



Milik UPT Perpustakaan  
UNIVERSITAS JEMBER



**PERANAN WANITA PENJUAL JAMU GENDONG  
TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN  
JAMU TRADISIONAL**

**(Studi Kasus di Kecamatan Kaliwates, Kecamatan Sumbersari, dan  
Kecamatan Patrang Kabupaten Jember)**

**KARYA ILMIAH TERTULIS  
(SKRIPSI)**

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan Program  
Strata Satu Pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian  
Universitas Jember

Oleh :

**TIARA DITYAWARDHANI**  
NIM : 981510201239

Asal:	Hadiah	Klass
	Pembelian	
Terima Tgl:	17 APR 2004	331.4
No. Induk:		DIT
Pengkatalog:	84	P e,

WANITA - PEREMIAN

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS PERTANIAN  
Oktober, 2003**



**DOSEN PEMBIMBING**

**Ir. TRI ARDANIAH, MS**  
**Dosen Pembimbing Utama (DPU)**

**DJOKO SOEJONO, SP**  
**Dosen Pembimbing Anggota (DPA)**

**KARYA ILMIAH TERTULIS BERJUDUL**  
**PERANAN WANITA PENJUAL JAMU GENDONG TERHADAP**  
**PROSPEK PENGEMBANGAN JAMU TRADISIONAL**  
**DI KABUPATEN JEMBER**

Dipersiapkan dan disusun oleh :

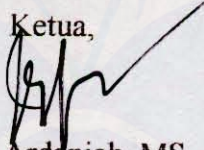
TIARA DITYAWARDHANI  
NIM. 981510201239

Telah diuji pada tanggal :  
26 September 2003


dan dinyatakan telah memenuhi syarat diterima

**TIM PENGUJI**

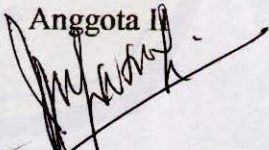
Ketua,

  
Ir. Tri Ardaniah, MS  
NIP. 131 120 330

Anggota I

  
Djoko Soejono, SP  
NIP 132 164 097

Anggota II

  
Ir. Moch. Samsoehudi, MS  
NIP 130 206 221

  
**MENGESAHKAN**  
Dekan,  
  
Aris Mudjihariati, MS  
NIP. 130 609 808



**MOTTO**

**"Senyum, Salam, Santun, Sapa dengan hormat  
Sopan dengan orang adalah cermin manusia  
dengan akhlak mulia"  
..... (Aa' Gym).....**

**"Mensyukuri segala karunia yang diberikan ALLAH SWT  
kepada kita dalam setiap kesempatan"**

**"Jika saya mau, saya pasti bisa "**

**..... TDW .....**



**HALAMAN PERSEMBAHAN**

Karya Ilmiah Tertulis ini kupersembahkan kepada:

**Ayahanda dan Ibunda tercinta**

.... dengan cinta kasihnya telah memberikan doa, nasehat, dukungan dan kepercayaan yang diberikan ....

**Eyang Kakung (Alm) dan Eyang Putri**

... yang selalu memberikan doa, nasehat, cinta, semangat dan kenangan yang indah bersama cucu-cucunya.....

**Adek**

... yang selalu membantu dan mendukung serta menjadi pendengar terbaik...

**Ivan Rismanto**

..... yang selalu memberikan yang terbaik dengan kritiknya, dukungan serta semangat untuk selalu optimis dalam menghadapi segala hal baik hari ini maupun esok.....

**Teman Terbaik**

... Anne, Oktavianty, Wicaksono, Eva, Ellen, Fitri, Ika "pong", Lius, dhean yang telah membantu dan memberikan sebuah kisah klasik untuk masa depan...

..... Bandung dan Makassar dengan kenangannya.....



## KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmad dan hidayah-Nyalah penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis (SKRIPSI) ini dengan judul **“Peranan Wanita penjual jamu gendong Terhadap Prospek Pengembangan Jamu Tradisional di Kabupaten Jember”**. Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan program Sarjana (S-1) di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Pengetahuan dan pengalaman penulis masih sangat terbatas, sehingga terselesaikannya skripsi ini adalah berkat bantuan dan petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karenanya pada kesempatan ini, perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ir. Arie Mudjiharjati, MS selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Ir. Imam Syafi’I, MS selaku ketua jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Ir. Tri Ardaniah, MS selaku Dosen Pembimbing Utama
4. Djoko Soejono, SP selaku Dosen Pembimbing Anggota.
5. Ir. Moch. Samsোধudi, MS selaku Dosen Pembimbing Anggota.
6. Staf Dinas Kesehatan Kabupaten Jember dan Dinas Pasar Kabupaten Jember.
7. Ibu-ibu penjual jamu gendong di Kecamatan Patrang, Kaliwates dan Sumpersari
8. Rekan-rekan Sosek '98 dan Lita, Hesti, Rike, Ferry, dan Tantowi.

Menyadari sepenuhnya akan kekurangan Karya Ilmiah Tertulis ini, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat menyempurnakan penulisan selanjutnya.

Akhirnya, semoga Karya Ilmiah Tertulis ini mampu memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.



**DAFTAR ISI**

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN DOSEN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>RINGKASAN</b> .....	xiii
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Permasalahan .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan .....	4
1.3.1 Tujuan .....	4
1.3.2 Kegunaan .....	4
<b>II. KERANGKA PEMIKIRAN</b>	
2.1 Tinjauan Pustaka .....	5
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu .....	15
2.3 Kerangka Pemikiran .....	16
2.4 Hipotesis .....	21
<b>III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Penentuan Daerah Penelitian .....	22
3.2 Metode Penelitian .....	22
3.3 Metode Pengambilan Contoh .....	22



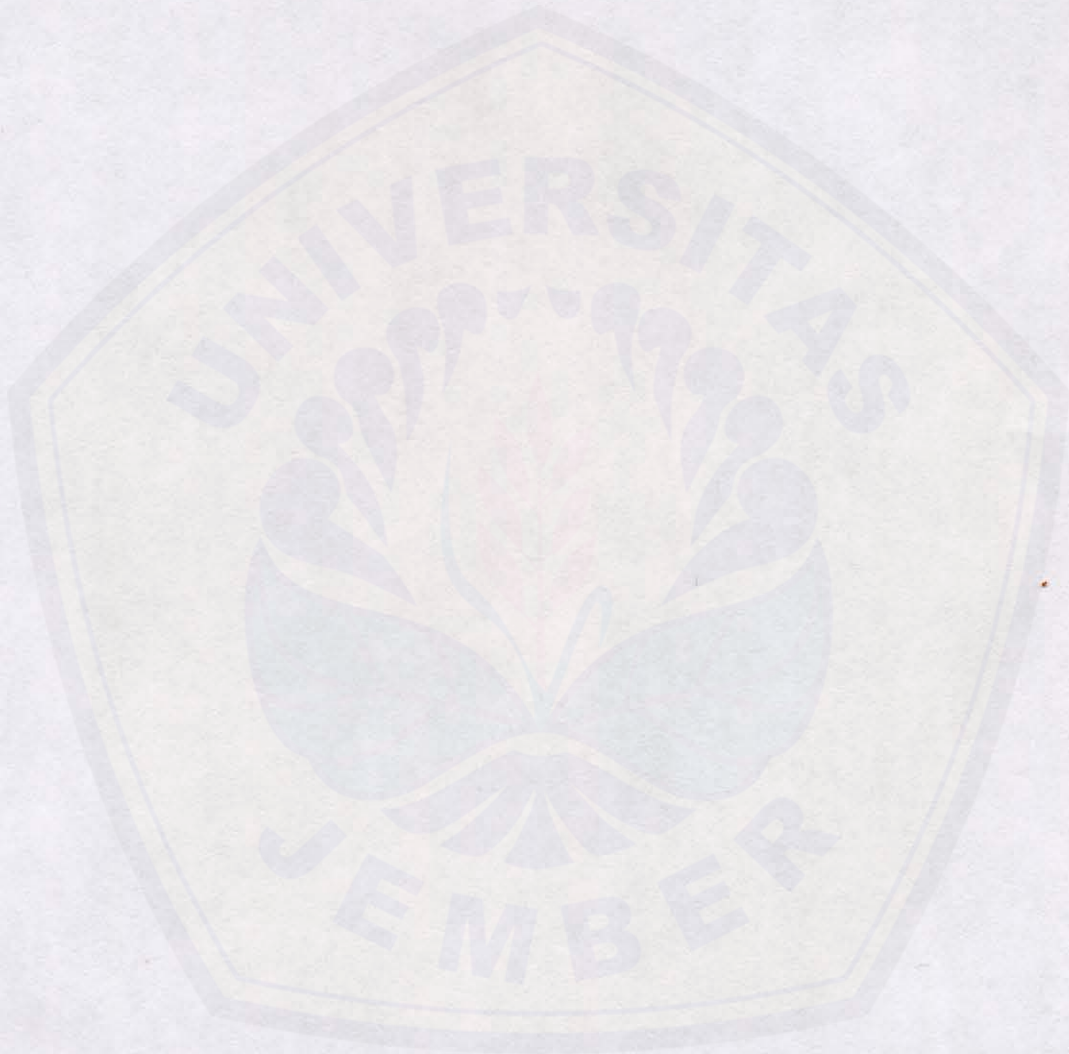
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	23
3.5 Metode Analisis Data .....	23
3.6 Terminologi .....	32
<b>IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN</b>	
4.1 Keadaan Geografi .....	34
4.2 Iklim .....	35
4.3 Pemerintahan .....	35
4.4 Penduduk dan Tenaga Kerja .....	36
4.5 Pendidikan .....	37
4.6 Pertanian .....	38
4.7 Tanaman Obat .....	39
<b>V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	40
5.2 Hubungan antara Motivasi Kerja dan Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	46
5.3 Kontribusi Pendapatan Wanita Penjual Jamu Gendong Terhadap Pendapatan Keluarga .....	49
5.4 Prospek Pengembangan Jamu Tradisional di Kabupaten Jember .....	51
<b>VI. KESIMPULAN KERJA</b>	
6.1 Kesimpulan .....	66
6.2 Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	67
<b>LAMPIRAN</b> .....	71



