatera. Kebanyakan dari mereka adalah masyarakat Sukoharjo yang merantau di daerah tersebut. Sehingga pemasaran yang dilakukan sudah cukup luas.

Penjualan produk pengusaha jamu tradisional di Kecamatan Nguter Kabupaten Sukoharjo saat ini dilakukan oleh pengusaha sendiri ataupun melalui agen penjualan. Jalur pemasaran produk jamu di Kabupaten Sukoharjo dapat dilihat pada gambar berikut



Gambar 4. Jalur Pemasaran Produk Jamu Di Kabupaten Sukoharjo

Pengusaha jamu mendapatkan bahan baku yang biasa disebut simplisia dari pemasok yaitu para pengepul/pengumpul. Sedangkan hasil produksi yaitu produk

jamu dapat dijual melalui agen penjualan, melalui pedagang pengumpul, ataupun langsung dijual ke konsumen rumah tangga/ konsumen langsung.

Pengusaha jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo melakukan kemitraan dengan pengepul dan agen penjualan walaupun tidak diikat dalam suatu perjanjian tertulis. Jenis kemitraan ini berbentuk dagang umum. Manfaat yang didapat dari adanya kemitraan ini adalah adanya kemudahan proses penjualan karena sudah rutin dilaksanakan, peningkatan omzet/volume produksi, pengembangan usaha, serta publikasi yang jelas dan menambah pelanggan

5.3.8 Manajemen

Secara umum manajemen agroindustri sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat pada agroindustri jamu yang sudah melakukan pencatatan untuk setiap kegiatan administrasinya. Sedangkan pada skala usaha besar dan menengah sudah memiliki sistem manajemen yang jelas. Dan juga sudah bekerja berdasarkan divisi masing – masing.

5.4 Proses Produksi

5.4.1. Pengolahan Bahan Dasar

1. Sumber dan Proses Penerimaan Bahan Dasar

Bahan dasar simplisia sebagian besar berasal dari pemasok. Bahan baku yang diperoleh dari pedagang ini sudah dalam bentuk simplisia kering. Bahan baku yang diambil adalah simplisia kering karena lebih tahan lama dalam penyimpanan. Hal ini merupakan keuntungan agar bahan bakun dapat distok terlebih lagi disaat bahan baku murah.

2. Jumlah dan Penyediaannya

Untuk memenuhi kebutuhan atau penyediaan bahan baku produksi, jumlah dan macam kebutuhan bahan baku yang dipasok sesuai dengan kebutuhan jamu yang dipesan atau yang laku di pasaran. Pemasokan bahan baku di perusahaan ini sangat banyak antara lain kunyit didatangkan dari Semarang, sambiloto dari Pacitan dan bahan baku lainnya yang banyak didatangkan dari Wonogiri dan Karanganyar. Kebutuhan bahan baku yang paling banyak berasal dari rimpang yang pada umumnya sebagai bahan dasar untuk pembuatan jamu .

Setelah bahan dasar jamu diproses sampai diperoleh bahan baku yang kering dan bersih, maka proses selanjutnya adalah peracikan. Peracikan bahan baku dilakukan sesuai dengan formula atau resep jamu yang telah ditentukan. Peracikan dilakukan apabila mendapatkan pesanan jamu sesuai dengan permintaan distributor dan jenis jamu yang laku di pasaran.

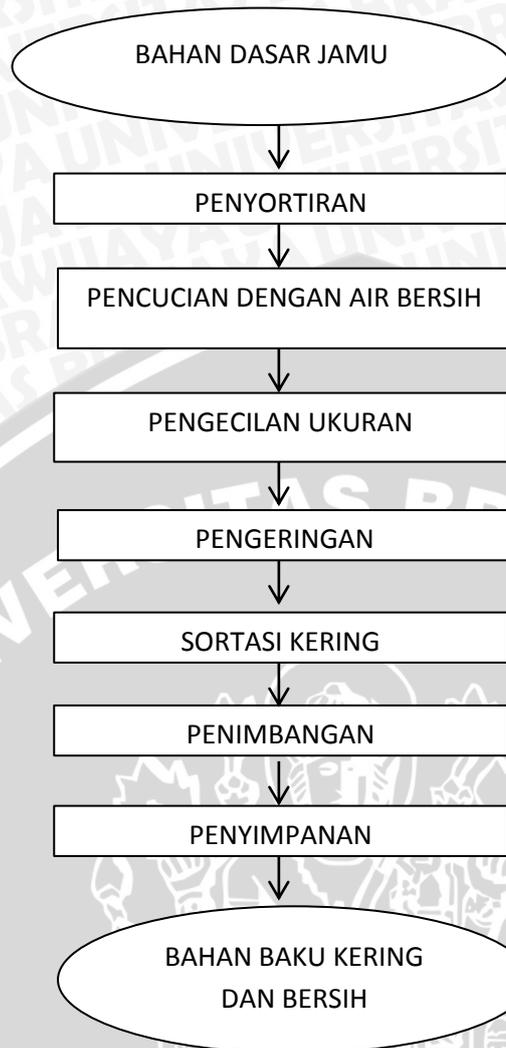
3. Jenis Bahan Dasar

Dalam memproduksi jamu, agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo menggunakan bahan baku alami yang berupa bahan baku nabati. Simplisia nabati yang digunakan dapat digolongkan sebagai berikut :

- a. Akar – akaran, misalkan alang – alang, kolesom
- b. Kayu – kayuan, misalkan kayu manis, kayu secang yang berbentuk kulit kayu
- c. Daun – daunan, misalkan daun meniran, lampes, jati belanda, kemuning, salam, tempuyung, tapak liman
- d. Rimpang, misalkan temulawak, jahe, kencur, laos, kunyit
- e. Biji – bijian, misalkan kedawung, ketumbar, merica, biji saga
- f. Kulit buah, misalkan, kulit buah pala

4. Penanganan Bahan Dasar

Bahan dasar yang diterima dan dibeli akan disimpan dalam gudang kotor. Di dalam gudang kotor, bahan baku dilakukan sortasi kering untuk memisahkan simplisia dengan kotoran dan dilakukan pengeringan lagi. Pengeringan ini dilakukan agar bahan baku lebih kering lagi sehingga lebih awet selama penyimpanan.



Gambar 5. Bagan Proses Pengolahan Bahan Dasar Jamu Di Kabupaten Sukoharjo

a. Bahan Dasar Jamu

Bahan dasar jamu yaitu bahan baku yang digunakan untuk membuat jamu. Bahan – bahan baku yang ada diperoleh dari pedagang besar (*leveransir*). Bahan – bahan baku yang diterima dari pedagang sebagian besar sudah mengalami proses pembersihan, pengecilan dan pengeringan..

b. Penyortiran

Penyortiran dilakukan untuk memisahkan kotoran – kotoran atau bahan – bahan asing lainnya dari bahan tanaman atau simplisia, misalnya kotoran atau bahan asing pada simplisia jenis akar adalah tanah, kerikil, rumput, akar rusak,

bagian tanaman lain selain akar – akaran dan lain – lain. Selain itu juga untuk memisahkan bahan baku yang tidak memenuhi standar yang telah ditentukan.

c. Pencucian/Pembersihan

Pencucian bertujuan untuk menghilangkan kotoran – kotoran yang melekat pada simplisia. Pencucian juga berguna untuk mengurangi mikroba – mikroba yang terdapat pada simplisia. Pencucian simplisia dilakukan dengan menggunakan air bersih seperti air dari mata air, air sumur atau air PAM. Jika digunakan air kotor maka jumlah mikroba pada simplisia tidak akan berkurang bahkan akan bertambah.

Pencucian atau pembersihan bahan ini juga ditujukan untuk menghilangkan cemaran – cemaran yang menempel pada bahan baku. Cemaran – cemaran yang ada pada bahan baku bisa berupa cemaran fisik (misal : tanah), cemaran kimia (misal : pestisida), cemaran biologi (misalnya: jamur, ulat). Dengan demikian diharapkan bahan baku yang akan diproses menjadi jamu bisa benar – benar bersih steril

d. Pengecilan Ukuran

Untuk memenuhi standar keseragaman bahan baku, maka perlu dilakukan proses pengecilan ukuran. Pengecilan ukuran ini dilakukan agar bahan menjadi homogen dan besarnya sama. Pengecilan ukuran ini dilakukan dengan mesin perajang yang digunakan untuk memperkecil ukuran bahan – bahan simplisia kering yang berupa akar – akaran dan kulit kayu. Untuk jenis simplisia rimpang menggunakan metode *filtering* atau penyaringan.

e. Pengeringan

Sebagian besar agroindustri jamu di Sukoharjo menggunakan pengeringan alami yaitu dengan sinar matahari karena bahan dasar yang diterima dari pedagang dalam bentuk simplisia kering. Pengeringan dengan sinar matahari dilakukan di ruang terbuka yang terkena langsung sinar matahari. Pengeringan yang dilakukan ini menghemat biaya, karena memanfaatkan sinar matahari yang bisa didapat secara cuma – cuma serta hasil pengeringan yang baik. Akan tetapi pengeringan dengan sinar matahari ada kekurangannya yaitu pengeringan sangat tergantung pada cuaca.

f. Sortasi Kering

Sortasi yang dilakukan agroindustri jamu secara manual dan mekanis. Sortasi manual dilakukan untuk menghilangkan cemaran – cemaran fisik (benda asing) pada bahan seperti ranting, kotoran, bunga, tanah dan daun yang ikut tercampur dengan bahan baku khususnya pada simplisia rimpang. Selain itu, pada sortasi secara manual ini juga dilakukan pemisahan bahan baku yang tercemar oleh mikroba atau bahan yang tidak lolos untuk proses berikutnya. Sortasi mekanis dengan metode hembus dan filtering. Metode hembus untuk menghilangkan debu dan metode filtering untuk mendapatkan keseragaman bahan baku. Dengan metode ini sortasi yang dilakukan mendekati sempurna, karena untuk sortasi yang tidak biasa dikerjakan manual (pembersihan debu)

g. Penimbangan

Penimbangan bahan baku dilakukan setelah semua bahan baku kering dan bersih. Adapun tujuan penimbangan bahan baku ini adalah untuk mengetahui jumlah bahan baku kering dan bersih yang dimiliki agroindustri. Sehingga sewaktu – waktu dibutuhkan tinggal mengambil. Dan walaupun stok yang dimiliki ternyata kurang, maka tinggal dilakukan penambahan atau pemesanan.

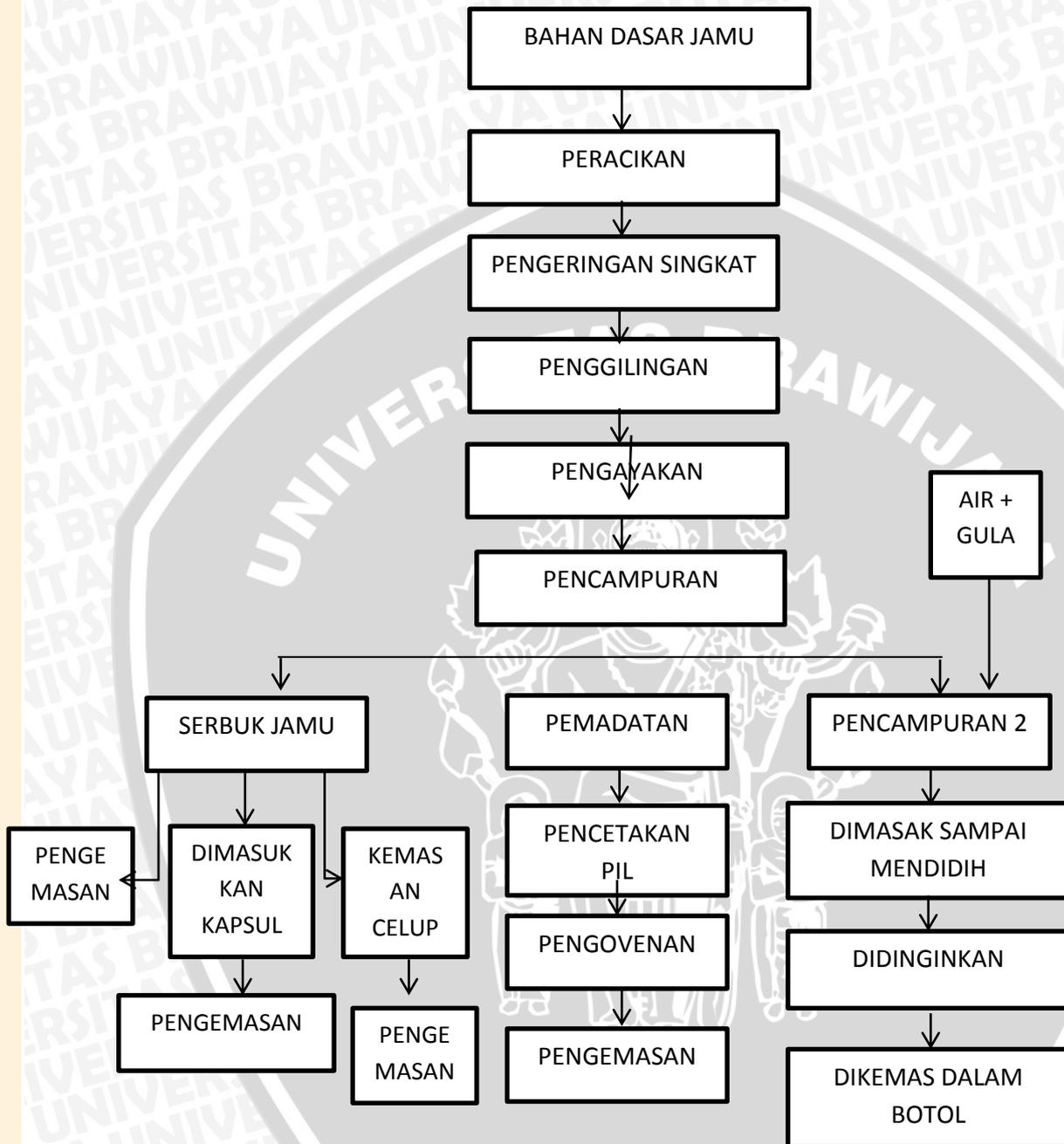
h. Penyimpanan

Penyimpanan bahan baku dilakukan setelah bahan baku selesai dilakukan penimbangan. Penyimpanan bahan baku ini menggunakan pengemas primer plastik dan pengemas sekunder dari karung goni atau karung berbahan sejenis karung pakan ternak. Hal itu ditujukan untuk mengantisipasi kemungkinan – kemungkinan yang tidak diinginkan, misalnya kerusakan bahan baku karena air hujan yang masuk, serta mengantisipasi kerusakan atau kebocoran karung sehingga bahan – bahan terjatuh atau tercecer. Selain itu untuk menghindari kesalahan bahan baku, maka sebelum disimpan saat penimbangan juga dilakukan pelabelan jenis bahan baku dan berat bahan baku tersebut.

i. Bahan Baku Kering dan Bersih

Sebelum diproses menjadi jamu dalam beberapa bentuk yang lain. Maka dalam penanganan bahan dasar jamu ini, bahan baku harus disimpan dalam

keadaan kering dan bersih. Sehingga, apabila akan diproses menjadi jamu bisa langsung digunakan atau dilakukan proses selanjutnya.



