

# PERAN INDUSTRI KECIL OBAT TRADISIONAL DALAM PENGEMBANGAN INDUSTRI AGRO DI JEMBER

**Indah Purnama Sary**  
Universitas Jember

**Lestyo Wulandari**  
Universitas Jember

**Bambang Sri Kaloko**  
Universitas Jember

## RINGKASAN

Obat tradisional merupakan bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian atau galenik, atau campuran dari bahan tersebut, yang secara turun temurun telah digunakan untuk pengobatan berdasarkan pengalaman. Pengembangan IKOT diharapkan dapat mengatasi permasalahan kemiskinan yang saat ini masih dialami oleh Indonesia, tentunya dengan mengembangkan IKOT yang memiliki daya saing yang tinggi sehingga tidak tergeser oleh industri farmasi yang lebih besar.

Kata kunci : IKOT, evaporator, salesman freelance.

## PENDAHULUAN

Obat tradisional sesuai dengan Badan POM (2005) merupakan bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian atau galenik, atau campuran dari bahan tersebut, yang secara turun temurun telah digunakan untuk pengobatan berdasarkan pengalaman. Obat tradisional telah lama dikenal dan digunakan oleh semua lapisan masyarakat untuk tujuan pengobatan maupun perawatan kesehatan. Perkembangan obat tradisional dimulai dari ramu-ramuan tradisional yang berkembang di tengah masyarakat, yang kemudian berkembang menjadi suatu ramuan yang diyakini memiliki khasiat tertentu bagi tubuh manusia.

Dalam rangka pengembangan di bidang kesehatan yang sejalan dengan perkembangan ekonomi, sosial, budaya, serta ilmu dan teknologi, diperlukan penyediaan obat yang aman, benar khasiatnya, serta mempunyai mutu sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan yang dapat tersebar secara luas dan terjangkau oleh masyarakat dalam jenis maupun jumlah yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kualitas hidup dan kesehatan.

Dari tahun ke tahun di Indonesia terjadi peningkatan industri obat tradisional, menurut data dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (Badan POM) sampai tahun 2002 terdapat 1.012 industri obat tradisional yang memiliki izin usaha industri yang terdiri dari 105 industri berskala besar dan 907 industri berskala kecil seperti Industri Kecil Obat Tradisional (IKOT). Di Indonesia masih banyak terdapat industri rumah tangga seperti IKOT yang memproduksi

obat tradisional dalam jumlah terbatas dan dilakukan secara sederhana dengan menerapkan ramuan-ramuan kuno yang bermanfaat bagi kesehatan sehingga banyak IKOT yang kalah bersaing dengan industri farmasi yang lebih besar dalam produksi obat tradisional. Oleh karena itu diperlukan peran semua pihak dalam pengembangan IKOT tersebut. IKOT sebagai salah satu pelaku bisnis ekonomi mikro memiliki peran yang penting dalam pembangunan di Indonesia. Dengan pengembangan IKOT diharapkan dapat mengatasi permasalahan kemiskinan yang saat ini masih dialami oleh Indonesia, tentunya dengan mengembangkan IKOT yang memiliki daya saing yang tinggi sehingga tidak tergeser oleh industri farmasi yang lebih besar. Badan Pusat Statistik (2006) mengemukakan bahwa jumlah penduduk miskin di Indonesia yakni penduduk yang berada dibawah garis kemiskinan pada bulan Maret 2006 sebesar 39,05 juta (17,75 %). Dibandingkan dengan penduduk miskin pada Februari 2005 yang berjumlah 35,10 juta (15,97 %), berarti jumlah penduduk miskin di Indonesia meningkat sebesar 3,95 juta dengan besarnya nilai rupiah pengeluaran per kapita setiap bulan untuk memenuhi kebutuhan dasar minimum makanan dan non makanan yang dibutuhkan oleh individu untuk tetap berada pada kehidupan yang layak pada tahun 2006 sebesar Rp 151.997 /kapita/bulan.