**DAFTAR TABEL**

<b>Tabel</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Analisa Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja.....	26
2.	Analisa Faktor Strategi Internal.....	29
3.	Analisa Faktor Strategi Eksternal .....	30
4.	Luas Daerah Berdasarkan Kemiringan Tempat di Kabupaten Jember Tahun 2002 .....	34
5.	Rata-rata Curah Hujan dan Hari Hujan Menurut Bulan Tahun 2002 .....	35
6.	Jumlah Penduduk Kabupaten Jember Menurut Kelompok Umur dan Kelamin Tahun 2002 .....	36
7.	Klasifikasi Penduduk Usia 10 Tahun ke atas yang Bekerja Menurut Lapangan Kerja Utama Tahun 2002 .....	37
8.	Jumlah Sekolah Menurut Tingkatan dan Status Tahun 2002..	38
9.	Jumlah Penduduk Berusia 5 Tahun ke atas dan Pendidikan Tertinggi yang ditamatkan Tahun 2002.....	38
10.	Luas Panen, Rata-rata Produksi dan Produktivitas Komoditi Pangan Tahun 2002.....	39
11.	Luas Tanam, Luas Panen, dan Produksi Tanaman Obat-Obatan di Kabupaten Jember 2002 .....	39
12.	Hasil Analisis Uji-f Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong di Kabupaten Jember .....	40
13.	Hasil Analisis Uji-t Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong di Kabupaten Jember .....	41
14.	Hasil Analisis Uji Chi square Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong di Kabupaten Jember. ....	47

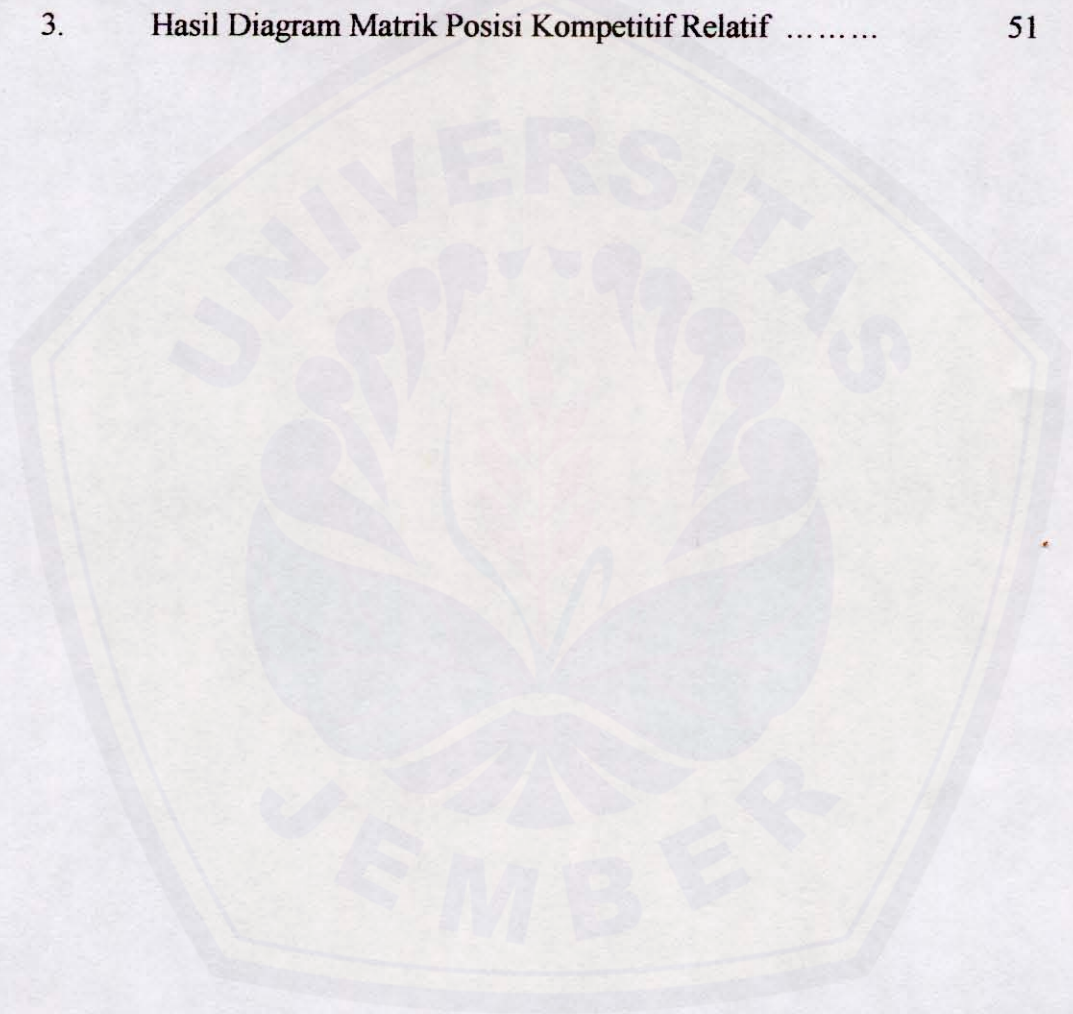
15. Kontribusi Pendapatan Wanita Penjual Jamu Gendong terhadap Pendapatan Keluarga. .... 50
16. Matrik SWOT Jamu Tradisional Di Kabupaten Jember .... 64





**DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Kerangka Pemikiran Penelitian .....	20
2.	Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif .....	31
3.	Hasil Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif .....	51



**DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	71
2	Hasil Analisis Regresi Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	72
3	Skor Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong	74
4.	Tingkat Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	76
5.	Hasil Analisis Chi-square Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong .....	77
6.	Kontribusi Pendapatan Wanita Penjual Jamu Gendong terhadap Pendapatan Keluarga .....	78
7.	Identifikasi Indikator yang Berpengaruh terhadap Prospek Pengembangan Jamu Tradisional di Masa Datang .....	79
8.	Tabel Analisis Faktor Internal .....	82
9.	Tabel Analisis Faktor Eksternal .....	83
10.	Matrik SWOT Produk Jamu Tradisional.....	84



**RINGKASAN**

**TIARA DITYAWARDHANI, 981510201239, Peranan Wanita Penjual Jamu Gendong Terhadap Prospek Pengembangan Jamu Tradisional Di Kabupaten Jember. Dibawah Bimbingan Ibu Ir. Tri Ardaniah, MS selaku Dosen Pembimbing Utama dan Bapak Djoko Soejono, SP selaku Dosen Pembimbing Anggota.**

Indonesia merupakan negara yang terparah terkena krisis perekonomian antara negara Asia lainnya. Keadaan tersebut mengakibatkan banyaknya industri besar yang mengurangi tenaga kerja, sehingga banyak terjadi pengangguran. Keadaan tersebut sangat dirasakan oleh masyarakat ekonomi bawah, terutama para suami di mana mereka banyak kehilangan sumber mata pencarian utamanya. Peran wanita secara tidak langsung dapat membantu suami mereka dalam meningkatkan perekonomian keluarga. Wanita dengan berbagai aktivitas kerja sehari – hari, baik yang dilakukan secara terencana ataupun tidak, pada dasarnya memberikan nilai ekonomis bagi keluarga. Besar kecilnya nilai ekonomis yang disumbangkan oleh wanita masih sangat relatif dan bervariasi dalam masyarakat. Keadaan sumberdaya alam lingkungan yang ada, telah menempatkan berbagai manfaat yang berguna bagi kelangsungan hidup masyarakat. Berbagai jenis tumbuhan yang ada dan adanya tradisi yang turun temurun mengenai manfaat berbagai tanaman, menyebabkan keadaan tersebut dapat dipergunakan atau diracik sebagai salah satu hal yang berdaya guna. Dimana keadaan tersebut kemudian dijadikan peluang oleh wanita untuk berusaha sebagai wanita penjual jamu gendong.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong, hubungan antara motivasi kerja dan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong, kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga dan prospek pengembangan industri rumah tangga jamu tradisional di masa datang.

Metode penelitian menggunakan metode diskriptif dan korelasional. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer diperoleh dengan



menggunakan metode wawancara dan data sekunder yang merupakan data yang diperoleh dari instansi terkait. Pengambilan sampel ini menggunakan *Simpel Random Sampling* yaitu 45 responden dari total 95 responden yang merupakan wanita penjual jamu dengan cara digendong dan dilakukan secara berkeliling. Wanita tersebut keseluruhannya merupakan wanita yang telah menikah dan berkeluarga. Analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threats*), diambil 8 orang *key* yaitu 1 orang dari Dinas Kesehatan Kabupaten Jember, 1 orang dari Dinas Pasar Kabupaten Jember, 5 orang konsumen jamu tradisional dan 1 orang penjual bahan baku keringan di Kabupaten Jember.

Analisa data menggunakan analisa regresi linier berganda sehingga dapat diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Sedangkan hubungan antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong menggunakan analisa chi-square. Kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga digunakan analisa kontribusi pendapatan. Melalui analisa SWOT dapat diketahui faktor-faktor yang merupakan peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan usaha jamu tradisional sehingga posisi kompetitif relatif usaha dapat diketahui.

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang berpengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember adalah umur, pengalaman, pendidikan dan jumlah anggota keluarga. Sedangkan faktor pendapatan suami dan pinjaman modal tidak berpengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong.
2. Tidak terdapat hubungan nyata antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong.
3. Kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan rumah tangga adalah rendah.
4. Prospek jamu tradisional di masa datang berada dalam posisi kompetitif daerah ideal sehingga baik untuk pengembangan di masa datang.





## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Permasalahan

Indonesia merupakan negara yang terparah terkena krisis perekonomian di antara negara Asia lainnya. Situasi ekonomi mengalami guncangan diantara fluktuasi nilai rupiah terhadap dolar Amerika cenderung merosot tajam, bahkan menurun hingga 600% dibandingkan tahun sebelumnya. Keadaan tersebut mengakibatkan Indonesia semakin mengalami guncangan di mana banyak industri besar yang mengurangi tenaga kerjanya, sehingga banyak terjadinya pengangguran (Widayati, 1998).

Kartasasmita dalam Dame, T.G dan Arie, D (1999), menyatakan bahwa masalah utama pembangunan di Indonesia adalah adanya ketidakseimbangan kemampuan dan kesempatan untuk memanfaatkan peluang yang terbuka dalam pembangunan. Untuk mengatasi tantangan ini, maka perlu adanya strategi pemberdayaan masyarakat. Pembangunan yang dilakukan harus diarahkan langsung pada usaha untuk meningkatkan kemampuan rakyat. Bagian yang tertinggal dalam masyarakat harus ditingkatkan kemampuannya dengan mengembangkan dan mendinamisasikan potensinya.

Strategi pemberdayaan masyarakat tersebut dilakukan dengan lebih mengembangkan potensi diri kepada masyarakat. Pengembangan potensi diri tersebut lebih diarahkan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Kesempatan dalam memanfaatkan peluang yang ada menjadikan sebagian dari masyarakat pedesaan melakukan kewirausahaan mandiri. Kewirausahaan tersebut dapat dikelola langsung oleh masyarakat yang juga melibatkan kaum wanita.

Wanita khususnya yang bergerak di bidang agroindustri umumnya berfungsi multidimensi, yakni sebagai ibu rumah tangga, tenaga kerja, anggota masyarakat dan pengelolaan usaha. Menurut Lestari (1997), peranan wanita dalam industri rumah tangga sangat penting karena peranan wanita sebagai tenaga kerja memberikan sumbangan yang tidak kecil bagi berlangsungnya kegiatan industri rumah tangga. Sejalan dengan kemajuan pembangunan nasional, secara



keseluruhan terdapat kecenderungan meningkatnya peran wanita dalam ikut mencari nafkah bagi keluarga.