Gambar 6. Proses Produksi Jamu Di Kabupaten Sukoharjo

A. Peracikan

Setelah bahan dasar jamu diproses sampai diperoleh bahan baku yang kering dan bersih, maka proses selanjutnya adalah peracikan. Peracikan bahan baku dilakukan sesuai dengan formula atau resep jamu yang telah ditentukan.

Peracikan dilakukan apabila mendapatkan pesanan jamu sesuai dengan permintaan distributor dan jenis jamu yang laku di pasaran. Untuk menjaga kerahasiaan formula, peracikan dilakukan sendiri oleh pemilik dan diserahkan kepada pihak bagian produksi yang termasuk keluarga pemilik perusahaan yang kemudian dilakukan penggilingan.

B. Pengeringan Singkat

Pengeringan singkat ini dilakukan bersamaan dengan proses peracikan. Karena peracikan jamu dilakukan dalam jumlah yang besar di halaman pengeringan. Tujuan dari pengeringan singkat ini adalah untuk mengurangi jumlah kadar air, yang dimungkinkan bertambah pada saat proses penyimpanan.

C. Penggilingan

Bahan baku yang sudah diracik sesuai resep atau formulanya masuk dalam gudang racikan, akan dihancurkan dengan mesin penggiling. Penggilingan ini bertujuan untuk mereduski ukuran bahan.

D. Pengayakan

Pengayakan dilakukan setelah penggilingan. Proses ini bertujuan untuk menyeragamkan derajat kehalusan serbuk jamu. Proses pengayakan jamu dilakukan dengan mesin pengayak ukuran 100 mesh. Apabila dari mesin pengayak terdapat serbuk yang tidak lolos maka akan dikembalikan ke bagian penggilingan untuk diikutkan dalam proses penggilingan berikutnya yang untuk sementara disimpan dalam tong plastik. Untuk sisa terakhir diayak dengan ayakan manual dengan tetap menggunakan ukuran kehalusan yang sama. Serbuk yang tidak lolos melalui ayakan manual merupakan ampas.

E. Pencampuran

Pada pencampuran pertama ini dimaksudkan untuk menghasilkan campuran serbuk jamu yang seragam atau homogen. Pada proses ini dilakukan penambahan bahan – bahan yang diperlukan, semisal menthol sebagai bahan tambah khasiat dan bahan – bahan tambah lain yang dibutuhkan. Hasil dari pencampuran merupakan jamu setengah jadi, yang kemudian akan diujikan di laboratorium dalam bentuk sampel. Setelah diperoleh homogenitas serbuk jamu, selanjutnya jamu di buat adonan sebelum nantinya dilakukan proses selanjutnya.

a. Jamu Serbuk

Setelah dilakukan pencampuran, jamu yang dalam keadaan serbuk halus kemudian dimasukkan ke dalam kemasan yang telah diberi label.

b. Jamu Kapsul

1. Pengemasan Kapsul

Jamu yang berbentuk serbuk kemudian dimasukkan ke dalam kapsul sesuai dengan takaran.

2. Pengemasan

Setelah semua kapsul terisi kemudian dimasukkan ke dalam kemasan yang telah diberi label perusahaan.

c. Jamu Celup

1. Pengemasan celup

Jamu yang sudah dicampur dan berbentuk serbuk kemudian dimasukkan ke dalam kemasan khusus celup.

2. Pengemasan

Jamu yang sudah dalam kemasan celup kemudian dimasukkan ke dalam kemasan yang telah diberi label.

d. Jamu Tablet

1. Pemadatan

Pemadatan dilakukan setelah proses pembuatan adonan. Pemadatan ini dimaksudkan agar adonan jamu menjadi padat. Sehingga memudahkan dalam proses pencetakan jamu pil.

2. Pencetakan Pil

Adonan jamu yang telah dipadatkan dengan mesin pemadat, selanjutnya diproses menjadi jamu dalam bentuk pil. Dalam membuat jamu pil ini menggunakan bantuan mesin pencetak pil.

3. Pengovenan

Bulatan utuh yang telah dimasukkan ke dalam coating kemudian di oven selama 48 jam sampai kering dengan suhu rata – rata 60 0C. Dalam pengovenan menggunakan suhu yang sedang agar pil benar – benar kering sampai dalam dan bulatan – bulatan pil tetap utuh. Jika dalam pengovenan suhu yang digunakan

terlalu tinggi, maka bulatan pil akan retak dan bagian luarnya akan cepat kering sedangkan bagian dalamnya basah.

4. Pengemasan dan Pelabelan

Pada proses pengemasan primer jamu pil menggunakan bantuan mesin pengemas yang sudah diberi label

e. Jamu Sirup

1. Mendidihkan Racikan

Racikan jamu yang sudah dicampur dalam bentuk serbuk kemudian dimasak hingga mendidih dengan ditambah dengan air dan gula.

Mendinginkan Adonan

Jamu yang sudah dimasak kemudian didinginkan dengan suhu kamar

2. Pengemasan

Jamu dalam bentuk sirup yang sudah dingin kemudian dimasukkan ke dalam botol yang telah diberi label.

Hingga saat ini ada lima jenis jamu yang dijual oleh agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Sebagian besar jamu yang diproduksi adalah dalam bentuk serbuk. Untuk jenis – jenis jamu yang diproduksi agroindustri dapat dilihat pada Lampiran 1.

5.5 Analisis Kelayakan Finansial Usaha

5.5.1 Analisis 5 C (*Character, Capital, Capacity, Colleteral, Condition*)

Penelian aspek kuantitatif yang telah dihitung pada analisis rasio keuangan bukan hal utama dalam pemberian kredit oleh suatu bank. Menurut ketentuan dari Bank Indonesia, pemohonan kredit harus juga menggunakan pendekatan kualitatif yaitu 5 C (*character, capital, capacity, collateral dan condition*). Oleh karena itu dalam analisis kredit, analisis terhadap kedua aspek ini tidak dapat dipisahkan melainkan saling terkait satu sama lain dalam menunjang pengambilan keputusan. Analisis kualitatif terhadap kasus debitur kredit modal kerja dapat dijelaskan menggunakan analisis di bawah ini .

1. *Character*

Character merupakan keadaan watak atau sifat dari faktor yang paling sulit untuk dianalisis. Hal ini dikarenakan watak merupakan sifat dari nasabah

yang sulit untuk diukur secara kuantitatif. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan kepada lingkungan usaha maupun lingkungan sekitar. Akan tetapi, ada beberapa alternatif untuk mengetahui watak dari debitur secara lebih obyektif. Hal ini dapat menggunakan *BI Checking* atau *market checking*. Dengan menggunakan kedua metode tersebut dapat diketahui riwayat keuangan maupun riwayat usaha dari calon debitur. Di dalam *BI Checking* ini, kreditur dapat mengetahui mengenai riwayat pinjaman yang telah dilakukan dan ketepatan pembayaran pinjamannya. Selain itu, kreditur juga bisa mengetahui tanggungan pinjaman yang dimiliki calon debitur. Sedangkan pada *market checking* diketahui dari lingkungan usaha yang pernah bekerjasama dengan calon debitur. Akan tetapi untuk *BI checking* dan *market checking* hanya bisa dilakukan oleh pihak bank.

Dalam mengetahui watak atau karakter secara umum dapat dilihat dari ketepatan waktu dari pembayaran pinjaman yang telah dilakukan pada periode sebelumnya. Untuk agroindustri skala besar melakukan pembayaran sesuai waktu yang telah ditentukan. Manajemen yang telah baik membuat agroindustri skala besar mampu mengatur keadaan finansialnya dengan baik sehingga tepat waktu dalam membayar. Hal ini berarti agroindustri tersebut bersungguh – sungguh dalam melakukan kegiatan usahanya. sedangkan dalam agroindustri skala menengah tidak bisa dilihat berdasarkan ketepatan dalam membayar. Hal ini dikarenakan pada tahun 2012 agroindustri ini tidak melakukan pinjaman sama sekali. Sedangkan untuk tahun sebelumnya pinjaman yang dilakukan sudah lunas sehingga pengusaha mampu melaksanakan usaha dengan baik. Sedangkan untuk agroindustri skala kecil pinjaman digunakan untuk meningkatkan jumlah persediaan. Sehingga untuk hasil produksi masih bertahap diperoleh. Untuk kewajiban jatuh tempo pembayaran angsuran memang sedikit tersendat. Hal ini dikarenakan manajemen usaha yang masih belum baik sehingga kadang – kadang terjadi keterlambatan dalam membayar hutang.

Secara umum keseluruhan agroindustri memiliki watak atau karakter yang baik. Pengusaha berusaha menjalankan bisnisnya untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya. Selain itu, adanya dukungan dari pemerintah juga meningkatkan semangat produsen jamu di Kabupaten Sukoharjo untuk bersaing secara sehat dengan agroindustri yang lainnya.

Pada agroundustri skala kecil, sebagian besar karakter dari pemilik agroindunsutri jamu sangat baik. Hal ini dibuktikan dengan semakin adanya inovasi dari produsen jamu. Sehingga proses produksi dapat berlangsung dengan baik dan juga kegiatan pemasaran dapat berjalan dengan lancar. Walaupun sempat terjadi penurunan pendapatan, akan tetapi agroindustri mampu bangkit kembali.

Pada agroindustri skala menengah, karakter pengusaha sudah cukup baik. Hal ini dikarenakan pengusaha jamu yang berada di skala menengah sudah memiliki segmentasi pasar yang jelas. Segmentasi pasar yang dituju saat ini belum banyak terdapat pesaing. Hal ini menjadikan produsen mampu meraup untung yang banyak. Selain itu, adanya persaingan yang sempat menurunkan volume pendapatan jamu di Kabupaten Sukoahrjo tidak berdampak pada segmen pasar ini. Sehingga pengusaha masih memiliki pasar yang luas untuk menguatkan posisi usahanya.

Sedangkan pada agroindustri skala besar karakter yang dimiliki juga sangat baik. Hal ini dikarenakan agroindustri skala besar telah memiliki manajemen yang baik sehingga sudah memiliki strategi dalam menghadapi persoalan yang mengancam. Selain itu, dengan adanya agroindustri skala besar ini sangat menguntungkan masyarakat sekitar karena banyak menyerap tenaga kerja dan program kegiatan yang bermanfaat bagi masyarakat sekitar pabrik.

2. *Capital*

Capital merupakan sumber daya internal yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri tentunya menunjukkan semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, sehingga pihak bank semakin yakin dalam memberikan kredit. Penilaian yang dilakukan dalam capital ini merupakan analisis terhadap laporan finansial perusahaan. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, perusahaan jamu dikatakan layak untuk menerima kredit. Hal ini dibuktikan bahwa perusahaan jamu skala besar maupun skala kecil saat ini sudah di dukung kredit modal kerja dalam menjalankan usahanya. Sedangkan untuk perusahaan jamu skala menengah yang belum mengambil kredit juga dikatakan sudah layak untuk mendapatkan kredit karena dari perhitungan finansial yang telah dilakukan tidak ada rasio yang bernilai negatif.

Berdasarkan *credit risk ratio* (CRR) salah satu bank yang ada di Indonesia, untuk mengetahui tingkat kelayakan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo . kriteria CRR ini untuk mengetahui besarnya resiko kredit perusahaan. Apabila agroindustri telah memenuhi standart yang telah ditentukan maka agroindustri tersebut layak untuk mendapatkan kredit. Dan apabila agroindustri sudah layak untuk mendapatkan kredit maka dapat disimpulkan bahwa agroindustri tersebut memiliki finansial yang baik dan layak untuk dikembangkan. Untuk mengetahui lebih lanjut, lihat tabel di bawah ini.

Tabel 8. *Credit Risk Rating* (CRR) kategori finansial Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

No	Kategori Finansial	Skala Besar	Skala Menengah	Skala Kecil	rata - rata	kategori
1	Current Rasio > 140 %	211%	153%	142%	165%	sesuai
2	Quick Rasio > 35 %	114%	92%	76%	94%	sesuai
3	EBIT / Bunga > 150	3417%	2497%	1406%	2440%	sesuai
4	Modal/ Total Asset >= 35 %	70%	68%	67%	68%	sesuai
5	ROI tahun ini > tahun lalu	83 % > 58 %	103 % > 101%	42% > 41%	76 % > 67 %	sesuai
6	Profit margin tahun ini >= tahun lalu	75 % > 54 %	74 % > 73 %	70% > 69 %	73 % > 65%	sesuai
7	pertumbuhan penjualan tahun ini > tahun lalu	meningkat*	meningkat	meningkat	meningkat	sesuai

Sumber: Data Primer Diolah 2013

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa rasio lancar agroindustri skala besar memiliki rasio sebesar 211 %, skala menengah 153% dan skala kecil 142 %. Rasio lancar adalah perbandingan antara jumlah aktiva lancar dibanding dengan hutang lancar. Pada poin kedua credit risk rating, rasio cepat agroindustri skala besar sebesar 114 %, menengah 92 % dan skala kecil 76 %. Rasio cepat adalah perbandingan antara kas dibagi dengan hutang lancar. Dari perhitungan quick rasio dapat diketahui bahwa agroindustri skala besar memiliki jumlah kas yang cukup besar dibandingkan dengan skala usaha yang lain. Ini berarti jumlah kas yang dimiliki mampu memenuhi hutang lancar dengan baik. Dengan begitu keadaan finansial agroindustri skala besar lebih baik karena manajemen perusahaan yang sudah tertata dengan baik.