Salah satu pihak yang berperan dalam pengembangan IKOT adalah Perguruan Tinggi Farmasi. Perguruan tinggi farmasi yang merupakan lembaga formal tempat berkembangnya ilmu kefarmasian termasuk didalamnya mengenai obat tradisional memiliki peran penting dalam pengembangan IKOT sebagai bagian dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan salah satu komponen Tri Darma Perguruan Tinggi, sehingga diharapkan dapat memberikan perannya dalam mengembangkan industri obat tradisional. Dalam hal ini perlu digali dan dikembangkan peran yang dapat dilakukan oleh perguruan tinggi farmasi dalam pengembangan Industri Kecil Obat Tradisional (IKOT) yang memiliki daya saing dengan industri farmasi yang lebih besar sehingga dapat mengatasi masalah pengentasan kemiskinan.

Selain merupakan mitra kerja para petani tanaman obat, IKOT juga merupakan produsen produk jamu yang menghasilkan produk obat tradisional sebagai alternatif pengobatan bagi sebagian besar masyarakat khususnya masyarakat Jember dan sekitarnya. Penggunaan obat di masyarakat memiliki kecenderungan untuk kembali ke alam dengan memanfaatkan berbagai tanaman obat, karena obat sintesis dirasakan terlalu mahal dengan efek samping yang cukup besar sehingga konsumsi obat tradisional di Indonesia cenderung semakin meningkat. Selain itu adanya krisis keuangan global, yang mengakibatkan nilai tukar

rupiah terus melemah, berdampak pada perubahan harga bahan baku obat kimia impor, sehingga harga obat-obatan kimia '*bermerk*' akan menyesuaikan diri dengan kenaikan harga bahan baku impor tersebut. Akibatnya sebagian besar masyarakat Indonesia golongan ekonomi lemah sangat sulit untuk menjangkau harga obat kimia yang melambung tinggi. Peningkatan konsumsi obat tradisional menurut Yuliani (2001) dapat dilihat dari semakin meningkatnya pemakaian obat tradisional dan perkembangan industri obat tradisional yang terus berkembang dari tahun ketahun. Menurut survey tahun 2002 tentang perilaku konsumen yang dilakukan di Indonesia menunjukkan bahwa 61,3 % responden memiliki kebiasaan meminum obat tradisional yang merupakan tradisi masyarakat yang berkembang di masyarakat secara turun-temurun, ini merupakan potensi yang cukup besar dalam pengembangan pasar dalam negeri dari produk obat tradisional . Oleh karena itu sebagai alternatif pengobatan modern maka digalakkan pengembangan obat-obatan bersumber bahan baku dari alam.

Pemasaran pada IKOT umumnya menggunakan pemasaran langsung, yaitu proses jual beli berlangsung langsung dari produsen ke pelanggan (*direct-to-customers bussines*). Komunikasi terjadi langsung dengan pelanggan individu yang dibidik secara seksama baik untuk memperoleh tanggapan segera maupun membina hubungan pelanggan. Keuntungan pemasaran ini bisa berinteraksi langsung dengan target pasar sehingga bisa tahu responnya secara langsung terhadap produk/jasa yg ditawarkan, serta dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan dari produk tersebut dari respon pasar (mengetahui "*consumer insight*"). Kerugiannya membutuhkan biaya yang besar, lebih memakan waktu serta tenaga. Selain pemasaran langsung ada juga pemasaran online marketing. Dengan online marketing maka biaya pemasaran jauh lebih murah, cepat dan tidak repot, sehingga produsen dapat lebih berkonsentrasi pada mencari koneksi bisnis serta branding.