Keterlibatan wanita dengan pola status pekerjaan sebagai pekerja keluarga dipengaruhi oleh pola pedesaan yang berbeda dengan pola yang terjadi di perkotaan. Di perkotaan wanita lebih banyak bekerja sebagai pekerja mandiri dimana wanita yang bekerja sebagai pekerja keluarga di perkotaan masih cukup besar dibandingkan pria (**Ardaniah, 1997**). Tidak menutupi keadaan bahwa pola status pekerjaan yang dilakukan oleh wanita di sektor informal lebih berorientasi sebagai pendapatan yang ada dari suami.

Hal tersebut dipertegas oleh **Swasono** yang dikutip oleh **Haryati (1999)**, bahwa bekerja bagi wanita tidak hanya cukup bekerja di rumah tangga walaupun menggunakan waktu lebih banyak, akan tetapi sudah mempunyai dimensi baru berkaitan dengan proses produksi yang secara ekonomis berarti menghasilkan barang dan jasa. Kaum wanita cenderung lebih memilih usaha mandiri dan melakukan kegiatan sektor informal karena jenis pekerjaan atau usaha yang banyak dilakukan wanita tertumpu pada sektor yang tidak menyita waktu banyak di luar rumah. Oleh karena itu, wanita harus mampu mengambil keputusan sebaik-baiknya dalam mengkolasikan waktu yang tersedia dalam upaya memberi sumbangan pendapatan bagi keluarganya.

Keadaan sumberdaya alam lingkungan yang ada, telah menempatkan berbagai manfaat yang berguna bagi kelangsungan hidup masyarakat. Berbagai jenis tumbuhan yang ada dan adanya tradisi yang turun temurun mengenai manfaat berbagai tanaman, menyebabkan keadaan tersebut dapat dipergunakan atau diracik sebagai salah satu hal yang berdaya guna. Hal tersebut semakin diperkuat dengan makin majunya alih teknologi yang menghasilkan produk dengan mengacu kepada gerakan kembali ke alam (*Back to nature*).

Peluang tersebut yang kemudian ditangkap oleh wanita pedesaan sebagai salah satu usaha dalam meningkatkan kesejahteraan mereka. Peluang usaha juga dapat menggali kembali keahlian atau potensi yang ada pada mereka. Peluang yang ditangkap oleh wanita pedesaan tersebut menghasilkan suatu produk berupa jamu tradisional. Menurut **Sutrisno (1985)**, jamu tradisional merupakan alternatif



lain sebagai pengganti obat modern terutama bagi penduduk yang tinggal di daerah yang kekurangan fasilitas kesehatan bahkan pengguna jamu juga meningkat di kalangan masyarakat modern terutama dengan adanya gerakan kembali ke alam (*back to nature*). Hal tersebut terlihat dengan adanya krisis ekonomi yang terjadi, masyarakat saat ini kembali melirik jamu atau obat tradisional sebagai sarana penyembuhan karena obat farmasi semakin mahal harganya. Bahkan kini di dunia telah dikampanyekan gerakan kembali ke alam. Melihat kondisi tersebut, industri rumah tangga jamu tradisional sangat potensial perkembangannya apalagi melihat kondisi bahwa banyak orang yang mencari obat alternatif.

Pada wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember, sebagian besar merupakan pekerja pendatang dari Solo. Mereka pada umumnya mengetahui tentang pembuatan jamu tradisional dari warisan keluarga mereka. Wanita tersebut memiliki peran ganda yaitu sebagai ibu rumah tangga dan pencari nafkah sebagai tambahan pendapatan keluarga. Hal ini ditunjukkan oleh peran serta para wanita keluarga dalam melaksanakan usahanya. Peran serta yang dilakukan wanita dalam mencari tambahan pendapatan keluarga bertujuan untuk lebih mencari peluang yang ada sehingga dapat menghasilkan masukan bagi pendapatan keluarganya.

Pengelolaan pekarangan yang ada dengan menanam maupun memanfaatkan bahan yang telah tersedia di pasaran dan mengelola tanaman obat disertai modal yang kecil tersebut, menjadikan para wanita keluarga kemudian mengolah tanaman obat menjadi jamu tradisional dan menjualnya dilakukan secara berkeliling atau menetap di pasar. Atas dasar pemikiran tersebut di atas peneliti ingin mengetahui atau mengkaji tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong keliling dan faktor – faktor yang berpengaruh serta hubungannya dengan produktivitas kerja, kontribusi pendapatan wanita dan prospek pengembangan jamu tradisional di masa datang.



## **1.2 Identifikasi Masalah**

1. Faktor – faktor apa yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong ?
2. Bagaimana hubungan antara motivasi kerja dan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong ?
3. Bagaimanakah kontribusi yang diberikan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga ?
4. Bagaimanakah prospek jamu tradisional di masa yang akan datang ?

## **1.3 Tujuan dan Kegunaan**

### **1.3.1 Tujuan**

1. Untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong dalam pelaksanaan profesi kerjanya.
2. Untuk mengetahui hubungan antara motivasi kerja dan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong.
3. Untuk mengetahui kontribusi wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga.
4. Untuk mengidentifikasi peluang, kelemahan, tantangan dan ancaman yang dihadapi wanita penjual jamu gendong di masa yang akan datang.

### **1.3.2 Kegunaan**

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan informasi maupun masukan bagi peneliti selanjutnya yang relevan.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan tambahan informasi bagi pihak terkait khususnya Dinas Kesehatan Kabupaten Jember dalam meningkatkan SDM wanita penjual jamu gendong.





## II. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESA

### 2.1 Tinjauan Pustaka

#### 2.1.1 Mobilitas Penduduk

Pada daerah yang bercorak agraris dengan ciri kehidupan penduduknya tergantung dari sektor pertanian dan non pertanian maka pemilihan pekerjaan oleh tenaga kerja dipengaruhi oleh kesempatan kerja yang ada. Pekerjaan di sektor non pertanian sudah beragam sehingga membuka peluang kerja baru bagi masyarakat. Dengan terbukanya peluang kerja di sektor non pertanian menyebabkan terjadinya transformasi tenaga kerja dari sektor pertanian ke sektor non pertanian dan membuka peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan pendapatannya (Lestari, 2002).

Dalam proses terjadinya transformasi tenaga kerja dari sektor pertanian ke sektor non pertanian meliputi sektor informal terjadi pula suatu perpindahan penduduk dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatannya. Proses perpindahan penduduk tersebut menurut **Mohr** dalam **Ardaniah dkk (1990)**, dipacu oleh keadaan sektor pertanian yang menurut mereka tidak menjanjikan menuju ke arah peningkatan produksi. Dimana hal tersebut terkait pula dengan keadaan bahwa **Booth (1977)**, **Geertz (1984)**, **Budiono (1982)**, **Maurer (1984)**, dan **Hüsken (1984)** dalam **Abustam (1989)** beranggapan bahwa modernisasi pertanian mengakibatkan pergeseran tenaga kerja (*labor displacing*), sehingga mereka mempunyai peluang yang lebih besar untuk pergi ke kota guna mencari tambahan pendapatan. Apalagi dengan semakin lancarnya perhubungan akibat pembangunan infrastruktur, mengakibatkan tingkat gerak penduduk semakin meningkat. Hal mana telah mendorong rumah tangga pedesaan mempunyai kesanggupan untuk mengirim anggota keluarganya memanfaatkan kesempatan pasaran kerja di perkotaan.

Menurut **Redmana (1974)** dalam **Abustam (1989)**, menyatakan bahwa tidak semua pendatang dibekali dengan keterampilan keahlian maupun modal, karena itu sukar bagi mereka untuk mencari pekerjaan. Sehingga lapangan usaha satu-satunya yang terbuka hanya pada sektor informal saja. Selain dengan



diperkuatnya pola warisan budaya yang dibawa oleh mereka cenderung dipergunakan sebagai salah satu peluang pekerjaan bagi mereka di sektor informal.

### **2.1.2 Partisipasi Wanita dalam Kegiatan Ekonomi Produktif**

Menurut Mosse (1996), secara mendasar, gender berbeda dengan jenis kelamin biologi. Jenis kelamin biologi merupakan pemberian, kita dilahirkan sebagai seorang laki-laki dan perempuan. Tetapi, jalan yang menjadikan kita maskulin atau feminim adalah gabungan blok-blok bangunan biologis dasar dan interpretasi biologis oleh kultur kita. Setiap masyarakat memiliki berbagai "naskah" (*scripts*) untuk diikuti oleh anggotanya seperti mereka belajar memainkan peranan feminim atau maskulin, sebagaimana halnya setiap masyarakat memiliki bahasanya sendiri. Gender adalah seperangkat peran yang menyampaikan kepada orang lain bahwa kita adalah feminim atau maskulin.

Gender merupakan suatu sifat yang melekat pada kaum laki-laki maupun perempuan yang dikonstruksi secara sosial maupun kultural, atau semua hal yang dapat dipertukarkan antara sifat perempuan dan laki-laki, yang bisa berubah dari waktu ke waktu serta berbeda dari suatu kelas ke kelas yang lain (Fakih, 1997).

Sebagai individu, perempuan memiliki harapan, kebutuhan, minat dan potensinya sendiri. Merujuk pada pandangan psikologi humanistik tersebut yang menekankan nilai positif manusia, perempuan juga membutuhkan aktualisasi diri yang seoptimal mungkin demi pengembangan dirinya. Sesuatu yang pada akhirnya juga membawa dampak positif pada pengembangan dirinya. Sebagai gambaran, data jumlah perempuan yang lebih dari separuh jumlah seluruh anggota masyarakat, dapat menjadi sumber daya manusia yang sangat potensial bagi pembangunan masyarakat dan bangsa. Potensi dan aktualisasi perempuan sebagai sumberdaya dalam masyarakat dan pengembangan diri perempuan ini hanya dapat terjadi dalam situasi dan kondisi lingkungan atau masyarakat yang kondusif, yang memang memungkinkan hal tersebut terjadi (Ihromi, 1995).