Pada poin ketiga, rasio dimana EBIT dibagi dengan bunga, pada perusahaan jamu skala besar memiliki rasio 3417 %, skala menengah 2497% dan skala kecil

2440. Dalam perhitungan ini, perusahaan yang belum mengambil kredit diasumsikan akan mengambil kredit dengan jumlah plafon 80 % dari total asset yang dimiliki. Sehingga bunganya juga sesuai dengan jumlah pinjaman yang akan dilakukan. Besarnya bunga kredit modal kerja adalah 12 % pertahun. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa agroindustri skala besar memiliki kemampuan membayar bunga menggunakan laba kotor lebih baik dibandingkan dengan skala usaha yang lainnya.

Pada poin keempat, merupakan modal dibagi dengan total aset. Pada agroindustri skala besar memiliki rasio sebesar 70 %, skala menengah 68 % dan skala kecil 67 % . Pada agroindustri skala besar memiliki modal yang cukup besar dan total asset yang cukup besar pula. Pada poin kelima, ROI merupakan kemampuan perusahaan dengan seluruh dana yang ditanamkan dalam aktiva. Keseluruhan dana yang ditanamkan tersebut digunakan pada operasinya untuk menghasilkan laba. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah investasi atau modal yang ditanamkan untuk menghasilkan keuntungan yang paling besar dimiliki oleh agroindustri skala besar.

Pada poin ke enam, profit margin paling besar dimiliki oleh agroindustri skala besar. Hal ini berarti kinerja agroindustri skala besar sudah baik dalam menghasilkan laba. Rasio ini merupakan perhitungan laba bersih sesudah pajak dibagi dengan penjualan.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa seluruh agroindustri jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo layak untuk dikembangkan. Keseluruhan agroindustri telah layak untuk mendapatkan kredit sehingga dilihat dari kondisi finansial layak untuk dikembangkan. Kondisi secara umum agroindustri di Kabupaten Sukoharjo memiliki rasio lancar sebesar 165 %. Sedangkan rasio cepat agroindustri di Sukoharjo sebesar 94 %. Untuk kemampuan membayar bunga menggunakan laba kotor sebesar 2440 %. Perbandingan modal dengan total asset yang dimiliki sebesar 68 %/ ROI tahun 2012 ini juga mengalami peningkatan dari 67 % menjadi 76 %. Sedangkan profit margin tahun ini juga mengalami peningkatan dari tahun 2011 dari 65 % menjadi 73 %. Dari peningkatan tersebut, dapat diketahui bahwa terjadi pertumbuhan penjualan dari tahun sebelumnya.

Dilihat dari perhitungan diatas, agroindustri di Kabupaten Sukoharjo sudah layak untuk menerima kredit. Akan tetapi yang membedakan dari ketiga skala tersebut adalah besarnya kredit yang diterima. Hal ini sangat bergantung pada total asset yang dimiliki oleh perusahaan jamu. Pladfon kredit di merupakan biasanya sebesar 70 % - 80 % dari asset perusahaan. Sehingga resiko kredit macet dapat dikurangi.

3. *Capacity*

Penilaian ini berdasarkan pada kemampuan debitur dalam menjalankan usahanya. penilainan yang dilakukan oleh pihak bank. *Capacity* adalah kemampuan perusahaan untuk membayar utang. Gambaran kemampuan dalam menjalankan usaha dalam menghasilkan laba. Secara kuantitatif pada aspek capacity ini, perhitungannya menggunakan rasio keungan. Rasio likuiditas, rasio leverage, rasio proditabilitas dan rasio aktivitas. Secara keseluruhan, rasio keuangan pada agroindustri skala besar, menengah dan kecil sudah cukup baik.

Akan tetapi pada agroindustri skala kecil belum mampu menggunakan asset perusahaan dengan baik. Hal ini dikarenakan manajemen agroindustri yang hanya di atur oleh pemilik usaha saja. Sehingga pengaturan keuangan kurang begitu disiplin sehingga mengakibatkan kondisi finansial yang rendah dibandingkan dengan skala menengah dan besar.

Pada agroindustri skala menengah sudah memiliki kondisi finansial yang cukup baik. Produsen mampu menangkap peluang dari segmen pasar kelas menengah keatas dengan baik. Sehingga keuntungan yang dihasilkan juga cukup besar. Pada agroindustri skala menengah juga sudah memiliki manajemen yang baik dan mampu mengatur usaha dengan baik pula.

Pada agroindustri jamu skala besar memiliki kondisi finansial yang baik. Selain sistem manajemen yang baik, kemampuan produsen dalam menyakinkan konsumen juga sangat baik. Hal ini dibuktikan dengan loyalitas dari para konsumen. Selain itu, produsen juga mampu memanfaatkan peluang seperti adanya program pemerintah yang disponsori oleh produsen jamu sebagai salah satu dukungan mewujudkan kota Jamu di Kabupaten Sukoharjo. Untuk lebih jelasnya dalam analisis rasio keuangan dapat dilihat pada lampiran 2 dan 3.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa perusahaan jamu skala besar memiliki kekuatan pada skala produksi yang jauh lebih besar dibandingkan dengan skala usaha yang lain. Hal ini dikarenakan banyaknya jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi yang lebih besar dibandingkan dengan skala usaha yang lain. Pada agroindustri skala besar, kegiatan produksi sudah sesuai dengan Standart Operasional Produksi (SOP) sehingga kualitas jamu skala besar lebih baik dibandingkan skala usaha yang lainnya. Selain itu, kegiatan promosi yang dilakukan oleh agroindustri skala besar sudah melalui media elektronik dan media cetak. Sehingga banyak masyarakat yang lebih mengenal hasil produksi jamu agroindustri skala besar.

Akan tetapi, pada skala usaha menengah juga sudah memiliki kekuatan tersendiri. Agroindustri skala menengah telah memiliki pangsa pasar sendiri yang tentunya berbeda dengan pangsa pasar dari perusahaan skala besar dan kecil. Dengan pangsa pasar yang berbeda ini, menjadikan jamu yang diproduksi menjadi favorit konsumen di kelasnya. Pangsa pasar yang dituju oleh agroindustri skala menengah adalah kelas menengah atas dan golongan kelompok tertentu. Untuk pangsa pasar kelas menengah ini, agroindustri menggunakan bahan baku yang berkualitas dan juga kemasan yang lebih baik dibandingkan dengan skala besar maupun kecil. Selain itu pada perusahaan skala menengah juga memiliki segmen pasar tertentu sehingga pengolahannya lebih sesuai dengan syariat islam mulai dari manajemen sampai penjualan produk

Sedangkan untuk perusahaan jamu skala kecil saat ini sedang melakukan inovasi terhadap produknya. Inovasi diperlukan untuk menghadapi persaingan diantara produsen jamu di Kabupaten Sukoharjo. Inovasi yang sedang dikembangkan saat ini adalah pembuatan jamu dalam kemasan celup yang saat ini masih jarang dipasaran. Sehingga konsumen semakin memiliki banyak variasi jamu untuk dikonsumsi. Selain itu, untuk agroindustri skala kecil ini banyak mendapat bantuan dari pemerintah seperti bantuan alat untuk produksi. Sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan agroindustri skala kecil.

Secara keseluruhan, agroindustri yang ada di Kabupaten Sukoharjo sudah baik dalam menjalankan usahanya. Banyak peluang yang sudah dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan agroindustri. Selain itu, dengan adanya dukungan dan

perhatian dari Koperasi Jamu Indonesi (KOJAI) saat ini agroindustri jamu semakin berkembang dan menjalankan usahanya dengan baik. Saat ini peran pemerintah juga banyak membantu perkembangan agroindustri jamu Kabupaten Sukoharjo.

4. *Collateral*

Penilaian collateral merupakan penilaian terhadap jaminan yang diberikan calon debitur terhadap fasilitas kredit yang akan diterima. Untuk besarnya jaminan ini berbeda – beda dari masing – masing bank yang akan memberikan kredit. Jaminan ini merupakan hal yang penting untuk diperhatikan. Besarnya jaminan sesuai dengan masing – masing bank yang memberikan kredit. Pada umumnya bank di Indonesia menetapkan jaminan minimal 70 – 80 dari total hutang yang diajukan.

Pada perusahaan kecil dan menengah, biasanya jaminan yang diberikan terhadap kredit adalah surat – surat berharga seperti surat kepemilikan rumah atau kendaraan. Rata – rata pada perusahaan kecil dan menengah besarnya kredit yang diambil adalah antara 100 juta hingga 500 juta. Sehingga biasanya jaminan yang diberikan adalah surat – surat berharga.

Sedangkan pada agroindustri jamu skala besar, jaminan yang diberikan kepada bank pada umumnya dalam meminjam kredit adalah surat berharga seperti surat pabrik maupun outlet yang dimiliki. Selain itu, jaminan terbesarnya adalah nama baik. Karena agroindustri skala besar tentunya sudah memiliki nama atau *brand* di pasaran. Sehingga apabila terjadi kredit macet maka seluruh asset perusahaan akan diambil dan juga akan mencoreng nama baik agroindustri.

5. *Condition*

Di dalam condition sendiri merupakan aspek lingkungan sosial ekonomi dari calon debitur. Dari keseluruhan perusahaan jamu yang sudah diteliti, mereka memiliki hubungan yang baik dengan lingkungan sekitarnya.

Pada agroindustri jamu skala besar, memiliki hubungan lingkungan sosial ekonomi yang cukup baik. Agroindustri mampu menyerap banyak tenaga kerja dari lingkungannya. Rata – rata pada agroindustri skala besar memiliki 200 tenaga kerja yang sebagian besar berasal dari daerah sekitar tempat produksi. Selain itu,

agroindustri jamu yang ada di kabupen Sukoharjo tidak menghasilkan limbah yang berbahaya bagi lingkungan sehingga tidak merusak lingkungan sekitar.

Sedangkan pada agroindustri skala, agroindustri mampu memberikan dampak positif pada lingkungan sekitar. Ada salah satu produsen jamu skala menengah yang telah berhasil membawa masyarakat sekitarnya mengelola lingkungan dengan baik dan akhirnya mendapatkan predikat desa TOGA (Tanaman Obat Keluarga) karena mendapat juara 1 dalam perlombaan desa TOGA yang diadakan pemerintah provinsi Jawa Tengah. Hal ini membuktikan bahwa agroindustri tersebut memiliki hubungan yang baik dengan lingkungan sekitarnya.

Agroindustri jamu skala kecil memiliki hubungan yang lebih kekeluargaan dengan lingkungan sekitarnya. Selain menyerap tenaga kerja, agroindustri skala kecil ini lebih banyak memperkerjakan ibu – ibu yang berada di daerah sekitar agroindustri. Sehingga secara tidak langsung juga ikut membantu dalam mensejahterakan kaum wanita. Dengan sistem kerja yang kekeluargaan juga para ibu rumah tangga dapat membagi kewajiban rumah tangga dan pekerjaan dengan baik.

Secara keseluruhan, kondisi lingkungan sosial ekonomi dari agroindustri jamu telah memberikan dampak positif untuk masyarakat dilingkungan sekitar. Selain itu, dukungan dari pemerintah dalam mengembangkan agroindustri jamu juga sebagai jaminan untuk memberikan kredit kepada calon debitur. Hal ini dikarenakan dukungan pemerintah mampu mendorong peningkatan pendapatan dari agroindustri. Sudah banyak bantuan berupa alat maupun dana yang telah diberikan untuk menciptakan *image* Kabupaten Sukoharjo sebagai kota jamu. Selain dukungan dalam bentuk bantuan alat dan dana, pemerintah juga memfasilitasi kegiatan promosi seperti mengikutsertakan dalam kegiatan pameran – pameran. Oleh karena itu kondisi eksternal perusahaan jamu di Sukoharjo sangat mendukung perkembangan agroindustri jamu.

Berdasarkan analisis finansial yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo sudah layak dan perlu dikembangkan. Berdasarkan analisis 5 C (*character, capital, capacity, collateral and condition*) agroindustri jamu sudah layak untuk menerima kredit. Sehingga dalam proses

pengembangannya dapat melakukan peminjaman kredit untuk meningkatkan produksi dan penjualan perusahaan.

Akan tetapi, beberapa tahun terakhir ini terjadi penurunan jumlah agroindustri jamu. Hal ini terjadi pada tahun 2007 hingga tahun 2010 dimana terjadi penurunan pendapatan agroindustri. Penurunan pendapatan ini dikarenakan adanya isu yang berkembang di masyarakat mengenai jamu yang tidak aman karena menggunakan bahan kimia. Pada waktu tersebut di temukan jamu yang tidak aman untuk dikonsumsi karena menggunakan bahan kimia yang berasal dari Kabupaten Pacitan. Masyarakat yang biasanya mengonsumsi jamu menjadi ragu dan mengurangi konsumsi jamu. Sehingga hal ini berdampak pada tingkat pembelian jamu di Kabupaten Sukoharjo. Akan tetapi, berdasarkan peraturan pemerintah produsen jamu di Kabupaten Sukoharjo wajib menggunakan bahan alami. Sosialisasi terus dilakukan baik oleh KOJAI maupun pemerintah dalam mengembalikan tingkat kepercayaan konsumen. Hingga penjualan jamu sudah kembali meningkat hingga saat ini.

Berdasarkan analisis ini, pengujian hipotesis sesuai dimana diduga agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo sudah layak untuk dikembangkan. Hal ini dapat diketahui dari peningkatan pendapatan agroindustri jamu pada kurun waktu dua tahun terakhir. Sedangkan secara finansial perusahaan jamu sudah layak untuk dikembangkan. Berkurangnya produsen jamu ini dikarenakan produsen yang masih takut untuk melakukan pinjaman. Padahal sesungguhnya apabila keadaan finansial sedang turun perusahaan sebaiknya melakukan pinjaman. Hal ini perlu dilakukan untuk menjaga kegiatan operasional usaha dan juga mempertahankan diri dari persaingan yang ketat dengan produsen jamu dari daerah lain yang saat ini banyak dipasaran.