Teknik pemasaran juga dapat memanfaatkan pihak lain seperti distributor atau salesman freelance. Salesman freelance yaitu jenis pekerjaan pemasaran yang tidak terikat hanya pada satu tempat atau perusahaan saja tetapi salesman freelance dapat bekerja dimanapun untuk siapapun sesuai dengan kebutuhannya. Ujung tombak dari freelancer adalah waktu, karena dengan pembagian secara efektif suatu pekerjaan yang satu dengan lainnya dapat meningkatkan pendapatan, terutama jika memiliki jaringan yang luas. Cara untuk memaksimalkan freelance adalah dengan mengetahui apa kemampuan terbesar yang bisa dilakukan, mengefisiensikan alokasi waktu yang dimiliki dan memanfaatkan jejaring sosial yang dimiliki baik itu didunia sosial langsung atau dunia maya. Keuntungan yang

didapat pada freelance marketing umumnya merupakan persentase dari mulai 2.5 % - 10 % dari target omset yang sudah didapatkan.

## **METODE**

Pemanfaatan teknologi tepat guna dalam bentuk alat evaporator diharapkan dapat mengatasi permasalahan pada proses produksi khususnya produksi jamu bentuk kapsul perlu untuk diciptakan sebuah mesin penguap pelarut ekstrak (evaporator) yang efektif dan efisien, yaitu yang dapat mengeringkan ekstrak cair dengan suhu dan tekanan terkontrol. Tujuan dari perancangan desain evaporator adalah membantu Industri Kecil Obat Tradisional (IKOT) dalam masalah teknologi produksi obat tradisional yaitu proses penguapan pelarut ekstrak cair obat tradisional serta meningkatkan higienitas yang menyebabkan pula peningkatan mutu produk obat tradisional. Dengan adanya metode dan alat ini maka didapatkan manfaat ekonomis antara lain diperoleh ekstrak yang mengandung lebih banyak bahan berkhasiat, proses produksi lebih efektif dan memudahkan dalam pengembangan obat tradisional dan bentuk sediaannya.

Solusi permasalahan dari pemasaran IKOT ini adalah dengan mengadakan kemitraan dengan para sales freelance, untuk melaksanakan pemasaran produk dengan cakupan wilayah yang merata. Guna mengefektifkan dan mengefisienkan pemasaran produk ini maka diperlukan dibekali wawasan seputar manajemen pemasaran guna membekali para sales dalam memasarkan produk IKOT ini. Dengan membekali para sales dengan wawasan yang dibutuhkan, maka para sales tahu apa yang harus dilakukan untuk memasarkan produk. Para sales juga dibekali dengan wawasan sekilas tentang produk. Dengan mengetahui tentang produk, maka para sales dapat lebih meyakinkan distributor untuk menjual produk yang dipasarkan. Para sales disini juga diharapkan mampu menganalisis pasar serta mampu untuk membuat jaringan pemasaran yang terintegrasi. Dengan begitu maka kemitraan antara IKOT dengan para sales menjadi lebih menguntungkan, hal ini dikarenakan ketika sales mampu membuat jaringan pemasaran yang baik, sehingga pendapatan dan cashflow IKOT menjadi lancar. Dengan begitu omzet akan naik, dan akan menguntungkan serta meningkatkan pendapatan para sales juga. Dengan terbentuknya jaringan pemasaran yang tetap, maka kemitraan antara IKOT dengan para sales akan bersifat permanen yang bersifat mutualisme.

Solusi di atas selain memberi solusi kepada IKOT yang belum memiliki jaringan pemasaran yang terintegrasi, akan memberi solusi permasalahan kepada para sales freelance.

IKOT diuntungkan dengan terbentuknya jaringan pemasaran dan omzet dapat meningkat. Para sales freelance juga diuntungkan, yaitu ketika omzet IKOT meningkat, maka pendapatan juga meningkat dan juga ketika jaringan pemasaran juga terbentuk maka kemitraan akan terbentuk secara permanen.