Hal tersebut dipertegas oleh **Swasono** yang dikutip oleh **Haryati (1999)**, bahwa wanita mempunyai peranan penting dalam pengembangan sumberdaya manusia, karena tahap awal dari pengembangan sumberdaya manusia dimulai dari rumah tangga dan biasanya dilaksanakan oleh wanita. Bekerja bagi wanita tidak hanya cukup bekerja dirumah tangga walaupun menggunakan waktu lebih banyak, akan tetapi sudah mempunyai dimensi baru berkaitan dengan proses produksi yang secara ekonomis berarti menghasilkan barang dan jasa. Oleh karena itu, sehubungan dengan hal tersebut bagi wanita harus mampu mengambil keputusan sebaik-baiknya dalam mengakolasikan waktu yang tersedia dalam upaya memberi sumbangan pendapatan bagi keluarganya. Berkaitan dengan hal ini, maka mengikut sertakan wanita pedesaan pada berbagai bidang pembangunan terasa semakin dibutuhkan, mengingat: (1) jumlah sumberdaya wanita Indonesia cukup tinggi yaitu 50% yang sebagian besar merupakan usia produktif, (2) wanita juga berperan langsung pada pembangunan sumberdaya manusia. Artinya, kehadiran wanita sebagai salah satu potensi sumberdaya manusia untuk lebih meningkatkan kuantitas dan kualitas hasil pembangunan dalam melanjutkan pembangunan.

**Sihite, R. R (1995)**, menyatakan bahwa banyak wanita yang memasuki sektor informal disebabkan oleh berbagai kendala yang dihadapi oleh mereka, antara lain terbatasnya atau tidak adanya keterampilan khusus, mereka hanya mempunyai kesempatan memasuki lapangan kerja di sektor informal dengan imbalan yang relatif kecil. Wanita yang menggeluti aktivitas sektor informal seperti berdagang mempunyai karakteristik khusus yaitu memiliki modal kecil. Bantuan modal untuk sektor ini lebih banyak diproses atas hubungan yang bersifat informal (melalui jalur sanak keluarga, teman dan kerabat) dibandingkan dengan jaringan – jaringan yang bersifat formal (bank, koperasi, pengadaian dll), salah satu bentuk mengatasi keterbatasan modal usaha dan kemiskinan dalam masyarakat yaitu dengan memberikan kredit mikro yang lebih sesuai dengan tata nilai masyarakat.



Wanita dengan berbagai aktivitas kerja sehari – hari, baik yang dilakukan secara terencana ataupun tidak, pada dasarnya memberikan nilai ekonomis bagi keluarga. Besar kecilnya nilai ekonomis yang disumbangkan oleh wanita masih sangat relatif dan bervariasi dalam masyarakat. Terutama bila dikaitkan dengan pendapatan dan usaha membantu usaha keluarga serta mengurus rumah tangga (**Yusnadi dan Sembiring, 1997**).

Menurut **Aminah (1992)**, bahwa kenyataannya wanita bekerja dapat dibedakan dalam 3 kategori yaitu: a) mereka yang mencari pekerjaan sekedar untuk mengisi waktu luang; b) mereka yang mencari pekerjaan sekedar untuk menyalurkan hobi atau pengembangan bakat dan karir; c) mereka yang mencari pekerjaan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari atau karena tekanan ekonomi keluarga yang harus diatasi. Misalnya karena pendapatan suami tidak mencukupi atau suami sudah tidak bekerja. Bagi kelompok wanita yang ketiga, bekerja merupakan suatu keharusan dan itu tidak menjadi beban bagi mereka.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan **Bulkis (1990)**, menunjukkan bahwa keterlibatan wanita dalam kegiatan nafkah di sektor informal cukup tinggi, walaupun tampak peranan wanita yang diukur dengan alokasi waktunya. Walaupun wanita berperan dalam pekerjaan di sektor informal, tampak bahwa wanita terutama sebagai istri tetap dapat melakukan pekerjaan rumah tangga karena dari segi normatif kegiatan tersebut merupakan tanggung jawabnya. Keterlibatan wanita dalam mencari nafkah di sektor informal ternyata meningkatkan pendapatan rumah tangga dilihat dari jumlah maupun persentase sumbangan wanita terhadap pendapatan rumah tangga cukup tinggi.

Pendapatan rumah tangga dapat berasal dari berbagai macam sumber pendapatan. Sumber pendapatan yang beragam tersebut dapat terjadi karena anggota rumah tangga yang bekerja, melakukan lebih dari satu jenis kegiatan atau masing – masing anggota keluarga mempunyai kegiatan yang berbeda satu sama lainnya. Pendapatan itu sendiri dapat diperoleh sebagai hasil kerja atau jasa aset dan sumbangan dari pihak lain dari berbagai sumber pendapatan yang ada, maka dapat digolongkan sebagai sumber pendapatan utama dan sumber pendapatan tambahan berdasarkan besarnya pendapatan. Kumpulan pendapatan dari berbagai



sumber pendapatan tersebut merupakan total pendapatan rumah tangga (Nurmanaf, 1985).

### 2.1.3 Motivasi Kerja

Menurut Siagian (1995), Motivasi didefinisikan sebagai kebutuhan dorongan dan tujuan. Kebutuhan timbul dan diciptakan apabila dirasakan adanya ketidak seimbangan antara apa yang tidak dimiliki dengan apa yang menurut persepsi yang bersangkutan seyogyanya dimilikinya baik dari segi fisiologis maupun psikologis. Usaha untuk mengatasi ketidak seimbangan tersebut biasanya timbul dorongan. Dorongan merupakan usaha pemenuhan kekurangan secara terarah yang berorientasi pada tindakan yang merupakan inti dari motivasi. Usaha pemenuhan yang terarah menuju tujuan yang berarti mengembalikan keseimbangan dalam diri seseorang baik yang bersifat psikologis maupun fisiologis.

Menurut Syaddam (1996), motivasi seseorang akan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Faktor ekstern meliputi penghargaan diri yaitu status sosial, dihormati, diakui, nyaman dalam bekerja, tanggung jawab pada pekerjaan, pengembangan potensi individu, pendapatan, kondisi kerja (lingkungan kerja, hubungan antar pekerja, dll). Sedangkan yang termasuk faktor intern meliputi kematangan pribadi, tingkat pendidikan, keinginan dan harapan, kebutuhan, kelelahan, kebosanan dan kepuasan kerja.

Dari beberapa teori motivasi, teori tujuan sering digunakan dalam manajemen sumberdaya manusia. Teori ini mengacu pada strategi atau tujuan dari suatu organisasi sehingga disebut teori proses. Teori ini membedakan 2 bentuk motivasi yaitu :

#### 1. Motivasi Intrinsik

Pendorong kerja yang bersumber dari dalam diri pekerja sebagai individu, berupa kesadaran mengenai pentingnya pekerjaan yang dilaksanakannya. Dengan kata lain motivasi ini bersumber dari pekerjaan yang dikerjakan, baik karena mampu memenuhi kebutuhan atau menyenangkan atau memungkinkan



mencapai suatu tujuan maupun karena memberikan harapan tertentu yang positif dimasa depan.

2. Motivasi ekstrinsik

Pendorong kerja yang bersumber dari luar diri pekerja sebagai individu, berupa suatu kondisi yang mengharuskannya melaksanakan pekerjaan secara maksimal (Nawawi, 2000).

**Peterson dan Plowman** dalam kutipan **Syaddam (1996)**, menyatakan bahwa ada beberapa keinginan yang mendorong seseorang mau bekerja yaitu :

1. Keinginan untuk dapat hidup

Keinginan untuk dapat hidup merupakan kebutuhan setiap manusia yang hidup dimuka bumi ini, untuk mempertahankan hidup ini orang mau mengerjakan apa saja. Keinginan untuk dapat hidup meliputi kebutuhan memperoleh gaji atau upah yang memadai, pekerjaan yang tetap, kondisi kerja yang aman dan nyaman.

2. Keinginan untuk dapat memiliki.

Keinginan untuk dapat memiliki sesuatu dapat mendorong seseorang untuk mau melakukan pekerjaan.

3. Keinginan untuk adanya penghargaan atau pengakuan.

Seseorang mau bekerja disebabkan adanya keinginan untuk diakui, dihormati oleh orang lain. Keinginan untuk memperoleh pengakuan dapat meliputi hal-hal adanya penghargaan terhadap prestasi, adanya hubungan kerja yang harmonis dan kompak.

4. Keinginan untuk berkuasa.

Keinginan untuk berkuasa mendorong seseorang untuk bekerja.

Motivasi menurut **Berendoom dan Stainer** dalam **Sedarmayanti (2001)**, merupakan kondisi mental yang mendorong aktivitas dan memberi energi yang mengarah kepada pencapaian kebutuhan, memberi kepuasan atau mengurangi ketidakseimbangan. Sehingga, tidak ada motivasi jika tidak dirasakan adanya kebutuhan dan kepuasan serta ketidakseimbangan. Rangsangan terhadap hal tersebut akan menumbuhkan motivasi dan motivasi yang telah tumbuh akan



merupakan dorongan untuk mencapai tujuan pemenuhan kebutuhan atau pencapaian keseimbangan.

#### 2.1.4 Produktivitas kerja

Menurut **Umar (1997)**, menyatakan bahwa produktivitas mempunyai 2 pengertian yaitu; pertama, produktivitas sebagai sikap mental yang selalu berpandangan bahwa mutu hidup hari ini harus lebih baik dari kemarin dan hari esok lebih baik dari hari ini. Kedua, produktivitas mengandung arti sebagai perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keseluruhan sumberdaya yang digunakan (*input*). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa produktivitas memiliki 2 dimensi; pertama, efektivitas yang mengarah pada pencapaian unjuk kerja yang maksimal yaitu pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas dan waktu. Kedua, efisiensi yang berkaitan dengan upaya membandingkan input dengan realisasi penggunaannya atau bagaimana pekerjaan tersebut dilaksanakan.

Produktivitas tenaga kerja dipengaruhi oleh beberapa hal. Menurut **Simanjuntak (1998)**, faktor yang mempengaruhi produktivitas pekerja antara lain kualitas dan kemampuan pekerja, motivasi kerja, etos kerja, umur, pengalaman kerja, jumlah anggota keluarga, tingkat pendidikan, jenis kelamin, lingkungan kerja dan modal. Pemupukan motivasi, etos dan sikap kerja yang berorientasi kepada produktivitas membutuhkan waktu yang lama dan memerlukan teknik tertentu antara lain dengan menciptakan iklim dan lingkungan kerja yang menyenangkan dan hubungan industrial yang serasi.

Produktivitas menurut **Sinungan (2000)**, mempunyai pengertian lebih luas dari ilmu pengetahuan, teknologi dan teknik manajemen yaitu sebagai suatu filosofi dan sikap mental yang timbul dari motivasi yang kuat dari masyarakat yang secara terus menerus berusaha meningkatkan kualitas kehidupan.

Selain itu **Whitmore (1979)** dalam **Sedarmayanti (2001)**, menyatakan bahwa dalam produktivitas keluaran yang dihasilkan, diperoleh dari keseluruhan masukan yang ada. Keluaran yang dihasilkan dicapai dari masukan yang melakukan proses kegiatan yang bentuknya dapat berupa produk nyata atau jasa.



Masukan dapat berupa tenaga kerja, kapital, bahan, teknologi maupun energi. Salah satu masukan seperti tenaga kerja, dapat menghasilkan keluaran yang dikenal dengan produktivitas individu.