5.6 Analisis Strategi pengembangan

Agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo merupakan industri yang banyak dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Sukoharjo. Dengan banyaknya produsen dan penjual jamu ini, pemerintah menjadikan jamu sebagai ikon Kabupaten Sukoharjo. Sentra pengrajin jamu sendiri terletak di kecamatan Nguter, akan tetapi di kecamatan yang lain juga terdapat banyak pengrajin jamu.

Seperti di kecamatan Sukoharjo, Bendosari dan Baki. Sebanyak 33 penjual dan produsen jamu tersebar di seluruh Kabupaten Sukoharjo. Dan saat ini terdapat 13 produsen jamu dan ada 7 perusahaan jamu yang sudah memiliki merk sendiri dan ijin resmi BPOM sedangkan sisanya baru mendapat ijin dari Dinas Kesehatan Sukoharjo.

Diperlukan usaha dan strategi yang sesuai untuk mengembangkan usaha yang dilakukan. Pengembangan usaha dapat didasarkan pada keadaan lingkungan internal yang berupa kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal maupun internal yang berupa kekuatan dan ancaman. Keberhasilan dalam menentukan strategi sangat ditentukan oleh ketelitian dalam menyadari kekuatan dan kelemahan yang dimiliki serta mampu melihat peluang dan ancaman yang akan di hadapi.

5.6.1 Analisis Lingkungan Internal

Lingkungan internal merupakan lingkungan dari dalam diri agroindustri yang berupa kekuatan dan kelemahan. Sumber data yang digunakan dalam penentuan lingkungan internal merupakan variabel kekuatan dan kelemahan. Pada tabel.. merupakan tabel mengenai analisis lingkungan internal pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 9. Faktor Analisis Lingkungan Internal Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

No.	Faktor Kekuatan
1.	Penggunaan Teknologi
2.	Bahan baku alamai
3.	Diversifikasi Produk
4.	Wilayah pemasaran luas
5.	Pengalaman usaha
6.	Kemampuan dalam mendapatkan pinjaman
No.	Faktor Kelemahan
1.	Modal terbatas
2.	Tenaga Kerja Rendah
3.	Belum ada segmentasi Pasar

Sumber: Data Primer Diolah 2013

Berdasarkan data internal agroindustri jamu yang diperoleh dapat diketahui variabel yang menjadi kekuatan dan kelemahan.

1. Kekuatan

Lingkungan internal yang menjadi kekuatan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo adalah :

a. Menggunakan Teknologi Modern

Penggunaan teknologi modern sudah cukup dilakukan secara optimal oleh agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Alat – alat yang digunakan juga sudah efisien dalam menghasilkan produk jamu yang berkualitas. Baik skala kecil hingga skala besar menggunakan peralatan yang hampir sama fungsinya. Perbedaan terletak pada jumlah alat dan kualitas alat yang dimiliki. Sehingga tidak banyak perbedaan mencolok diantara skala usaha industri jamu di Sukoharjo.

Tingginya persaingan juga merupakan salah satu faktor utama penggunaan teknologi harus *up to date*. Hal ini perlu dilakukan untuk meningkatkan persaingan diantara agroindustri lokal. Oleh karena itu, secara keseluruhan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo sudah menggunakan teknologi dalam kegiatan produksinya.

b. Produk menggunakan bahan herbal alami

Penggunaan bahan yang 100 % alami dari empon empon merupakan kekuatan utama agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Berdasarkan peraturan pemerintah Kabupaten Sukoharjo, seluruh bahan yang digunakan untuk kegiatan industri jamu harus menggunakan bahan alami. Hal ini juga merupakan nilai jual tersendiri dari jamu yang dihasilkan oleh Kabupaten Sukoharjo. Sehingga jamu yang dihasilkan oleh agroindustri yang berada di Kabupaten Sukoharjo aman untuk di konsumsi.

Dengan penggunaan bahan alami, konsumen tidak perlu merasa khawatir dalam mengonsumsi jamu. Oleh karena itu, konsumen cenderung loyal dan tersebar di berbagai daerah di Indonesia. Banyaknya konsumen yang loyal juga menjadikan jamu dari Kabupaten Sukoharjo banyak dikenal oleh masyarakat luas. Oleh karena itu, pemerintah menjadikan jamu sebagai ikon Kabupaten.

c. Diversifikasi produk

Produk jamu yang diproduksi oleh produsen jamu di Sukoharjo merupakan jamu tradisional dengan bahan yang alami. Jenis jamu yang saat ini banyak di jual dipasaran adalah jenis jamu yang biasanya di jual pada penjual jamu gendong. Akan tetapi diproduksi dalam bentuk serbuk dan minuman kesehatan. Oleh karena itu, banyak sekali jenis jamu yang ditawarkan kepada konsumen sehingga konsumen memiliki pilihan yang cukup banyak terhadap jamu yang akan dikonsumsinya.

Adanya diversifikasi produk jamu dapat meningkatkan penjualan dan menambah kepuasan konsumen. Hal ini dikarenakan konsumen tidak merasa bosan dengan jenis produk yang dihasilkan. Tersedia banyak pilihan yang dapat dikonsumsi. Selain itu, dengan adanya permintaan pasar terhadap banyaknya jenis jamu maka dengan banyaknya macam produk jamu yang dihasilkan agrindustri mampu memenuhi permintaan pasar.

d. Wilayah Pemasaran Luas

Wilayah pemasaran jamu dari Sukoharjo sudah cukup luas, hal ini dibuktikan dari tingginya permintaan jamu dari daerah kalimantan dan sumatera. Pemesanan melalui online juga sangat tinggi, kebanyakan konsumen yang memesan secara online berasal dari luar Kabupaten Sukoharjo. Konsumen yang berasal dari Jakarta, Kalimantan dan Sumatera merupakan pemesan terbanyak dari jamu tradisional ini.

e. Pengalaman Usaha dan Manajerial

Rata – rata produsen jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo sudah mendirikan usahanya sejak 10 tahun yang lalu. Rata – rata perusahaan jamu tersebut merupakan usaha turun temurun. Pengalaman usaha merupakan keahlian yang dapat diukur dengan lamanya seseorang menekuni usahanya. Dengan pengalaman yang lebih dari 10 tahun menjadikan pemilik usaha sangat mengenal usaha yang ditekuninya. Dengan lamanya pengalaman usaha yang telah ditekuni menjadikan pemilik usaha semakin baik dalam memajemen usahanya. walaupun belum sempurna, tapi administrasi perusahaan sudah dilakukan dengan cukup baik. Akan tetapi pengalaman saja masih belum cukup untuk meningkatkan usaha. Dibutuhkan pengetahuan yang lebih dan mengasah kemampuan untuk menjadi lebih baik.

f. Kemampuan Dalam Mendapatkan Pinjaman

Berdasarkan perhitungan pada analisis sebelumnya, dapat diketahui bahwa agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo layak untuk mendapatkan kredit. Oleh karena itu, agroindustri memiliki kekuatan finansial yang baik. Dengan adanya kemampuan finansial ini nantinya agroindustri dapat memanfaatkannya dengan baik. Dilihat dari analisis 5 C agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo mampu mendapatkan dan membayar pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya.

2. Kelemahan

Lingkungan internal yang menjadi kelemahan pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo adalah :

a. Modal Terbatas

Keterbatasan modal yang sering dialami oleh pengusaha jamu adalah dalam pengadaan bahan baku. Pengadaan bahan baku memiliki modal yang cukup besar. Bagi perusahaan jamu yang menggunakan modal sendiri dalam persediaan dilakukan secara berkala dan dengan kuantitas sedikit demi sedikit. Sedangkan perusahaan yang sudah melakukan peminjaman kredit mampu mengadakan persediaan dalam jumlah besar. Oleh karena itu bagi perusahaan, pengadaan bahan baku dirasa cukup membebani.

b. Tenaga Kerja Rendah

Dengan minimal pendidikan SMP tenaga kerja di perusahaan jamu cenderung memiliki pengetahuan yang minimal. Sehingga diperlukan pelatihan khusus dalam kegiatan produksi. Seperti dalam pengoperasian alat – alat yang digunakan oleh perusahaan. Akan tetapi, dalam kegiatan administrasi perusahaan sudah dilakukan dengan cukup baik. Hal ini dapat diketahui dengan dimilikinya pencatatan kegiatan operasional dan laporan keuangan perusahaan.

c. Belum ada segmentasi pasar yang jelas

Segmentasi pasar bertujuan untuk memfokuskan kegiatan pemasaran. Oleh karena itu diperlukan segmen pasar yang jelas agar kegiatan produksi dan pemasaran dapat sesuai dengan harapan pasar yang dituju. Akan tetapi pada saat ini belum ada segmentasi pasar yang jelas sehingga hasil jamu dari agroindustri lebih seragam dan hampir sama dengan jamu dari daerah lain. Sehingga persaingan diantara wilayah sangat tinggi. Dengan adanya segmen pasar yang

jelasa diharapkan nantinya produk yang dihasilkan akan lebih sesuai dengan selera konsumen.

5.6.2 Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal merupakan lingkungan yang berada di luar agroindustri yang meliputi peluang dan ancaman. Adapun sumber data eksternal yang menjadi variabel peluang dan ancaman agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo adalah sebagai berikut

Tabel 10. Faktor Analisis Lingkungan Eksternal di Kabupaten Sukoharjo

No.	Faktor Peluang
1.	Tingginya permintaan pasar
2.	Dukungan pemerintah daerah
3.	Ketersediaan TK yang banyak.
4.	Harga bahan baku murah.
5.	Sudah memiliki kelompok usaha
No.	Faktor Ancaman
1.	Adanya pesaing dari daerah lain
2.	Bahan baku import yang mahal
3.	Permodalan terbatas
4.	Ijin BPOM yang sulit

Sumber . data primer 2013

1. Faktor Peluang

a. Tingginya Permintaan Pasar

Permintaan pasar terhadap jamu yang berasal dari Kabupaten Sukoharjo masih cukup tinggi karena pada setiap produksi dan penjualan yang dilakukan mampu memenuhi kebutuhan jamu di pasaran. Produksi yang dilakukan hampir setiap hari membuktikan bahwa konsumen jamu masih cukup banyak. Konsumen jamu mayoritas adalah para perantau yang membuka usaha jamu di tempat ia merantau. Berdasarkan keadaan yang ada di lapangan, pasar jamu yang berada di kecamatan Nguter selalu ramai. Banyak konsumen yang berasal dari luar daerah. Karena di pasar jamu ini sebagian besar produsen jamu dari Kabupaten Sukoharjo melakukan transaksi jual beli di pasar ini.

Banyaknya produsen jamu yang menjual lapak menjadikan pasar ini memiliki persaingan yang sangat ketat diantara para produsen jamu. Untuk mengatasi persaingan tersebut. Tidak jarang para pedagang memiliki beberapa

kios di pasar yang letaknya tersebar baik di dalam maupun di luar pasar. Loyalitas konsumen juga merupakan faktor utama permintaan jamu yang cukup tinggi. Konsumen yang datang ke pasar umumnya merupakan pelanggan dari produsen jamu. Sehingga permintaan pasar pada saat ini masih cukup tinggi. Selain itu, pola hidup masyarakat umum yang mulai berubah menjadi lebih sehat juga meningkatkan permintaan dari jamu dari Kabupaten Sukoharjo. Hal ini dikarenakan semua produksi jamu yang di produksi oleh Kabupaten Sukoharjo merupakan jamu yang aman untuk dikonsumsi. Karena berdasarkan peraturan pemerintah menetapkan bahwa semua produk yang diproduksi harus berbahan baku alami tanpa kimia.

b. Dukungan Pemerintah

Pemerintah Kabupaten Sukoharjo melihat peluang dari tingginya minat konsumen terhadap jamu yang berasal dari Kabupaten Sukoharjo. Tingginya permintaan terhadap jamu ini, pada tahun 2012 pemerintah Kabupaten Sukoharjo menetapkan jamu sebagai *image* dari Kabupaten Sukoharjo. Sehingga Kabupaten merupakan kota jamu pertama di Indonesia dan memiliki kampung jamu di kecamatan Nguter dimana disini adalah sentra produsen jamu dan terdapat pasar Jamu pertama di Indonesia.

Oleh karena itu, pemerintah banyak memberikan dukungan untuk terciptanya kota Jamu yang dikenal oleh masyarakat Indonesia. Bentuk dukungan pemerintah sampai saat ini masih dalam bentuk bantuan alat – alat produksi. Oleh karena itu, hampir keseluruhan agrindustri sudah memiliki teknologi yang cukup maju di dalam memproduksi jamu. Produsen yang sudah mendapatkan bantuan maupun yang belum sama – sama bersaing untuk meningkatkan produktivitas usahanya, oleh karena itu bagi yang belum mendapat bantuan juga akan melakukan pengadaan alat untuk meningkatkan produktivitas mereka. Selain itu, pemerintah juga memberikan kemudahan dalam pemberian ijin usaha dan ijin edar dari jamu yang diproduksi oleh produsen jamu Sukoharjo. Tidak terdapat pungutan liar oleh oknum tertentu, sehingga proses pengajuan ijin menjadi lebih cepat dan dengan biaya sewajarnya.

c. Ketersediaan Tenaga Kerja

Dalam tenaga kerja di Kabupaten Sukoharjo memiliki jumlah penduduk yang cukup banyak. Tenaga kerja yang mayoritas merupakan wanita, sehingga ini merupakan tenaga kerja potensial dimana wanita diberdayakan dengan adanya agriindustri jamu ini. Sedangkan para lelaki kebanyakan menjadi pekerja di pabrik tekstil internasional yang tempat produksinya berada di Kabupaten Sukoharjo. Sehingga untuk meningkatkan ekonomi keluarga maka mayoritas ibu – ibu banyak yang bekerja sebagai pengrajin jamu. Sehingga pemberdayaan perempuan secara tidak langsung dilakukan dengan adanya agroindustri jamu ini.