Tabel 1. Nilai tambah yang ditawarkan pada program I<sub>b</sub>M

Mitra Kerja	Tinjauan IPTEK	Nilai Tambah	
IKOT	Perbaikan proses produksi jamu bentuk kapsul dengan menggunakan evaporator	Mekanisme	Proses pengeringan ekstrak cair obat tradisional menggunakan suhu terkontrol, dan sistem tertutup
		Konstruksi	Konstruksi mesin evaporator terbuat dari bahan stainlessstel atau bahan yang tidak mudah berkarat, memiliki termostat pengatur suhu lengkap dengan penutup
		Kegunaan	Dapat digunakan untuk mengeringkan ekstrak cair dan pelarut pengestrak dapat didaur ulang
	Perbaikan Teknik pemasaran	Mekanisme	Menambah teknik pemasaran
		Kegunaan	Meningkatkan target penjualan dan mengembangkan jaringan penjualan serta pasar secara efektif dan efisien
		Teknologi	Menambah wawasan/pengetahuan dalam penerapan teknologi tepat guna dalam bidang teknik pemasaran
Salesman Freelance	Perbaikan kualitas kerja	Mekanisme	Meningkatkan pemahaman dengan memberikan pelatihan tentang efisiensi teknik pemasaran dan marketing online
		Kegunaan	Meningkatkan efisiensi pembagian kerja Memperluas jaringan pemasaran
		Teknologi	Menambah wawasan / pengetahuan dalam bidang efisiensi teknik pemasaran dan marketing online
	Perbaikan kuantitas kerja	Mekanisme	Menghubungkan freelancer dengan mitra lain, yaitu IKOT Membantu pembuatan marketing online
		Kegunaan	Meningkatkan jumlah mitra kerja Meningkatkan pendapatan
		Teknologi	Menambah wawasan/pengetahuan dalam bidang marketing online

Selain solusi diatas, maka ada beberapa solusi yang ditawarkan :

- a. Meningkatkan pemahaman dengan memberikan pelatihan tentang efisiensi teknik pemasaran oleh pemateri ahli yang sesuai. Dengan adanya pelatihan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pembagian kerja
- b. Meningkatkan pemahaman dengan memberikan pelatihan tentang marketing online oleh pemateri ahli yang sesuai. Dengan adanya pelatihan diharapkan memperluas jaringan pemasaran
- c. Menambah mitra kerja, dengan cara menghubungkan freelancer dengan mitra kerja lain yaitu IKOT.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa dengan digunakannya evaporator maka produk ekstrak jamu yang dihasilkan IKOT menjadi lebih baik dan higienis karena alat ekstraksi dalam kondisi vakum dan suhu pemanasan tidak terlalu tinggi. Suhu yang tidak terlalu tinggi akan menghasilkan kualitas ekstrak yang baik karena tidak sampai merusak struktur simplisia. Penggunaan alat ini juga mampu menurunkan pemakaian pelarut jamu, sehingga dapat menurunkan biaya produksi ekstrak jamu. Karena sifat alat yang vakum maka pelarut tidak banyak hilang/menguap sehingga dapat dihasilkan ekstrak jamu yang lebih banyak. Sementara pemasaran online yang dilakukan kelompok salesman freelance mampu menambah jaringan pemasaran produk ekstrak jamu, karena pemasaran produk dapat dilakukan via internet. Karena sifat pemasaran yang online maka terbuka kesempatan bagi konsumen untuk dapat melihat produk ekstrak jamu tanpa harus melihat ke lokasi IKOT.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- [1]. Azwir dan Ridwan, 2009, Peningkatan Produktivitas Padi Sawah Dengan Perbaikan Teknologi Budaya, Akta Agrosia Vol 12, No 2 hal 212-218.
- [2]. Bambang Sri Kaloko. 2007. Aplikasi Sistem Cerdas Sebagai Penentu Kebijakan Manajemen Resiko Sistem Ketenagalistrikan, Academia ISTA, Yogyakarta.
- [3]. Hanafie A, Saripuddin, Fadhli M, 2011, Perancangan Mesin Perontok Padi Yang Ergonomis Dengan Pendekatan Antropometri, ILTEK, Volume 6, Nomor 12, Oktober 2011.