### 2.1.5 Potensi Tanaman Obat

Melibatkan wanita sebagai salah satu sumberdaya potensial secara optimal dalam pembangunan akan sangat mendukung keberhasilan yang dicita-citakan. Kaum wanita cenderung lebih memilih usaha mandiri dan melakukan kegiatan sektor informal pada dasarnya karena jenis pekerjaan atau usaha yang banyak dilakukan wanita tertumpu pada sektor yang tidak menyita waktu yang banyak di luar rumah.

Tanaman obat sebagai bahan baku obat-obatan tradisional atau alternatif masih dan semakin dibutuhkan oleh masyarakat terutama di daerah-daerah terpencil yang jauh dari sarana pelayanan kesehatan. Tanaman obat-obatan di pekarangan melalui kebun apotik hidup berfungsi sebagai pengobatan alternatif yang cukup efektif, mudah dan relatif murah sekaligus sebagai sumber pendapatan bagi keluarga. Pengembangan produksi tanaman obat-obatan akan ditempuh melalui dua kegiatan utama yaitu pemanfaatan dan penumbuhan sentra dan pengembangan enam jenis komunitas prioritas yang banyak diminati oleh pasar sebagai bahan pengobatan yaitu jahe, kunyit, kencur, lempuyang, temulawak dan lidah buaya.

Tanaman obat termasuk komoditas yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, baik petani selaku produsen maupun konsumen. Tanaman obat semakin diperlukan keberadaannya sebagai bahan baku obat atau jamu yang semakin meningkat pasarannya. Prospek pengembangan obat pada masa-masa datang cukup baik mengingat bahwa keadaan tanah dan iklim di Indonesia yang sesuai. Namun demikian pengembangannya diutamakan di daerah-daerah yang dekat dengan pasar dan diadakanya kerjasama antara petani dan konsumen (**Badan Pengembangan dan Penelitian Pertanian, 1996**).

Jamu dikenal sebagai obat tradisional asli Indonesia, pada awalnya dibuat oleh nenek moyang dalam skala rumah tangga dan mereka wariskan secara turun temurun tanpa memperhatikan sistem pendokumentasian secara baik. Walaupun



demikian perkembangan jamu yang memanfaatkan bahan baku alam sekarang sudah tampak. Sebagai alternatif pengobatan secara modern yang dirasakan makin mahal, pengobatan tradisional dengan jamu yang didukung dengan efek samping yang relatif kecil sangatlah tepat untuk dikonsumsi oleh masyarakat luas.

(Martha Tilaar Innovation Center, 2002).

**Hilaludin (1993)**, mengatakan bahwa tanaman obat telah diketahui dan dimanfaatkan oleh masyarakat desa pada umumnya merupakan tanaman yang tidak dipelihara secara khusus di pekarangan atau di kebun yang dimiliki. Dalam memanfaatkan sumberdaya tanaman obat pedesaan masyarakat hanya menggunakan untuk keperluannya sendiri (pengetahuan tentang khasiat obat yang diperoleh secara turun temurun), sehingga pemanfaatannya kecil jumlah dan frekuensi pemakaiannya sebagai sarana dalam mengobati berbagai penyakit.

Menurut **Kartasapoetra (1992)**, penanaman dan pertumbuhan tanaman tanaman obat harus terpelihara dengan baik, ini disebabkan banyak pula tanaman obat yang tumbuh secara liar, sedangkan pengumpulan simplisia (bahan dari tanaman yang masih sederhana, murni belum tercampur atau belum diolah) dari tanaman-tanaman obat yang dibudidayakan dengan baik akan merupakan pengumpulan bahan-bahan obat yang terjamin kualitasnya.

Pengambilan hasil atau panen simplisia yang diperlukan bagi pembuatan obat (dari tanaman) adakalanya hanya terbatas pada daun, akar dan akar tinggal, kulit dari batang tanaman, bunga serta biji – bijinya.

Hal-hal yang perlu diketahui tentang khasiat jamu tradisional yang dipergunakan diuraikan sebagai berikut:

1. Jamu Beras Kencur

Jamu beras kencur dikaitkan oleh sebagian besar penjual jamu sebagai jamu yang dapat menghilangkan pegal-pegal pada tubuh. Dengan membiasakan minum jamu beras kencur, tubuh akan terhindar dari pegal-pegal dan linu yang biasa timbul bila bekerja terlalu lelah. Selain itu, jamu beras kencur dapat merangsang nafsu makan, sehingga selera makan akan meningkat.



## 2. Jamu Kunir Asam

Jamu kunir asam merupakan jamu untuk menyegarkan tubuh atau dapat membuat tubuh menjadi dingin. Selain itu pula jamu kunir asem berkhasiat untuk menghindar dari penyakit panas dalam maupun sariawan, menyuburkan kandungan serta untuk melancarkan haid.

## 3. Jamu Sinom

Jamu sinom memiliki fungsi khasiat yang sama dengan jamu kunir asam hanya perbedaannya adalah tambahan pada bahan baku yaitu berupa sinom.

## 4. Jamu Cabe Puyang

Jamu cabe puyang merupakan jamu yang berkhasiat untuk menghilangkan *cikalen*, pegal-pegal dan linu-linu di tubuh terutama pegal-pegal di pinggang, menghilangkan serta menghindarkan kesemutan, menghilangkan keluhan badan panas dingin atau demam. Jamu cabe puyang baik dikonsumsi untuk ibu yang sedang hamil tua.

## 5. Jamu Pahitan.

Jamu pahitan merupakan jamu yang berkhasiat untuk menghindarkan dan mengurangi berbagai masalah kesehatan, namun yang terutama adalah untuk mengurangi penyakit gatal-gatal pada kulit, kencing manis, kurang nafsu makan, menghilangkan bau badan, menurunkan kolesterol, perut kembung atau sebah, jerawat, pegal dan pusing

## 6. Kunci Suruh

Jamu kunci suruh dimanfaatkan oleh wanita, terutama oleh ibu-ibu untuk mengobati keluhan *fluor albus*, menghilangkan bau badan, mengecilkan rahim atau perut, serta dapat menguatkan gigi.

## 7. Jamu Kudu Laos

Khasiat jamu kudu laos adalah untuk menurunkan tekanan darah, melancarkan peredaran darah, menghangatkan badan, membuat perut terasa nyaman, menambah nafsu makan, melancarkan haid, dan menyegarkan badan.



## 8. Jamu Gepyokan

Jamu gebyokan memiliki khasiat untuk meningkatkan produksi air susu pada ibu yang menyusui, menghilangkan bau badan yang kurang sedap dan mendinginkan perut (**Suharmiati dkk, 1998**).

### 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Penjual jamu tradisional jumlahnya semakin tinggi dari tahun ke tahun. data di Departemen Kesehatan RI menunjukkan adanya peningkatan di Jawa Timur jumlahnya 13.128 pada tahun 1989, menjadi 25.077 pada 1995, yaitu menduduki urutan jumlah terbanyak ketiga setelah Jawa Tengah dan Jawa Barat. Angka tersebut diyakini masih belum mencakup jumlah keseluruhan penjual jamu tradisional mengingat mobilitas mereka sangat tinggi (**Suharmiati dkk, 1998**).

Berdasarkan hasil penelitian **Meirani (2002)** di sektor perikanan laut Kecamatan Puger, apabila suatu motivasi seseorang rendah maka produktivitas yang dihasilkannya akan rendah pula, demikian pula sebaliknya. Produktivitas tidak akan muncul seperti yang diharapkan apabila tidak ditunjang oleh motivasi tinggi untuk melakukan pekerjaan. Hal tersebut dipengaruhi oleh besarnya curahan waktu kerja wanita, keterbatasan pendidikan dan keterampilan kerja, jumlah anggota keluarga serta keterbatasan modal. Menurut **Anggraeni (2001)**, tidak terdapat hubungan nyata antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja karyawan HM Sampoerna disebabkan adanya kejenuhan dalam bekerja dan mereka memiliki pekerjaan sampingan. Hal tersebut yang menyebabkan suatu produktivitas tidak maksimal, dan hal lainnya adalah tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk kelangsungan hidupnya dan keluarganya.

Peranan wanita dalam peningkatan pendapatan keluarganya di sektor industri geblak berdasarkan hasil statistik dan hasil penelitian di Kabupaten Bantul menurut **Mulyo dkk (1998)**, mengatakan bahwa kontribusi pendapatan yang diberikan wanita terhadap pendapatan keluarga lebih kecil dibandingkan pria. Menurut **Dahlan (1997)**, tinggi rendahnya pendapatan wanita sangat erat kaitannya dengan peluang atau waktu yang digunakan untuk melakukan kegiatan ekonomi dan sumber pekerjaan.



Menurut **Wulandari (2002)**, menyatakan bahwa prospek pengembangan industri rumah tangga jamu tradisional di industri rumah tangga Jamu Tradisional Sari Hutani, Desa Curahnongko, Kecamatan Tempurejo, Kabupaten Jember berada pada kondisi *ideal* dimana industri rumah tangga jamu tradisional menghadapi pertumbuhan usaha sangat cepat serta pangsa pasar sangat besar.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Partisipasi wanita dalam berbagai kegiatan perekonomian telah meningkat dengan pesat. Mereka pada umumnya melakukan kegiatan perekonomian dalam industri skala rumah tangga. Kegiatan tersebut berkaitan dengan harapan utama mereka untuk dapat meningkatkan pendapatan keluarga mereka. Dalam rangka peningkatan peranan dalam pembangunan, salah satu alternatif yang ditempuh adalah perluasan kesempatan kerja dan berusaha bagi pekerja wanita dengan tujuan meningkatkan pendapatan atau penghasilan pekerja wanita. Langkah pertama yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut terlebih dahulu harus dilakukan peningkatan pengetahuan, keterampilan dan sikap mentalnya untuk menciptakan usaha-usaha ekonomis produktif dalam bentuk kelompok usaha bersama secara mandiri atau wirausaha yang menghasilkan barang atau jasa, tidak sekedar untuk memenuhi kebutuhan sendiri, melainkan untuk dipasarkan sehingga menjadi sumber pendapatan atau penghasilan (**Soepeno, 1994**).

**Budiman (1991)**, menyatakan bahwa perkembangan tersebut pada tingkat individu, pengetahuan tentang kerja industri meningkat, jenis produksi yang dihasilkan bertambah di tingkat masyarakat, perkembangan unit-unit usaha dilihat dengan bertambahnya barang milik usaha dan kekayaan pribadi pelaku industri tradisional. Industri tradisional terutama industri rumah tangga dari generasi ke generasi tidak banyak berubah, bagi mereka dapat menghidupi keluarganya merupakan tujuan utama.