Karena jam kerja yang cukup fleksibel maka pekerjaan ini cukup diminati oleh kaum perempuan. Banyaknya penduduk perempuan dibandingkan laki – laki juga menyebabkan tenaga kerja yang tersedia cukup banyak. Tidak hanya ibu rumah tangga akan tetapi juga perempuan muda menjadi tenaga kerja di agroindustri jamu. Selain perempuan, terdapat lelaki yang bekerja di bidang ini akan tetapi jumlahnya tidak sebanyak kaum wanita.

d. Harga Bahan Baku Murah

Bahan baku yang digunakan di dalam industri jamu ini adalah bahan herbal alami yang berasal dari beberapa daerah di Kabupaten Sukoharjo. Pemasok bahan baku umumnya berasal dari Kabupaten Wonogiri, Karanganyar dan Boyolali. Harga disetiap pemasok tidak terlalu berbeda. Empon – empon dengan kualitas sedang biasanya di jual dengan harga Rp 10.000 per kilogram. Sedangkan untuk empon – empon yang berkualitas tinggi di jual dengan harga Rp 15.000 – 20.000 per kilogram sedangkan untuk kualitas rendah biasanya di jual dengan harga dibawah Rp 10.000 per kilogram. Dengan harga yang ditawarkan tersebut produsen jamu merasa belum terbebani dengan harga tersebut.

e. Sudah Memiliki Kelompok Usaha

Kelompok pengusaha jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo bernama KOJAI (Kelompok Jamu Indonesia). KOJAI yang sudah berdiri cukup lama ini memiliki peranan yang sangat penting di dalam mengembangkan para pengusaha jamu. Melalui KOJAI ini pemerintah akhirnya tergerak untuk memberikan perhatian yang lebih terhadap produsen jamu di Sukoharjo. Dengan adanya kelompok usaha ini, informasi menjadi lebih mudah di dapat. Setiap ada pameran

di beberapa daerah KOJAI pasti ikut berpartisipasi bersama produsen jamu dari Kabupaten Sukoharjo.

Peranan KOJAI inilah, produsen jamu juga mendapatkan bantuan pembuatan kampun Jamu oleh Dinan Perindustrian Indonesia. Para pengusaha jamu menjadi lebih banyak bergerak untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Dengan adanya kelompok usaha diharapkan nantinya tidak terjadi persaingan yang tidak sehat. Selain itu, dengan adanya kelompok ini diharapkan mampu meningkatkan kekompakan diantara produsen jamu.

2. Faktor Ancaman

a. Adanya Pesaing dari Daerah Lain

Dengan tingginya permintaan konsumen terhadap produk jamu, tidak menutup kemungkinan untuk semakin banyaknya pengusaha jamu khususnya di luar Kabupaten Sukoharjo. Pesaing tertinggi saat ini ada dari daerah Pacitan. Produsen jamu dari daerah ini juga cukup banyak. Adapula dari daerah semarang dan sekitarnya akan tetapi tidak sebanyak dari daerah Kabupaten Pacitan. Produk dari Kabupaten Pacitan juga banyak yang masuk ke daerah Sukoharjo.

Selain produk agrindustri dari Kabupaten Pacitan, persaingan juga berasal dari perusahaan jamu nasional yang produknya sudah banyak beredar di pasaran. Selain itu, tempa produksinya juga tidak jauh dari Kabupaten Sukoharjo sehingga terdapat pesaing juga di dalam mendapatkan bahan baku. Oleh karena itu, pengusaha jamu di Kabupaten Sukoharjo pada umumnya melakukan stok bahan baku dalam jumlah yang cukup banyak.

b. Bahan Baku Import yang Mahal

Dengan tingginya tingkat persaingan pengusaha jamu di Kabupaten Sukoharjo dengan daerah lain maka perlu diadakan inovasi – inovasi yang baru. Para produsen jamu saat ini sedang berusaha untuk melakukan inovasi dibidang kualitas dan variasi produk. Penambahan bahan baku import seperti gingseng korea sangat banyak dilakukan oleh para produsen guna meningkatkan kualitas dan khasiat jamu yang dihasilkan. Akan tetapi untuk saat ini harga produk import masih cukup mahal.

Selain itu, ijin dalam penggunaan bahan import juga mahal. Jika dalam penggunaan bahan lokal ijin BPOM kurang lebih sekitar Rp 2.000.000 /item

sedangkan jika jamu menggunakan campuran bahan impor maka biaya dalam memperoleh ijin BPOM hampir mendekati Rp 4.000.000 /item. Padahal penggunaan bahan import sendiri bertujuan untuk meningkatkan nilai produk jamu agar mampu bersaing dengan produk jamu yang lain.

c. Kredit yang sulit

Permodalan yang digunakan oleh agrindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo awalnya menggunakan modal sendiri. Akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu, dari tujuh agrindustri yang telah memiliki ijin resmi BPOM terdapat tiga perusahaan jamu yang melakukan peminjaman di Bank untuk membantu meningkatkan produksi jamu. Namun, ada juga beberapa agroindustri yang belum pernah melakukan peminjaman kredit baik melalui bank maupun koperasi. Dengan permodalan yang terbatas produsen tidak bisa memaksimalkan produksi jamunya.

d. Ijin BPOM yang sulit

Saat ini ijin dari BPOM sangat diperlukan untuk kegiatan pemasaran jamu agar dengan mudah dikonsumsi oleh masyarakat. Akan tetapi proses perijinan yang sangat lama terkadang membuat pengusaha jamu keberatan untuk mengajukan ijin. Akhirnya jamu yang dipasarkan hanya berdasarkan ijin dari dinas kesehatan Kabupaten.

Pengajuan ijin untuk satu item yang menggunakan bahan lokal saja dalam pengajuan ijin hampir lebih dari enam bulan dengan biaya Rp 2.000.000 untuk setiap itemnya. Sedangkan untuk produk jamu yang menggunakan bahan impor prosesnya lebih lama dan dengan biaya rata-rata Rp 4.000.000 per item. Sehingga pembayaran ijin ini dirasa cukup sulit mengingat produk yang dihasilkan memiliki banyak variasi.

5.6.3 Penentuan bobot analisis evaluasi faktor internal (IFE) dan evaluasi faktor eksternal (EFE)

1. Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Penentuan bobot analisis faktor internal ini diperoleh dengan menggunakan matriks urgensi. Caranya adalah membandingkan antar variabel pada faktor internal seperti faktor kekuatan dan kelemahan. Dimana membandingkan variabel mana yang lebih utama diantara variabel yang ada.

Tabel 11. Matrik Urgensi Lingkungan Internal agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

Analisis Lingkungan Internal	Faktor yang lebih Urgen									Bobot (%)	
	a	b	c	d	e	f	g	h	i		Jumlah
Penggunaan Teknologi		a	a	a	e	f	g	h	i	3	8%
Bahan Baku Alami	a		b	d	e	b	g	b	b	4	12%
Diversifikasi Produk	a	b		d	c	f	g	h	i	1	4 %
Wilayah Pemasaran Luas	a	b	d		d	d	g	d	d	6	17 %
Pengalaman Usaha	e	b	e	e		f	g	e	i	4	12 %
Kemudahan Memperoleh pinjaman	f	b	f	d	e		f	F	f	5	14 %
Modal Terbatas	g	g	g	g	e	f		g	g	6	17 %
Tenaga Kerja Rendah	h	b	c	d	e	f	g		i	1	4 %
Belum ada Segmentasi Pasar	i	b	i	d	i	f	g	I		4	12%
TOTAL										35	100 %

Sumber: Data Primer Diolah, 2013

Berdasarkan tabel diatas, pada penentuan bobot lingkungan internal variabel kekuatan (strength) yang utama adalah wilayah pemasaran yang luas dimana memiliki variabel bobot sebesar 17 %. Hal ini menunjukkan bahwa wilayah pemasaran yang luas merupakan kekuatan agroindustri untuk tetap berkembang. Dengan wilayah pemasaran yang saat ini sudah hampir di seluruh Indonesia, bisa ditingkatkan lagi menjadi skala ekspor.

Sedangkan pada faktor kelemahan (weakness) modal agroindustri yang terbatas dengan bobot nilai variabel sebesar 17 %. Penerimaan setiap bulan selalu mengalami fluktuasi, akan tetapi proses produksi tetap. Sehingga modal sangat terbatas khususnya dalam mengadakan bahan baku. Karena bahan baku biasanya distok dalam jumlah banyak. Akan tetapi dengan adanya perubahan musim ini persediaan bahan baku mengalami fluktuasi. Terkadang harga murah dan kadang – kadang harga bahan baku mahal.

2. Faktor Analisis Lingkungan Eksternal

Penentuan bobot analisis faktor eksternal ini diperoleh dengan menggunakan matriks urgensi. Caranya adalah membandingkan antar variabel pada faktor eksternal seperti faktor kekuatan dan kelemahan. Dimana membandingkan variabel mana yang lebih utama diantara variabel yang ada. Selanjutnya dijumlah dan dipresentase.

Pada tabel urgensi faktor eksteral, untuk penentuan bobot yang paling tinggi pada faktor peluang (opportunities) adalah adanya kelompok usaha. Adanya kelompok usaha ini memiliki bobot sebesar 19 %. Dengan adanya kelompok usaha sangat membantu perkembangan agroindustri di Kabupaten Sukoharjo. Jauh sebelum pemerintah melakukan perhatian khusus pada agroindustri jamu, kelompok koperasi jamu Indonesia (KOJAI) Kabupaten Sukoharjo memiliki peran penting dalam mensejahterakan agroindustri. Selain itu, KOJAI juga ikut berperan dalam terwujudkan Sukoharjo sebagai kota jamu dan bebagai bantuan dari pemerintah pusat.

Sedangkan ancaman (threat) yang paling tinggi adalah sulitnya ijin dari BPOM. Dalam proses pengajuan ini membutuhkan biaya dari Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000 bila menggunakan bahan import. Selain itu, dalam proses pengajuan ini membutuhkan wak 6 bulan sampai 2 tahun. Bahkan ada yang sudah 2 tahun prosesnya belum selesai. Sehingga dengan sulitnya ijin dr BPOM ini akan mengancam diversifikasi produk jamu. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 11 dibawah ini.

Tabel 12. Matrik Urgensi Lingkungan Eksternal Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

Analisis Lingkungan Internal	Faktor yang lebih Urgen										Bobot (%)
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	Jumlah	
Tingginya Permintaan Pasar		a	a	a	e	f	a	h	i	4	13 %
Dukungan Pemerintah Daerah	a		b	d	e	b	b	h	i	2	6 %
Banyak Tersedia TK	a	b		d	e	c	c	h	i	2	6 %
Harga Bahan Baku Murah	a	d	d		e	f	d	d	i	4	13 %
Ada Kelompok Usaha	e	b	c	e		e	e	e	e	6	19 %
Tingginya Persaingan	e	b	c	f	e		f	h	f	3	11 %
Bahan Baku Import Mahal	a	b	c	d	e	f		g	g	2	6 %
Kesulitan kredit	h	h	h	d	e	f	g		i	3	11 %
Ijin BPOM yang Sulit	i	i	i	i	e	f	g	h		4	14 %
TOTAL										31	100 %

Sumber: Data Primer Diolah, 2013

5.6.4 Penentuan Skor Analisis evaluasi faktor internal (IFE) dan evaluasi faktor eksternal (EFE)

Penentuan skor analisis lingkungan internal dan eksternal diperoleh dari hasil perkalian antara persentase bobot dan rating. Nilai rating ditentukan berdasarkan seberapa besar tingkat pengaruh faktor-faktor internal dan eksternal terhadap perkembangan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Untuk nilai rating pada penentuan rating analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal adalah sebagai berikut :

1. Nilai rating untuk lingkungan internal (strength) dan lingkungan eksternal (opportunities)
 - a. Sangat berpengaruh = 4
 - b. Berpengaruh = 3
 - c. Kurang berpengaruh = 2
 - d. Tidak berpengaruh = 1
2. Nilai rating untuk lingkungan internal (weakness) dan lingkungan eksternal (threats)

- a. Sangat berpengaruh = 1
- b. Berpengaruh = 2
- c. Kurang berpengaruh = 3
- d. Tidak berpengaruh = 4

Penentuan rating pada tiap-tiap variabel ditentukan berdasarkan atas indikator yang telah dibuat, diantaranya :

1. Mempengaruhi keberlangsungan usaha
2. Memenuhi visi misi unit usaha
3. Mempengaruhi minat konsumen
4. Mempengaruhi perkembangan unit usaha

Dalam penentuan rating untuk lingkungan internal (*strength*) dan lingkungan eksternal (*opportunities*) ini, setiap rating dari satu sampai empat ini tentu berdasarkan empat indikator yang ada. Rating 4 memiliki arti empat indikator terpenuhi, rating 3 memiliki arti tiga indikator terpenuhi, rating 2 memiliki arti dua indikator terpenuhi, dan rating 1 memiliki arti satu indikator terpenuhi. Untuk rating lingkungan internal (*weakness*) dan lingkungan eksternal (*threats*), setiap rating dari satu sampai empat, tentu berdasarkan empat indikator yang ada. Rating 1 memiliki arti empat indikator terpenuhi, rating 2 memiliki arti tiga indikator terpenuhi, rating 3 memiliki arti dua indikator terpenuhi, dan rating 4 memiliki arti satu indikator terpenuhi.