Peluang tersebut yang kemudian ditangkap oleh wanita, dan kemudian dilakukan sebagai salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan pendapatan mereka. Disamping itu peluang tersebut semakin bermanfaat dan menguntungkan



dengan ketersediaan bahan baku yang berlimbah dan keadaan pasar yang lebih menginginkan produk dengan pendekatan produk *back to nature*.

Sementara itu, ada beberapa motivasi kerja yang mendorong wanita untuk bekerja. Berdasarkan hasil penelitian **Emmalia (1997)**, bahwa ada beberapa motivasi yang mendorong wanita untuk ikut bekerja memperoleh penghasilan;

1. Karena keharusan ekonomi.
2. Karena didorong keinginan untuk membentuk karier.
3. Karena membangun memerlukan tenaga kerja dan wanita merupakan sumber daya manusia.

Dari kenyataan di atas dapat dikatakan bahwa kemampuan atau kesadaran individu untuk mengubah cara berpikir mereka dapat secara tidak langsung memotivasi mereka dalam kaitannya meningkatkan pendapatan keluarganya. Industri rumah tangga tersebut yang kemudian menjadi pilihan bagi para wanita pada umumnya untuk meningkatkan pendapatan keluarga mereka. Umumnya secara tidak langsung mereka berpeluang untuk berusaha secara mandiri walaupun hanya berskala industri rumah tangga.

Pengembangan industri jamu yang berbasis tanaman obat tradisional skala industri rumah tangga memiliki dampak positif antara lain:

1. Meningkatkan pendapatan dan meluaskan pekerjaan di pedesaan sekaligus ikut serta dalam pengentasan kemiskinan
2. Meningkatkan pelestarian fungsi lingkungan hidup (*biodiversity*)
3. Meningkatkan pemeliharaan kesehatan masyarakat (**Badan Peneliti dan Pengembangan Pertanian, 1996**).

Kebebasan ekonomi seorang wanita bukanlah fungsi dari ia bekerja melainkan karena ia mendapatkan penghasilan yang teratur dan dapat diandalkan. Bagi rumah tangga miskin penghasilan seorang wanita dari usaha mandiri memberinya kesempatan untuk memegang peranan penting dalam ekonomi rumah tangga. Sebaliknya, bagi rumah tangga yang lebih kaya, penghasilan seorang wanita memberinya dasar material untuk kekuasaan sosial (**Kusnadi, 2001**).



Menurut Gibson (1985) dalam Wimardi (2001), menyatakan bahwa dalam motivasi perlu untuk memperhatikan faktor-faktor fisiologikal, psikologikal dan lingkungan (*enviromental*) sebagai faktor-faktor penting dalam motivasi.

Dalam penelitian ini tentang wanita penjual jamu gendong gendong yang dapat memberikan kontribusi pendapatan terhadap rumah tangganya, dapat dijelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong tersebut adalah pengalaman kerja, pendapatan suami, umur pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pinjaman modal.

Pengalaman kerja wanita penjual jamu keliling berpengaruh positif terhadap tingkat motivasi untuk bekerja. Asumsi dasar yang digunakan adalah semakin banyak pengalaman seseorang akan semakin tinggi motivasinya untuk lebih banyak bekerja. Pengalaman kerja menunjukkan kuantitas serta kualitas hasil dari pekerjaannya sehingga wanita penjual jamu gendong dapat memanfaatkan pengalamannya tersebut untuk lebih terpacu dalam meningkatkan kualitas pekerjaannya.

Pendapatan suami merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi motivasi kerja dari dalam orang yang bersangkutan. Apabila pendapatan suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga dianggap belum mampu mencukupi maka wanita lebih mengarahkan kepada suatu usaha untuk dapat menutupi kekurangan tersebut.

Bagi wanita bekerja pendidikan pada dasarnya terbagi atas pendidikan formal. Pendidikan berpengaruh terhadap motivasi kerja dan peranan seseorang dimana dengan pendidikan mereka dapat lebih selektif untuk memilih suatu pekerjaan. Dengan semakin tinggi tingkat pendidikan formal dan disertai keterampilan yang dimilikinya maka akan berpengaruh terhadap pola berpikir mereka untuk termotivasi bekerja. Dalam penelitian ini pendidikan diukur atas dasar lama pendidikan yang dicapai di bangku sekolah (pendidikan formal).

Umur merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi motivasi kerja seseorang, karena umur mempengaruhi tingkat kelelahan seseorang secara fisik. Wanita dengan umur yang relatif muda cenderung giat dalam bekerja karena kemampuan fisiknya yang dalam kondisi yang kuat dan sehat. Sedangkan bagi



wanita yang telah berumur, cenderung kurang giat dikarenakan keadaan fisiknya yang mulai rentan sehingga mereka lebih cepat mudah lelah **Socharjo dan Patong (1979)** dalam **Meirani (2002)**.

Jumlah anggota keluarga yang terdapat dalam rumah tangga dan yang menjadi tanggungan wanita bekerja menggambarkan besarnya tingkat kebutuhan rumah tangga. Dimana semakin banyak anggota keluarga yang ditanggungnya maka kebutuhan keluarga semakin besar pula, sehingga makin memotivasi wanita untuk bekerja. Menurut **Syaddam (1996)**, bahwa semakin besar kebutuhan seseorang untuk minta dipenuhi maka makin besar pula motivasi yang bersangkutan untuk bekerja keras.

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang sangat berperan dalam suatu pelaksanaan kegiatan wirausaha. Dimana dalam berusaha jamu tradisional gendongan ini memerlukan pula pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya. Modal dapat menimbulkan motivasi kerja bagi seseorang. Dengan adanya modal yang didapat seseorang maka akan menambah motivasi seseorang untuk lebih bekerja dengan lebih baik dan dapat mengembangkan usahanya.

Berdasarkan faktor-faktor di atas secara teori motivasi tersebut mengarah kepada dorongan seseorang untuk bekerja untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Apabila suatu motivasi seseorang rendah maka produktivitas yang dihasilkannya akan rendah pula, demikian pula sebaliknya. Menurut **Meirani (2002)** produktivitas tidak akan muncul seperti yang diharapkan apabila tidak ditunjang oleh motivasi tinggi untuk melakukan pekerjaan.

Unjuk kerja yang baik dapat dipengaruhi oleh kecakapan dan motivasi. Kecakapan tanpa motivasi atau motivasi tanpa kecakapan, keduanya tidak dapat menghasilkan keluaran yang tinggi. Untuk melihat efektivitas kerja, **Larsen dan Mitchell** dalam **Sedarmayanti (2001)** menyatakan bahwa, teori pendekatan kontingensi merupakan penggabungan dari berbagai pendekatan lain. Intinya adalah kinerja akan tergantung kepada adanya perpaduan yang tepat antara individu dan pekerjaannya.

Hasil penelitian **Woro (1987)** dalam **Yusnadi dan Sembiring (1997)** membuktikan bahwa dalam membantu meningkatkan pendapatan keluarga ibu

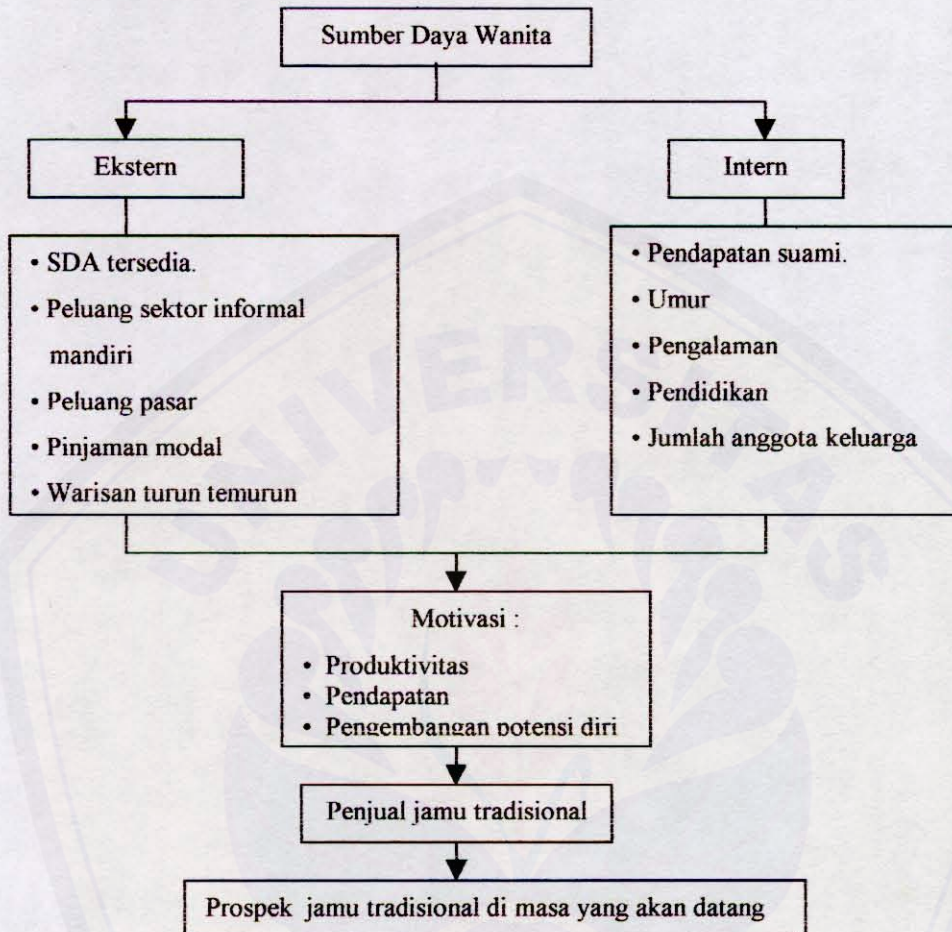


rumah tangga yang bekerja mencari nafkah yang dilakukan di dalam maupun di luar rumah mampu memberikan sumbangan sebesar 37 % dari total pendapatan keluarga. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa ternyata wanita dalam meningkatkan pendapatan keluarga sangat besar artinya terutama dalam upaya mencukupi kebutuhan keluarga. Demikian pula menurut **Nurlina, dkk (2000)** bahwa sumbangan pendapatan wanita dalam keluarga cukup besar, rata-rata 48,55% . Hal ini dapat di pahami karena yang berperan sebagai pencari nafkah utama adalah suami.

Kemampuan wanita penjual jamu gendong dalam mengembangkan dan mempertahankan usahanya diperlukan suatu kemampuan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada. Kemampuan tersebut dapat terlihat dalam kekuatan berusahanya dalam memasarkan produk jamu dan tantangan dalam persaingan dengan pesaing dengan usaha yang menggunakan teknologi modern. Selain itu pula dalam menghadapi ancaman yang datang dari usaha sejenis dan kelemahan dalam penanganan proses pengolahan akan mengakibatkan kerugian mereka dimasa yang akan datang, apabila tidak ditangani dengan baik.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Penelitian



## 2.4 Hipotesis

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja meliputi pendapatan suami umur, pendidikan, modal, jumlah anggota keluarga dan pengalaman kerja.
2. Ada hubungan antara motivasi kerja dan produktifitas kerja wanita penjual jamu gendong.
3. Kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong adalah tinggi.
4. Prospek pengembangan jamu tradisional di masa yang akan datang dalam posisi ideal .





### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Pemilihan daerah penelitian dilakukan dengan menggunakan metode sampling yang disengaja (*Purposive Sampling Method*), yaitu di 6 puskesmas dalam 3 kecamatan, Kabupaten Jember. Pemilihan 3 kecamatan yang meliputi Kecamatan Patrang, Kecamatan Sumbersari dan Kecamatan Kaliwates berdasar pertimbangan bahwa :

1. Terdapat jumlah penduduk wanita lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk pria di 3 Kecamatan yaitu; Kecamatan Patrang 44 %, Kecamatan Sumbersari 52 % dan Kecamatan Kaliwates 48%  
(Badan Pusat Statistik, 2002)
2. Puskesmas yang dipilih merupakan puskesmas yang melakukan pendataan terhadap wanita penjual jamu gendong (Dinas Kesehatan, 2000).
3. Kecamatan Patrang, Kecamatan Sumbersari dan Kecamatan Kaliwates termasuk kecamatan kota di Kabupaten Jember.

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analitik korelasional. Metode deskriptif dimaksudkan dapat memberikan gambaran terhadap fenomena-fenomena, menerangkan hubungan, menguji hipotesa-hipotesa, membuat prediksi serta mendapatkan makna dan implikasi dari seluruh masalah yang ingin dipecahkan. Metode korelasional merupakan kelanjutan dari metode deskriptif yang berguna untuk mencari hubungan antara variabel-variabel yang diteliti (Nasir, 1999).

#### 3.3 Metode Pengambilan Contoh

Pengambilan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah berdasarkan *Simple Random Sampling*, yaitu sample diambil sedemikian rupa sehingga 96 populasi memiliki peluang yang sama untuk dipilih menjadi 45 sampel (Wibowo, 2000). Sampel merupakan wanita penjual jamu gendong yang



telah menikah. Untuk analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threats*), diambil 8 orang *key* yaitu 1 orang dari Dinas Kesehatan Kabupaten Jember, 1 orang dari Dinas Pasar Kabupaten Jember, 5 orang konsumen jamu tradisional dan 1 orang penjual bahan baku keringan di Kabupaten Jember.

### 3.4 Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder :

1. Data primer diperoleh langsung dari responden dengan menggunakan metode wawancara berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disusun.
2. Data sekunder diperoleh dari instansi-instansi yang terkait dengan penelitian ini.

### 3.5 Metode Analisa Data

Untuk menganalisis hipotesis pertama mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi wanita penjual jamu gendong keliling dalam melakukan profesinya, diuji dengan regresi linier berganda (**Wibowo, 2000**)

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_kx_k + E$$

Dalam penelitian ini, formulasi di atas menjadi sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + b_6x_6 + b_7x_7$$

Keterangan :

- Y : Motivasi kerja  
Bo : Konstanta  
B1 : Koefisien regresi (I = 1,2,3,...,6)  
X1 : Pengalaman kerja  
X2 : Pendapatan suami  
X3 : Umur  
X4 : Pendidikan  
X5 : Jumlah anggota keluarga  
X6 : Permodalan



Untuk mengetahui secara keseluruhan pengaruh faktor-faktor bebas yang dimasukkan dalam formulasi terhadap faktor terikat, digunakan analisis statistik uji F ( sidik ragam ) dengan formulasi sebagai berikut :

$$F \text{ hitung} = \frac{\text{Kuadrat Tengah Regresi}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa}}$$

Kriteria pengambilan keputusan ;

1.  $F \text{ hitung} \leq F \text{ tabel}$  dengan taraf kepercayaan sebesar 95 % :  $H_0$  diterima, berarti secara keseluruhan faktor-faktor bebas tidak berpengaruh nyata terhadap faktor terikat .
2.  $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$  dengan taraf kepercayaan sebesar 95 % :  $H_0$  ditolak, berarti secara keseluruhan faktor-faktor bebas berpengaruh nyata terhadap faktor terikat.

Apabila dalam pengujian  $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$  dengan taraf kepercayaan sebesar 95 %, maka dilanjutkan dengan uji-t untuk mengetahui pengaruh masing-masing faktor-faktor bebas terhadap faktor terikat dengan formulasi sebagai berikut :

$$T \text{ hitung} = \left[ \frac{b_i}{S_{b_i}} \right]$$

$$S_{b_i} = \frac{\text{Jumlah kuadrat sisa (JKS)}}{\text{Kuadrat tengah sisa (KTS)}}$$

Keterangan :

$b_i$  = koefisien regresi

$S_{b_i}$  = standar deviasi

Kriteria pengambilan keputusan :

1.  $t \text{ hitung} \leq t - \text{tabel}$  dengan taraf kepercayaan sebesar 95 % :  $H_0$  diterima, berarti koefisien regresi faktor-faktor bebas berpengaruh tidak nyata terhadap faktor terikat.



2.  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel dengan taraf kepercayaan sebesar 95 % :  $H_0$  ditolak, berarti koefisien regresi dari faktor-faktor bebas berpengaruh nyata terhadap faktor terikat.

Untuk menguji seberapa besar variasi  $Y$  yang disebabkan oleh bervariasinya faktor-faktor bebas dihitung dengan koefisien determinan dengan formulasi :

$$R^2 = \frac{\text{jumlah kuadrat regresi}}{\text{jumlah kuadrat total}}$$

Untuk menguji hipotesa kedua mengenai hubungan antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja, digunakan uji Chi – square, namun terlebih dahulu menggunakan ;

Rumus produktivitas kerja :

$$\text{Produktivitas kerja wanita} = \frac{\text{Output ( Rp / bulan )}}{\text{Input ( jam kerja / bulan )}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Produktivitas kerja wanita  $\leq$  rata- rata produktivitas kerja, maka produktivitas kerja wanita rendah.
2. Produktivitas kerja wanita  $>$  rata – rata produktivitas kerja, maka produktivitas kerja wanita tinggi.

Sedangkan untuk menganalisa tingkat motivasi kerja wanita digunakan tabulasi skor motivasi kerja.

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Skore 65 – 84,5 : motivasi rendah.
2. Skore 85 – 235 : motivasi tinggi.

Kemudian dilanjutkan perhitungan tingkat motivasi tinggi dan rendah dengan formulasi sebagai berikut (**Umar 1997**).



$$E = \frac{\sum_{i=1}^n e_i}{\text{total skor maksimal}} \times 100\%$$

Keterangan :

E : Tingkat motivasi

$e_i$  : Motivasi oleh sample ke - I

n : Jumlah sample

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Jika  $E > 50\%$  : motivasi tinggi

2. Jika  $E \leq 50\%$  : motivasi rendah.

Kemudian untuk menganalisa hubungan antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja disajikan dalam Tabel 1:

Motivasi kerja	Produktivitas Kerja		Jumlah
	Tinggi	Rendah	
Tinggi	A (.fh.)	B(.fh.)	*
Rendah	C(.fh.)	D(.fh.)	*
Jumlah	@	@	

Keterangan :

1. (.fh.) : frekuensi yang diharapkan.

2. \* : Jumlah baris.

3. @ : Jumlah kolom.

Frekwensi yang diharapkan / frekuensi teoritis untuk setiap sel dihitung dengan rumus :

$$F_e = \frac{(\sum f \text{ kolom}) (\sum f \text{ baris})}{\text{Jumlah total}}$$

Nilai Chi square dirumuskan sebagai berikut (Wibowo, 2000):

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$



Keterangan :

$X^2$  = nilai chi square

$F_o$  = frekuensi observasi

Kriteria pengambilan keputusan :

1. Jika  $X^2 \leq X^2$  tabel dengan taraf kepercayaan sebesar 95 %,  $H_0$  diterima maka tidak ada hubungan nyata antara motivasi kerja dan produktivitas kerja wanita.
2. Jika  $X^2 > X^2$  tabel dengan taraf kepercayaan sebesar 95 %,  $H_0$  ditolak maka terdapat hubungan nyata antara motivasi kerja dan produktivitas kerja wanita.

Untuk menguji derajat korelasi atau asosiasi ketergantungan antara satu dengan yang lain maka dapat diketahui dari nilai koefisien kontingensi ( c ) dengan rumus:

$$C = \sqrt{\frac{X^2}{X^2 + n}}$$

Keterangan :

C : Koefisien kontingensi.

$X^2$  : Nilai chi-square

N : Jumlah sample yang diamati

Agar harga C dapat digunakan untuk menilai derajat asosiasi antar berbagai faktor perlu dibandingkan dengan kontingensi maksimum dengan rumus :

$$C_{maks} = \sqrt{\frac{m - 1}{m}}$$

Keterangan :

$C_{maks}$  : Koefisien kontigensi maksimum

m : Koefisien minimum antara baris dan kolom

Untuk menguji keputusan dari derajat hubungan antara masing-masing faktor maka digunakan koefisien korelasi dengan rumus :

$$c = \frac{C}{C_{maks}}$$



Keterangan :

c : derajat hubungan antar faktor

Kriteria pengambilan keputusan menurut (Hadi, 1998):

- a. 0,10 - 0,20 berarti kriteria sangat tidak erat .
- b. 0,21 - 0,40 berarti kriteria tidak erat.
- c. 0,41 – 0,60 berarti kriteria kurang erat.
- d. 0,61 – 0,80 berarti kriteria cukup erat.
- e. 0,81 – 1,00 berarti erat.

Untuk menguji hipotesa keempat mengenai kontribusi tenaga kerja wanita terhadap pendapatan rumah tangganya digunakan analisis statistik dengan persentase kontribusi dengan formulasi sebagai berikut ( Djarwanto, 1985 ).

$$Z = \frac{A}{B} \times 100 \%$$

Keterangan :

Z : Persentase kontribusi pendapatan tenaga pekerja wanita terhadap pendapatan rumah tangga ( % )

A : Pendapatan pekerja wanita dari hasil kerja di sektor penjualan jamu ( Rp / Bulan ).

B : Total pendapatan rumah tangga ( Rp/Bulan )

Kriteria pengambilan keputusan (Hadi, 1998) :

- a. Jika  $Z \leq 50 \%$  maka kontribusi pendapatan pekerja wanita di sektor penjualan jamu tradisional adalah rendah.
- c. Jika  $Z > 50 \%$  maka kontribusi pendapatan wanita pekerja di sektor penjual jamu tradisional adalah tinggi.

Untuk menguji hipotesis mengenai prospek pengembangan usaha jamu tradisional menggunakan analisis *SWOT* (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threats*). Menurut Rangkuti (1997), analisis *SWOT* terdiri dari analisa faktor internal dan faktor eksternal.