1. Analisis Lingkungan Internal

Tabel 13.. Matrik IFE pada Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

Faktor	Variabel	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)	Penggunaan Tekonologi	0.08	2	0.16
	Bahan Baku Alami	0.12	3	0.36
	Diversifikasi Produk	0.04	1	0.04
	Wilayah Pemasaran Luas	0.17	4	0.68
	Pengalaman Usaha	0.12	3	0.36
	Kemudahan Mendapatkan Pinjaman	0.14	3	0.42
	Total Skor Kekuatan			
Kelemahan (<i>weakness</i>)	Modal Terbatas	0.17	4	0.68
	Tingkat Pendidikan TK Rendah	0.04	1	0.04
	Belum ada segmentasi Pasar	0.12	3	0.36
Total Skor Kelemahan				1.08
Total Skor Kekuatan dan Kelemahan				2.86
Selisih Skor Kekuatan dan Kelemahan				0.7

Sumber: Data Primer diolah, 2013

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa total skor pada faktor kekuatan adalah 1,78 dan total skor pada kelemahan adalah 1.08. Berdasarkan hasil tersebut dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki agroindustri jamu cukup banyak dibandingkan dengan kelemahan yang dimiliki. Dengan wilayah pemasaran yang dimiliki cukup luas merupakan kekuatan utama dalam menjalankan agroindustri jamu ini. Sedangkan total skor dari lingkungan internal agroindustri jamu adalah 2.86 dan selisih antara faktor internal adalah 0,7. Nilai yang bernilai positif ini menandakan bahwa faktor kekuatan mempunyai nilai yang lebih besar dibandingkan dengan nilai faktor kelemahan.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

Tabel 14. Matrik EFE pada Agroindustri Jamu Kabupaten Sukoharjo

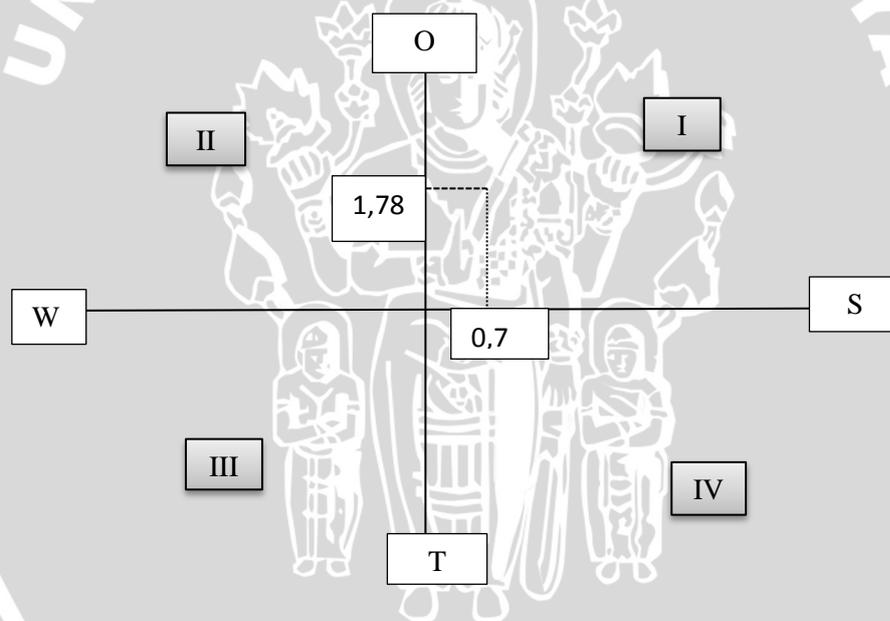
Faktor	Variabel	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>opportunities</i>)	Tingginya Permintaan Pasar	0.13	3	0.39
	Dukungan Pemerintah Daerah	0.06	1	0.06
	3. Banyak tersedia TK	0.06	1	0.06
	4. Bahan Baku Murah	0.13	3	0.39
	Adanya Kelompok Usaha	0.19	4	0.76
Total Skor Peluang				1.66
Ancaman (<i>Threats</i>)	Pesaing Dari Daerah Lain	0.11	2	0.22
	Bahan Baku Import Mahal	0.06	1	0.06
	Kredit Sulit	0.11	2	0.22
	Ijin BPOM Sulit	0.14	3	0.42
Total Skor Ancaman				0.92
Total Skor Peluang dan Ancaman				2.58
Selisish Skor Peluang dan Ancaman				0.74

Suber. Data Primer Diolah, 2013

Dari tabel diatas didapatkan hasil skor faktor peluang sebesar 1.66 dan skor faktor ancaman adalah 0.92. Berdasarkan hasil tersebut dapat diketahui bahwa agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo memili peluang yang besar untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari besarnya ancaman dibandingkan dengan peluang. Adanya kelompok usaha merupakan peluang utama dalam mengembangkan agroindustri jamu. Hal ini dikarenakan saat ini kelompok usaha membantu upaya pemerintah untuk menjadikan Kabupaten Sukoharjo sebagai kota Jamu juga didukung oleh pemerintah pusat sehingga hal ini merupakan peluang yang harus dimanfaatkan. Sedangkan total skor dari lingkungan eksternal agroindustri jamu adalah 0.92 dan selisih antara faktor eksternal adalah 0.74. Nilai yang bernilai positif ini menandakan bahwa faktor peluang mempunyai nilai yang lebih besar dibandingkan dengan nilai faktor ancaman.

5.6.5 Matrik *Grand Strategy*

Matrik *Grand Strategy* memiliki empat buah kuadran yang pada masing-masing kuadran merupakan pilihan alternative strategi yang dapat disesuaikan dengan keadaan agroindustri jamu. Dalam penyusunan matrik ini dilakukan dengan meletakna silisih total skor yang dimiliki oleh agrindustri berdasarkan matrik IFE dan EFE. Dalam penyusunan matrik *Grand Strategy* ini dilakukan dengan meletakkan selisih total skor pada matrik IFE dan EFE paa sumbu ordinal dan absis lalu kemudian ditarik garis lurus sehingga didapatkan titik pertemuan dari kedua sumbu tersebut. Dari titik pertemuan yang telah didapatkan maka akan diketahui letak agrindustri pada salah satu kuadran yang ada. Dari keempat kuadran yang tersedia dapat diketahui strat segi alternatif yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha sesuai dengan titik pertemuan yang dihasilkan.



Gambar 7. Matrix *Grand Strategy* agrindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

Dari matrik *Grand Strategy* agroindustri jamu diatas, dapat dilihat bahwa nilai 0,7 diperoleh dari selisih diantara faktor internal dimana memiliki kekuatan sebesar 1,78 dan kelemahan sebesar 0,70. Nilai yang bernilai positif ini berarti bahwa faktor kekuatan memiliki kekuatan yang lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.

Sedangkan untuk nilai 0.74 diperoleh dari selisih faktor eksternal dimana peluang memiliki skor sebesar 1,66 sedangkan untuk ancaman sebesar 0.94 sehingga didapatkan selisih yang bernilai positif sebesar 0.74. Nilai yang bernilai positif ini menandakan bahwa faktor peluang yang dimiliki perusahaan lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman yang harus diatasi oleh agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo

Berdasarkan hasil selisih diantara titik pertemuan dari faktor internal dan faktor eksternal didapatkan bahwa letak agroindustri jamu berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa pada posisi pertumbuhan cepat dan memiliki persaingan yang kuat. Kebijakan yang dapat digunakan untuk agroindustri yang terletak pada kuadran I adalah *Aggressive Strategy*. Posisi agresif merupakan posisi yang menguntungkan dimana agroindustri mempunyai kekuatan yang lebih besar dibandingkan dengan kelemahan yang dimiliki. Selain itu, agroindustri juga memiliki peluang yang lebih besar untuk mengatasi ancaman yang dimiliki agroindustri yang digunakan untuk mengembangkannya.

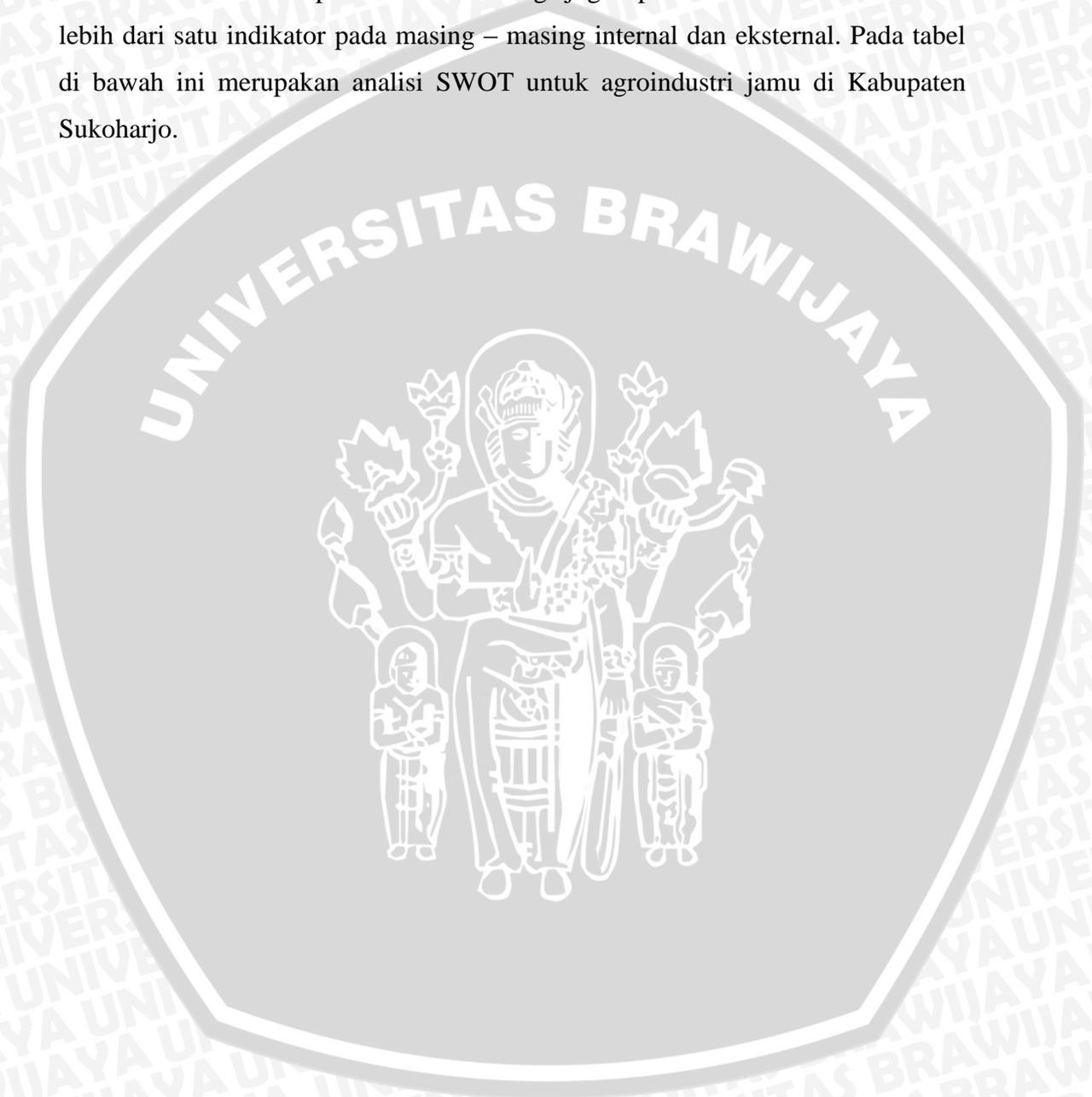
5.6.6 Analisis SWOT

Penyusunan strategi yang dapat digunakan dalam mengembangkan agroindustri jamu dapat menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT dapat digunakan untuk menggambarkan mengenai kondisi kekuatan dan kelemahan dari lingkungan internal dan dapat disesuaikan dengan peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Analisis SWOT ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi pengembangan agroindustri jamu.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal, maka dapat disusun suatu strategi untuk mengantisipasi ancaman yang datang pada agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Strategi tersebut disusun dengan menggunakan matrik SWOT. Terdapat empat alternatif strategi yang dapat disarankan yaitu, SO (*Strengths-Opportunities*), Strategi WO (*Weakness-Opportunities*), strategi ST (*Strengths-Threats*) dan strategi WT (*Weakness – Opportunities*). Penentuan alternatif strategi dapat menggunakan matrik SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana kekuatan dan kelemahan

yang dimiliki agroindustri jamu yang kemudian dimanfaatkan untuk menghadapi peluang dan ancaman.

Alternative strategi yang terdiri empat sel tersebut terdiri dari beberapa strategi untuk setiap sel alternatif strategi. Setiap strategi dapat terbentuk dari satu variabel eksternal maupun internal. Strategi juga dapat terbentuk dari kombinasi lebih dari satu indikator pada masing – masing internal dan eksternal. Pada tabel di bawah ini merupakan analisis SWOT untuk agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo.



IFE EFE	STRENGTHS (S) Penggunaan Teknologi Bahan baku alami Diversifikasi produk Wilayah pemasaran luas Pengalaman usaha Kemudahan mendapatkan pinjaman	WEAKNESSES (W) Modal terbatas Tingkat pendidikan TK rendah Tenaga Kerja Pemasar terbatas Belum ada segmentasi pasar
OPPORTUNITIES (O) Tingginya permintaan pasar Dukungan pemerintah daerah Bahan baku murah Memiliki kelompok usaha	Strategi SO Meningkatkan Kapasitas Produksi (S1,S2,S3,O1,O3) Melakukan inovasi terhadap jenis produk (S3,S5,O3.O4) Melakukan promosi dengan lebih maksimal (S3,S4,O1,O2) Melakukan peminjaman kredit di Bank (S6,S4,S5,O1,O5)	Strategi WO Penggunaan teknologi yang tepat dalam proses produksi. (W1,W2,O1,O3) Melakukan segmentasi pasar yang jelas untuk meningkatkan pendapatan (S4,O2,O4)
THREATS (T) Pesaing dari daerah lain Bahan baku impor mahal Pengajuan Kredit yang sulit Ijin BPOM sulit	Strategi ST Melakukan stok bahan baku secara berkala. (S1,S2,S5,T1,T3) Meningkatkan mutu dan kuantitas produk jamu (S1,S2,S3,T1,T4)	Strategi WT Meningkatkan kualitas tenaga kerja (W2.W3.T1,W4) Memanfaatkan bahan baku lokal dengan baik (W1,T2,T3,T4)

Gambar 8 . Matrik SWOT Agroindustri Jamu di Kabupaten Sukoharjo

Alternatif strategi pengembangan agroindustri jamu berdasarkan SWOT adalah sebagai berikut:

1. Strategi SO

a. Meningkatkan Kapasitas Produksi

Strategi SO yang pertama adalah meningkatkan kapasitas produksi. Pemilihan strategi ini dengan mempertimbangkan variabel kekuatan yaitu penggunaan teknologi, bahan baku alami dan pengalaman usaha yang dimiliki oleh pemilik agroindustri jamu. Jika dilihat dari peluang yang dimiliki perusahaan dimana terdapat permintaan yang tinggi dan bahan baku yang murah maka sebaiknya agroindustri meningkatkan kapasitas produksinya.

Peningkatan kapasitas produksi bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar yang besar. Selain itu, dengan dilakukannya pengolahan bahan baku maka umur simpan dari produk jamu akan semakin lama dan efisien. Penggunaan strategi dengan peningkatan kapasitas produksi diharapkan akan meningkatkan pendapatan agroindustri dan dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar. Sehingga secara tidak langsung agroindustri juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar.

b. Melakukan Inovasi terhadap jenis produk

Strategi SO yang kedua adalah melakukan inovasi terhadap jenis produk yang dihasilkan. Dengan memanfaatkan kekuatan yang berupa diversifikasi produk yang telah dilakukan sampai saat ini dan pengalaman usaha yang dimiliki oleh pengusaha jamu. Maka sebaiknya kekuatan tersebut mampu memanfaatkan peluang yang ada seperti adanya bahan baku yang murah dan terdapatnya kelompok usaha.

Dengan melakukan inovasi yang berbeda, kelompok usaha dapat melakukan diskusi bersama untuk meningkatkan penawaran terhadap jamu dari Kabupaten Sukoharjo. Sehingga, anggota dari kelompok dapat saling memberikan masukan. Selain itu, dengan pengalaman yang dimiliki, pemilik agroindustri sudah dapat melihat selera konsumen. Sehingga melakukan inovasi baru yang belum pernah ada di pasaran sangat dipelukan agar konsumen tidak bosan.

c. Melakukan promosi dengan lebih maksimal

Kegiatan promosi sangat diperlukan untuk memaksimalkan pendapatan agroindustri. Dengan promosi yang tepat sesuai sasaran akan mampu mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dengan diversifikasi produk yang telah dilakukan dan juga pengalaman usaha diharapkan mampu memanfaatkan peluang yang ada. Peningkatan promosi dapat dilakukan melalui bantuan dari pemerintah daerah. Hal ini dikarenakan pemerintah memiliki tanggung jawab untuk pengembangan agroindustri dalam rangka mewujudkan Kabupaten Sukoharjo untuk menjadi kota jamu. Selain itu, dengan tingginya permintaan produsen hanya perlu memanfaatkan media promosi semaksimal mungkin untuk menarik perhatian dari konsumen.

d. Melakukan Peminjaman Kredit di Bank

Dengan kemampuan finansial yang baik serta memiliki watak atau karakter usaha yang baik peminjaman kredit di bank merupakan pilihan yang tepat. Dengan begitu agroindustri akan mendapatkan suntikan dana yang dapat dimanfaatkan sebaik mungkin dalam meningkatkan produksi jamu.

Peminjaman kredit sendiri merupakan alternative startegi agar dapat dimanfaatkan sebaik – baiknya. Sebaiknya dilakukan pemilihan kredit yang sesuai dengan keinginan produsen jamu. Banyak sekali pilihan jenis kredit yang ditawarkan oleh masing – masing bank. Sebaiknya pilihlah jenis kredit yang bunganya kecil agar tidak merasa keberatan pada saat pembayaran pinjaman.

2. Strategi WO

a. Penggunaan Teknologi yang Tepat

Penggunaan tekonologi yang tepat dalam melakukan proses produksi yang penting. Hal ini bertujuan agar kegiatan produksi lebih efisien. Dengan kekuatan modal yang terbatas dan tingkat pendidikan tenaga kerja yang rendah maka kegiatan produksi harus tepat sasaran sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Hal ini dikarenakan dalam efisiensi bahan baku dan sumber daya yang digunakan dalam proses produksi sehingga tidak sia – sia.

Dengan memanfaatkan peluang seperti tingginya permintaan pasar dan adanya dukungan pemerintah. Pemiliki agroindustri sebaiknya melakukan kegiatan produksi dengan efisien dan tepat sehingga permintaan pasar dapat dipenuhi. Selain itu, produsen juga dapat memanfaatkan bantuan dari pemerintah untuk meningkatkan pendapatan dari agroindustri jamu.

b. Melakukan Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar sangat diperlukan dalam meningkatkan pendapatan. Hal ini dikarenakan dengan adanya segmentasi pengusaha jamu diharapkan mampu memproduksi jamu yang benar- benar dibutuhkan oleh konsumen. Akan tetapi saat ini segmentasi pasar dari produk jamu di Kabupaten Sukoharjo masih belum maksimal. Sehingga produk yang dihasilkan masih terlalu terlihat kurang menarik dan terlihat kurang terkonsep.

Dengan pemasaran yang kurang terkonsep menciptakan tingginya persaingan dianantara produsen jamu dari daerah diluar Kabupaten Sukoharjo.

Dengan adanya bantuan pemerintah diharapkan nantinya segmen pasar agroindustri jamu dapat dirumuskan bersama-sama sehingga memperkecil tingkat persaingan

3. Strategi ST

a. Melakukan Stok Bahan Baku

Dengan adanya teknologi yang cukup modern, penggunaan bahan baku yang alami dan pengalaman usaha maka perlu diadakan stok bahan baku secara berkala. Hal ini perlu dilakukan karena tingginya tingkat persaingan dan permodalan yang sulit. Tingginya tingkat persaingan ini juga berakibat terhadap ketersediaan bahan baku. Oleh karena itu perlu diadakan stok bahan baku. Selain itu adanya kerjasama dengan pemasok juga perlu dilakukan untuk menghindari naiknya harga bahan baku yang diperoleh produsen dengan kualitas yang tidak sesuai.

Selain masalah persaingan, bantuan permodalan yang beresiko kurang diminati oleh produsen. Sehingga masalah permodalan sangat sulit untuk didapatkan. Apabila harga mengalami fluktuasi, maka produsen akan sulit untuk menerima bahan baku dengan kualitas baik yang harganya sesuai. Sehingga perlu diadakan stok untuk menghindari hal tersebut. Sehingga kegiatan produksi dapat berjalan dengan lancar.

b. Meningkatkan mutu dan kuantitas produk jamu

Dengan tingginya tingkat persaingan, peningkatan mutu dan kuantitas jamu perlu untuk dilakukan. Dengan memanfaatkan teknologi, diversifikasi produk dan pengalaman yang dimiliki, maka peningkatan kualitas dan kuantitas produk perlu dilakukan. Saat ini produsen jamu mencoba untuk mengkombinasikan bahan lokal dengan bahan import untuk mendapatkan kualitas dan khasiat yang sesuai. Akan tetapi bahan baku import cenderung lebih mahal dibandingkan dengan bahan lokal sehingga cukup mengeluarkan lebih banyak biaya.

Peningkatan kualitas selain dengan menggunakan bahan import dapat juga menggunakan bahan lokal yang memiliki kualitas baik. Sehingga akan menghasilkan produk jamu yang aman. Selanjutnya untuk ijin BPOM akan lebih murah karena tidak menggunakan bahan import. Sedangkan untuk kuantitas dapat

memanfaatkan kapasitas produksi yang maksimum yang dapat meningkatkan pendapatan produsen.

4. Strategi WT

a. Meningkatkan kualitas tenaga kerja

Peningkatan tenaga kerja perlu dilakukan untuk meningkatkan produksi dari agroindustri jamu. Seiring dengan perkembangan jaman teknologi juga semakin berkembang. Oleh karena itu kemampuan kualitas perlu ditingkatkan. Hal ini perlu dilakukan karena produktivitas tenaga kerja juga harus sesuai dan berjalan beriringan dengan tujuan perusahaan.

Dengan adanya segmentasi nantinya, produksi dan target pasar akan mengalami perubahan. Oleh karena itu, kualitas tenaga kerja harus ditingkatkan agar dapat memproduksi jamu yang benar – benar sesuai dengan selera pasar bukan asal- asalan.

b. Memanfaatkan bahan baku lokal dengan baik

Untuk meningkatkan kualitas produk jamu selain menggunakan bahan baku import dapat juga menggunakan bahan baku lokal dengan kualitas tinggi. Apabila masih menggunakan bahan baku import dalam jumlah banyak akan meningkatkan besarnya biaya yang dikeluarkan sehingga kurang efisien. Sedangkan apabila banyak menggunakan bahan baku import maka dengan permodalan yang sulit, harga bahan baku import yang mahal serta ijin BPOM yang sulit merupakan kendala utama sehingga akan sangat menyulitkan perusahaan apabila dipaksakan. Oleh karena itu, lebih baik menggunakan bahan baku lokal yang memiliki kualitas yang bagus.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa alternative strategi yang paling dipertimbangkan adalah strategi SO (*strength-opportunities*). Hal ini dilihat dari matrik *Grand Strategy* dan juga analisi SWOT yang sudah dilakukan. Strategi SO adalah memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Sehingga diharapkan nantinya agroindustri semakin berkembang dan akhirnya Sukoharjo sebagai kota Jamu dapat terwujud dengan baik.

Dalam melakukan strategi SO ada beberapa pilihan alternative strategi diantaranya adalah meningkatkan kapasitas produksi, inovasi terhadap jenis produk, meningkatkan promosi dan melakukan peminjaman kredit. Pilihan



alternative strategy ini nantinya mampu meningkatkan pendapatan dari agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo. Selain itu, alternative strategi yang telah dirumuskan juga nantinya akan mampu menghadapi persaingan jamu yang berasal dari daerah lain. Sehingga jamu dari Kabupaten Sukoharjo mampu bertahan dan tetap menjadi ikon dari Kabupaten Sukoharjo.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

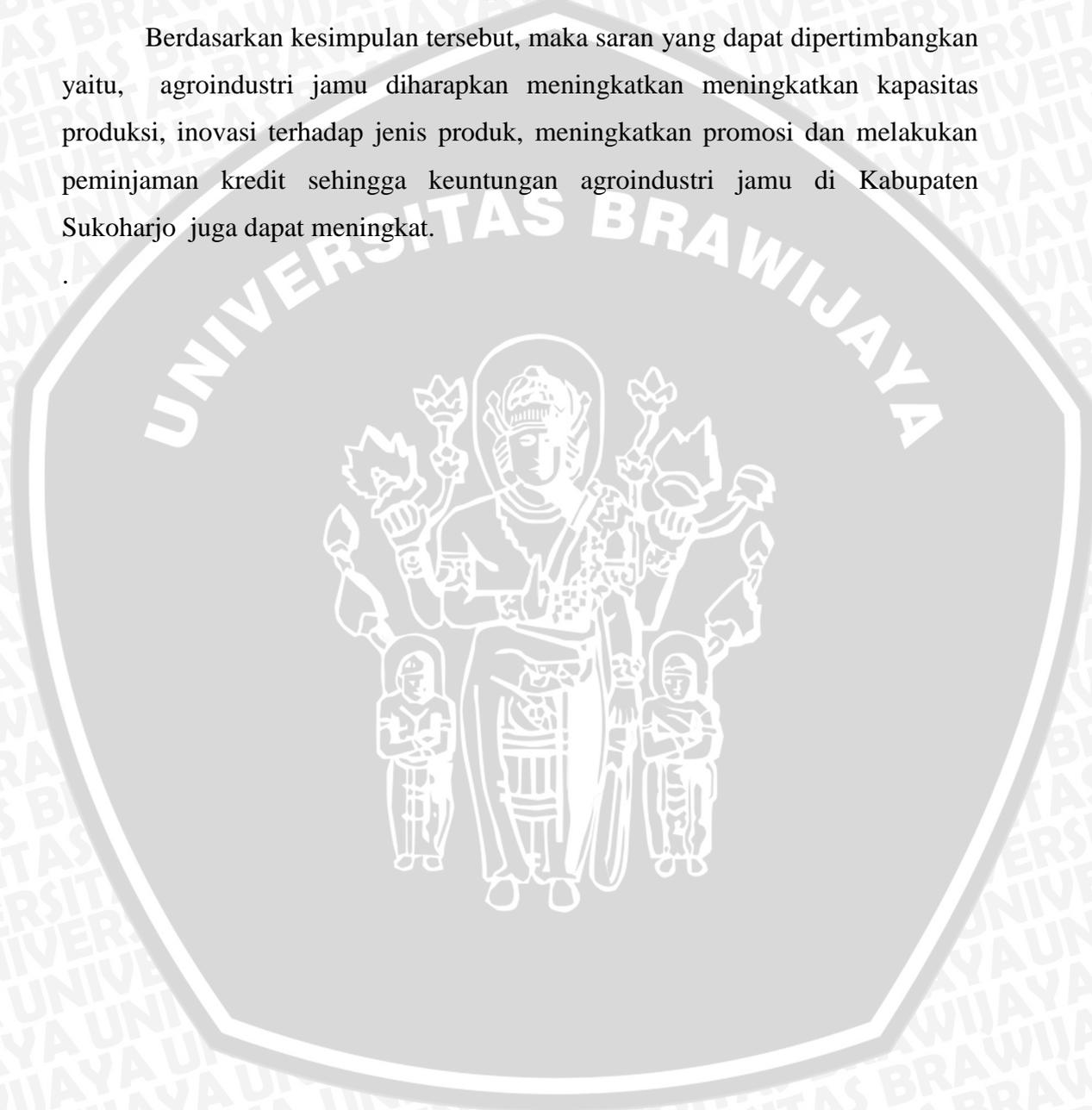
Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tentang analisis kelayakan usaha dan strategi pengembangan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo seperti yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Secara keseluruhan kondisi finansial usaha agroindustri jamu yang ada di Kabupaten Sukoharjo layak untuk dikembangkan. Dalam rangka upaya peningkatan pendapatan dapat menggunakan peminjaman kredit .Keseluruhan agroindustri telah layak untuk mendapatkan kredit sehingga dilihat dari kondisi finansial layak untuk dikembangkan.. Kondisi secara umum agroindustri di Kabupaten Sukoharjo memiliki rasio lancar sebesar 165 %. Sedangkan rasio cepat agroindustri di Sukoharjo sebesar 94 %. Untuk kemampuan membayar bunga menggunakan laba kotor sebesar 2440 %. Perbandingan modal dengan total asset yang dimiliki sebesar 68 %/ ROI tahun 2012 ini juga mengalami peningkatan dari 67 % menjadi 76 %. Sedangkan profit margin tahun ini juga mengalami peningkatan dari tahun 2011 dari 65 % menjadi 73 %. Dari peningkatan tersebut, dapat diketahui bahwa terjadi pertumbuhan penjualan dari tahun sebelumnya. peningkatan rasio keuangan ini juga menunjukkan peningkatan jumlah pendapatan agroindustri. Berdasarkan analisis 5 C (*character, capital, capacity, collateral and condition*) agroindustri jamu sudah layak untuk menerima kredit. Sehingga dalam proses pengembangannya dapat melakukan peminjaman kredit untuk meningkatkan produksi dan penjualan perusahaan.
2. Alternatif strategi yang paling dipertimbangkan adalah strategi SO (*strength-opportunities*). Hal ini dilihat dari matrik *Grand Strategy* dan juga analisis SWOT yang sudah dilakukan. Strategi SO adalah memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dalam melakukan strategi SO ada beberapa pilihan alternative strategi diantaranya adalah meningkatkan kapasitas produksi, inovasi terhadap jenis produk, meningkatkan promosi dan melakukan peminjaman kredit. Selain itu, alternative strategi yang telah dirumuskan juga nantinya akan mampu

menghadapi persaingan jamu yang berasal dari daerah lain. Sehingga jamu dari Kabupaten Sukoharjo mampu bertahan dan tetap menjadi ikon dari Kabupaten Sukoharjo.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat dipertimbangkan yaitu, agroindustri jamu diharapkan meningkatkan meningkatkan kapasitas produksi, inovasi terhadap jenis produk, meningkatkan promosi dan melakukan peminjaman kredit sehingga keuntungan agroindustri jamu di Kabupaten Sukoharjo juga dapat meningkat.



DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2010. *Sukoharjo Dalam Angka*. BPS. Sukoharjo
- Hamzari. 2008. *Identifikasi Tanaman Obat-Obatan yang Dimanfaatkan oleh Masyarakat Sekitar Hutan Tabo-Tabo*. Jurnal Hutan dan Masyarakat III
- Hanani, Nuhfil et al. 2003. *Strategi Pengembangan Pertanian Sebuah Pemikiran Baru*. Lappera Pustaka Utama. Jakarta
- Husnan dan suwarno. 2002. *Studi kelayakan Proyek. Unit Penerbit dan Percetakan*. Jogja
- Ibrahim, Y. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta. Jakarta
- Ikhsan. 1999. *Studi Kelayakan Proyek*. Ub Press. Malang
- Kadariah. 1999. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Lembaga penerbit fakultas ekonomi UI. Jakarta
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana. Jakarta
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (edisi revisi)*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kintoko, Sugeng. 2006. *Perkembangan Tanaman Obat Di Indonesia*. Ekorisia. Jogjakarta
- Kusnandar dan Marimin. 2003. *Pengembangan Produk Agroindustri Jamu dan Analisis Struktur Kelembagaannya*. Jurnal Teknol dan Industri Pangan vol XIV no 1 Tahun 2003
- Lukman, Syamsuddin. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan Edisi Baru Cet 8*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Martono SU dan Agus Harjito. 2002. *Manajemen Keuangan*. Ekorisia. Jogjakarta
- Muchdasyah, Sinungan. 1991. *Kebijakan Pemberian Kredit*. Pustaka Percada. Jogjakarta
- Munawir, S. 2002. *Analisa Laporan Keuangan. Libery*. Jogjakarta
- Nurhayati. 2003. *Pengembangan Model Agroindustri Terpadu*. Departemen Pertanian Bogor. Bogor
- Nunung dan Musa. 2002. *Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu di Kabupate 111 an. Jurnal Manajemen 2002 ISSN 2085-8418*. Institut Pertanian Bogor. Bogor

- Pierce and Robinon. 1997. *Manajemen Strategik, Formulasi, Pengendalian Jilid I*. Bina Rupa Aksara. Jakarta
- Pudjosumanto, Mulyadi. 1991. *Evaluasi Proyek*. Liberty. Jogjakarta
- Rangkuti, F. 2001. *Analisis SWOT Teknik membedah Kasus Bisnis PT*. Gramedia Pustaka. Jakarta
- _____. 2005. *Analisis SWOT Teknik membedah Kasus Bisnis PT*. Gramedia Pustaka. Jakarta
- _____. 2011. *Pengertian Strategi*. PT. Gramedia Pustaka. Jakarta
- Rahman dan Sumedi. 2002. *Pengembangan Agroindustri Dalam Meningkatkan Ekonomi Daerah*. Bumi Aksara. Jakarta
- Santoso, Imam. 2008. *Pengantar Agroindustri*. Fakultas Teknologi Pertanian. Universitas Brawijaya.
- Seokartawi 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Siagian, Sondang. 1998. *Manajemen Strategik*. Bumi Aksara. Jakarta
- Subagyo. 2007. *Studi Kelayakan*. PT elex media komputindo. Jakarta
- Sulisyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Penerbit ANDI. Jogjakarta
- Supriyanti et all. 2006. *Analisis peningkatan Nilai Tambah Melalui Pengembangan Agroindustri di Pesedaan*. Laporan analisis sosial ekonomi dan kebijakan pertanian bogor
- Suprpto. 2008. *Peningkatan Kualitas Manajemen Agroindustri*. PT. Raja Grafindo, Jakarta
- Sutojo, Siswanto. 2010. *Dokumen Permohonan Kredit*. PT. Damar Mulia Pustaka. Jakarta
- Syamsudin, Lukman. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Tambunan et all. 1990. *Pengembangan Agroindustri dan Tenaga Kerja Pedesaan di Indonesia dalam Diversifikasi Pertanian Dalam Proses Mempercepat Laju Pembangunan Nasional*. Pustaka sinar harapan, Indonesia
- Umar, Huesein. 2003. *Strategik Manajemen in Action*. PT Gramedia Pustaka Utama
- Zulkarnain. 2009. *Kultur Jaringan Tanaman*. Bumi Aksara. Jakarta

Lampiran 1. Jenis Produk Agroindustri Jamu Di Kabupaten Sukoharjo

No	Nama Perusahaan	Jenis Produk	Gambar
1.	Sabdo Palon	<ul style="list-style-type: none"> - Serbuk - Kapul - Tablet - sirup 	
2.	Gujati	<ul style="list-style-type: none"> - kapsul - serbuk - tablet 	

Lampiran 1. (Lanjutan)

<p>3.</p>	<p>Al- Ghuroba</p>	<ul style="list-style-type: none"> - celup - serbuk - kapsul - cair 	<div data-bbox="938 367 1358 685">  <p>Gamat Gold</p> </div> <div data-bbox="951 719 1358 1032">  <p>Instan Jahe Merah</p> </div> <div data-bbox="959 1061 1358 1368">  <p>Kapsul Syifa' Fit</p> </div> <div data-bbox="975 1402 1358 1693">  <p>TEH HERBAL JATI BELANDA</p> </div>
-----------	--------------------	---	---



Lampiran 1. (Lanjutan)

<p>4.</p>	<p>UD. Rachmasari</p>	<ul style="list-style-type: none"> - kapsul - tablet - celup 	  
-----------	-----------------------	---	--

Lampiran 1.(Lanjutan)

<p>5.</p>	<p>Gatorkaca</p>	<ul style="list-style-type: none"> - serbuk - kapsul - celup 	  
-----------	------------------	---	---



Lampiran 1. (Lanjutan)

<p>6.</p>	<p>Puntadewa</p>	<p>- serbuk -</p>	
<p>7.</p>	<p>Wisnu</p>	<p>- serbuk</p>	



Lampiran 2. Rasio Keuangan Agroindustri Jamu Tahun 2012

Rasio Likuiditas Tahun 2012

no	Nama Perusahaan	Current Ratio	Quick Ratio
1	Skala Besar	2.11	1.14
2	Skala Menengah	1.30	0.92
3	Skala Kecil	1.23	0.76
rata - rata		1.55	0.94

Tabel 12. Rasio Lverage Tahun 2012

no	Nama Perusahaan	LDER	DER
1	Skala Besar	0.70	0.72
2	Skala Menengah	0.85	0.65
3	Skala Kecil	0.46	0.52
rata - rata		0.67	0.63

Rasio Profitabilitas Tahun 2012

no	Nama Perusahaan	ROI	Net Profit Margin	ROE
1	Skala Besar	0.83	0.75	1.48
2	Skala Menengah	1.03	0.73	1.71
3	Skala Kecil	0.40	0.69	0.61
rata - rata		0.75	0.72	1.26

Lampiran 2. (Lanjutan)

Tabel 14. Rasio Aktivitas Tahun 2012

no	Nama Perusahaan	FATO	TATO
1	Skala Besar	5.53	1.27
2	Skala Menengah	3.20	1.49
3	Skala Kecil	0.98	0.56
	rata - rata	3.23	1.10

No	Nama	Penjualan	Laba Kotor	Laba Bersih
1	Al - Ghuroba	890,000,000	798,000,000	735,000,000
2	Gatotkaca	240,000,000	212,000,000	160,000,000
3	Gujati	16,000,000,000	14,000,000,000	12,000,000,000
4	Wisnu	160,000,000	130,200,000	110,000,000
5	Puntadewa	180,000,000	164,000,000	140,000,000
6	Sabdo Palon	17,000,000,000	15,000,000,000	14,000,000,000
7	Rachmasari	3,320,000,000	2,700,000,000	2,100,000,000

Lampiran 3. Rasio Keuangan Agroindustri Jamu Tahun 2011

Rasio Likuiditas Tahun 2011

no	Nama Perusahaan	Current Ratio	Quick Ratio
1	Skala Besar	1.92	1.20
2	Skala Menengah	0.81	0.81
3	Skala Kecil	0.98	0.64
rata - rata		0.90	0.88

Rasio Solvalitas Tahun 2011

no	Nama Perusahaan	LDER	DER
1	Skala Besar	0.81	0.84
2	Skala Menengah	1.38	1.66
3	Skala Kecil	0.61	0.68
rata - rata		0.93	1.06

Rasio Profitabilitas

no	Nama Perusahaan	ROI	Net Profit Margin	ROE
1	Skala Besar	0.58	0.54	1.13
2	Skala Menengah	1.11	0.74	1.51
3	Skala Kecil	0.41	0.69	0.68
rata - rata		0.70	0.66	1.11

Lampiran 3. (Lanjutan)

Rasio Aktivitas

no	Nama Perusahaan	FATO	TATO
1	Skala Besar	4.41	1.08
2	Skala Menengah	3.06	1.44
3	Skala Kecil	1.00	0.59
	rata - rata	2.03	1.04



Lampiran 4. Neraca Keuangan Agroindustri Jamu Tahun 2012

Neraca PT. GUJATI 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	7,000,000,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	850,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	7,850,000,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	760,000,000	
Bangunan	500,000,000	
Inventaris	600,000,000	
Akumulasi Penyusutan	250,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	2,110,000,000	
Total Aktiva	9,960,000,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		5,000,000,000
Hutang Sewa		100,000,000
Hutang Gaji		-
Jumlah hutang lancar		5,100,000,000
Modal		4,860,000,000
Total Passiva		9,960,000,000

Neraca Al- Ghuroba 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	340,000,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	80,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	420,000,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	150,000,000	
Bangunan	150,000,000	
Inventaris	150,000,000	
Akumulasi Penyusutan	50,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	500,000,000	
Total Aktiva	920,000,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		-
Hutang Sewa		150,000,000
Hutang Gaji		200,000,000
Jumlah hutang lancar		350,000,000
Modal		570,000,000
Total Passiva		920,000,000

Lampiran 4. (Lanjutan)

Neraca PJ. Gatotkaca 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	117,600,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	23,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	140,600,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	120,000,000	
Bangunan	90,000,000	
Inventaris	80,000,000	
Akumulasi Penyusutan	10,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	300,000,000	
Total Aktiva	440,600,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		100,000,000
Hutang Sewa		10,000,000
Hutang Gaji		-
Jumlah hutang lancar		110,000,000
Modal		330,600,000
Total Passiva		440,600,000

Neraca PJ. WISNU 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	110,000,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	30,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	140,000,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	50,600,000	
Bangunan	30,000,000	
Inventaris	35,000,000	
Akumulasi Penyusutan	10,500,000	
Jumlah Aktiva Tetap	126,100,000	
Total Aktiva	266,100,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		100,000,000
Hutang Sewa		15,000,000
Hutang Gaji		-
Jumlah hutang lancar		115,000,000
Modal		151,100,000
Total Passiva		266,100,000

Lampiran 4. (Lanjutan)

Neraca PT. SABDO PALON 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	12,000,000,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	1,500,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	13,500,000,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	2,000,000,000	
Bangunan	1,500,000,000	
Inventaris	900,000,000	
Akumulasi Penyusutan	500,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	4,900,000,000	
Total Aktiva	18,400,000,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		5,000,000,000
Hutang Sewa		50,000,000
Hutang Gaji		-
Jumlah hutang lancar		5,050,000,000
Modal		13,350,000,000
Total Passiva		18,400,000,000

Neraca UD. RACHAMSARI 2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	850,000,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	96,000,000	
Jumlah Aktiva Lancar	946,000,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	300,000,000	
Bangunan	100,000,000	
Inventaris	243,000,000	
Akumulasi Penyusutan	75,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	718,000,000	
Total Aktiva	1,664,000,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		500,000,000
Hutang Sewa		25,000,000
Hutang Gaji		150,000,000
Jumlah hutang lancar		675,000,000
Modal		989,000,000
Total Passiva		1,664,000,000

Lampiran 4. (Lanjutan)

Neraca		
PJ. PUNTADEWA		
2012		
	Aktiva	Passiva
Aktiva Lancar		
Kas	113,200,000	
Piutang Dagang	-	
Persediaan	12,500,000	
Jumlah Aktiva Lancar	125,700,000	
Aktiva Tetap		
Tanah	80,000,000	
Bangunan	50,000,000	
Inventaris	70,000,000	
Akumulasi Penyusutan	10,000,000	
Jumlah Aktiva Tetap	210,000,000	
Total Aktiva	335,700,000	
Hutang Lancar		
Hutang Bank		100,000,000
Hutang Sewa		5,000,000
Hutang Gaji		-
Jumlah hutang lancar		105,000,000
Modal		230,700,000
Total Passiva		335,700,000