Tabel 2. Analisa Faktor Strategi Internal

Faktor-Faktor		Nilai	Komentar
Internal	Bobot	Rating	(Bobot X Rating)
Kekuatan			
Kelemahan			
Total			

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, disusun dalam kerangka *Strength and Weakness* perusahaan. Tahapnya adalah :

- Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- Memberi bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot jumlahnya tidak boleh melebihi skor 1,00)
- Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan bersangkutan. Faktor yang bersifat positif (semua faktor yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau pesaing utama.
- Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- Menggunakan kolom 5 untuk memberi komentar atau catatan mengapa faktor faktor tertentu dipilih.
- Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana suatu usaha jamu tradisional bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.



Tabel 3. Analisa Faktor Strategi Eksternal

Faktor-Faktor Strategi		Nilai	Komentar
Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang			
Ancaman			
Total			

Faktor-faktor strategi eksternal meliputi *Opportunity and Threats*. Tahapannya adalah sebagai berikut :

- Menyusun kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- Memberi bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- Menghitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap usaha jamu tradisional. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya, jika ancamannya sangat besar ratingnya adalah 1, sebaliknya jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- Menggunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana pembobotannya dihitung.
- Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan



bagaimana usaha jamu tradisional bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Untuk melihat posisi kompetitif dipakai matrik, guna mengevaluasi kondisi usaha jamu tradisional sehingga diketahui posisi kompetitif relatif usaha tersebut. Matrik terdiri atas kuadran-kuadran *ideal* (pertumbuhan tinggi/persaingan tinggi); *dewasa* (pertumbuhan rendah/persaingan tinggi); *gawat* (pertumbuhan rendah/persaingan rendah) dan *spekulatif* (pertumbuhan tinggi/persaingan rendah). Bentuk matrik disajikan dalam Gambar 2.



Keterangan:

1. Ideal : Suatu daerah dimana usaha di samping memiliki peluang yang prospektif, juga cukup kuat untuk mengerjakannya.
2. Spekulatif : Suatu daerah yang mempunyai peluang yang prospektif, tetapi tidak cukup kuat untuk mengerjakannya.
3. Dewasa : Suatu daerah di mana suatu usaha cukup kuat untuk mengerjakannya, akan tetapi peluangnya terancam.
4. Gawat : Suatu daerah yang peluangnya sangat kecil bahkan tidak ada serta tidak cukup kuat untuk mengerjakannya.



### 3.3 Terminologi

1. Pendapatan wanita adalah pendapatan bersih yang diperoleh oleh wanita dari kegiatan ekonomi yang dilakukan di sektor penjualan jamu tradisional dalam kurun waktu tertentu ( Rp ).
2. Pekerja wanita adalah wanita yang melakukan wirausaha dalam skala industri rumah tangga jamu tradisional.
3. Wanita dalam penelitian berstatus telah menikah.
4. Peranan wanita adalah peran wanita dalam suatu keluarga yang berusaha bekerja secara mandiri yang berhubungan dengan motivasi dan produktivitas kerja di sektor jamu tradisional dalam usaha meningkatkan kesejahteraan rumah tangga.
5. Keluarga merupakan suatu kesatuan kelompok sosial primer terkecil yang terdiri dari ayah, ibu, anak dimana terikat oleh ikatan darah dan tali perkawinan.
6. Kontribusi adalah sumbangan pendapatan yang diberikan oleh wanita dari sektor penjualan jamu tradisional terhadap pendapatan rumah tangga ( % ).
7. Jumlah anggota keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggungan keluarga wanita pekerja, bertempat tinggal dalam satu rumah dengan wanita responden dan mereka terikat oleh ikatan darah (orang).
8. Responden adalah penjual jamu tradisional yang dikelola secara tradisional dan konvensional, dijual dengan cara digendong dan dilakukan secara berkeliling.
9. Motivasi kerja adalah dorongan, kebutuhan baik dari dalam maupun dari luar seseorang untuk bekerja lebih giat dan lebih baik dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Untuk mengetahui tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong digunakan beberapa indikator :
  - a. Pemenuhan kebutuhan (0- 40)
  - b. Curahan kerja produktif (0- 60)
  - c. Penghargaan (0- 40)
  - d. Prestasi bekerja (0- 50)
  - e. Lingkungan sosial (0- 40)



10. Produktivitas kerja adalah suatu perbandingan output dalam satuan rupiah dengan input dalam satuan jam kerja ( Rp/ jam kerja ).
11. Pinjaman modal adalah modal yang dipergunakan dalam menambah usaha dimana dapat diperoleh melalui lembaga atau keluarga lain ( Rp )
12. Pendapatan suami adalah pendapatan bersih yang diterima suami sebagai kepala rumah tangga dari hasil pekerjaan yang dilakukannya dalam kurun waktu tertentu ( Rp ).
13. Umur adalah usia responden pada saat pelaksanaan wawancara (Tahun).  
Pengukuran umur wanita penjual jamu gendong menggunakan pedoman :
  - a. Muda :  $\leq \bar{x}$
  - b. Tua :  $> \bar{x}$Keterangan :  $\bar{x}$  = rata-rata umur wanita penjual jamu gendong.
14. Pendidikan formal adalah lamanya wanita mengenyam pendidikan di bangku sekolah ( Tahun ).
15. Pengalaman kerja adalah lamanya wanita dalam bekerja sebagai penjual jamu tradisional ( Tahun ).
16. Jamu tradisional dalam penelitian adalah jamu yang diolah secara teknologi konvensional dan dipasarkan dengan cara digendong.
17. Obat tradisional adalah obat yang berasal dari bahan tumbuh-tumbuhan atau sediaan galeniknya atau campuran dari bahan-bahan tersebut yang belum mempunyai data klinis dan dipergunakan dalam usaha pengobatan berdasarkan pengalaman maupun keterampilan.
18. Simplisia ialah bahan alamiah yang dipergunakan sebagai obat yang belum mengalami pengolahan apapun juga dan kecuali dinyatakan lain, berupa bahan yang telah dikeringkan.
19. Analisa SWOT adalah suatu analisis untuk menerapkan strategi yang efektif memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman dalam industri rumah tangga jamu tradisional.





## V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong.

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa faktor yang diduga berpengaruh terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong antara lain adalah umur (X1), pengalaman (X2), pendidikan (X3), jumlah anggota keluarga (X4), pendapatan suami (X5) dan permodalan (X6). Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa persamaan fungsi regresi dari faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong sebagai berikut :

$$Y = 194,269 - 0,717X_1 - 0,977X_2 + 2,404X_3 - 3,471X_4 - 0,00000310X_5 - 0,0000200X_6$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas dilanjutkan dengan uji sidik ragam (uji F), dengan tujuan untuk melihat pengaruh seluruh faktor umur pengalaman, pendidikan, jumlah anggota keluarga, pendapatan suami serta permodalan secara bersama-sama terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong.

Tabel 12. Hasil Analisis Uji F Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember.

Sumber Keragaman	Db	Jumlah kuadrat	Kuadrat tengah	F – hitung	F – tabel (5%)
Regresi	6	24508,680	4084,780	24,131 *	2,349
Residual	38	6432,431	169,275		
Total	44	30941,111			

Sumber : Data primer, diolah tahun 2003

Keterangan : \* berbeda nyata pada taraf kepercayaan 95 %

Hasil analisis uji sidik ragam (uji-F) pada Tabel 12 di atas menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 24,131 lebih besar dari nilai F-tabel (5%) yaitu 2,349 yang berarti  $H_0$  ditolak dan hipotesis yang diajukan diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor umur (X1), pengalaman (X2), pendidikan (X3), jumlah anggota keluarga (X4), pendapatan suami (X5) dan permodalan (X6) secara



keseluruhan memberikan pengaruh yang nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong.

Langkah selanjutnya adalah melakukan pengujian terhadap koefisien regresi masing-masing faktor dengan menggunakan uji-t untuk melihat pengaruh koefisien regresi secara parsial terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong.

Tabel 13. Hasil Analisis Uji-T Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember.

Faktor	Koefisien regresi	Standart Error	t-hitung	t-tabel (5%)
Umur	-0,717	0,275	2,606 *	2,024
Pengalaman	-0,977	0,395	2,478 *	
Pendidikan	2,404	0,865	2,780 *	
Jumlah anggota kel	-3,471	1,685	2,060 *	
Pendapatan suami	-3,10E-06	0,000	1,597	
Permodalan	-2,00E-05	0,000	1,421	
Konstanta	194,269			
R <sup>2</sup>	0,792			
R	0,890			

Sumber: Data primer, diolah tahun 2003

Keterangan : \* berbeda nyata pada taraf kepercayaan 95 %

Berdasarkan Tabel 13 dapat diketahui bahwa Goodness of Fit atau koefisien determinan ( $R^2$ ) sebesar 0,792 . Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor bebas secara keseluruhan mempengaruhi motivasi kerja wanita penjual jamu gendong sebesar 79,2 %. Sedangkan 20,8 % sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor yang lainnya yang tidak termasuk dalam model penelitian.

Berdasarkan data serta uji-t yang telah dilakukan maka pengaruh dari masing-masing faktor terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong dapat dijelaskan sebagai berikut :



#### 4.1.1 Umur Wanita Penjual Jamu Gendong (X1)

Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh faktor umur mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $-0,717$ , ini berarti bahwa setiap penambahan satu tahun umur wanita penjual jamu gendong akan menyebabkan menurunnya motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Keadaan ini berarti faktor umur memberikan pengaruh nyata pada taraf kepercayaan 95 % terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong, dimana nilai t-hitung  $2,606$  lebih besar daripada nilai t-tabel sebesar  $2,024$  pada tingkat kepercayaan 95% dengan asumsi faktor lain konstan.

Faktor umur memiliki nilai koefisien bertanda negatif, hal ini berarti faktor umur mempunyai hubungan negatif terhadap faktor motivasi kerja dimana dengan penambahan umur maka akan menyebabkan motivasi kerja menurun. Umur produktif seseorang adalah pada usia 15 – 55 tahun, sedangkan berdasarkan hasil penelitian diperoleh rata-rata umur responden adalah 39 tahun. Pengukuran umur responden dalam penelitian menggunakan pedoman lebih dari rata-rata umur responden dikategorikan tua sedangkan kurang dari rata-rata umur responden dikategorikan muda.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dikatakan bahwa dengan bertambahnya umur wanita akan mengakibatkan menurunnya motivasi kerja wanita. Hal tersebut dapat terjadi dimana dalam melakukan pekerjaan sehari-hari mereka memerlukan kondisi fisik yang prima yaitu dalam pemasaran produk. Selain itu pula curahan kerja produktif mereka yang relatif padat membuat mereka tidak dapat beristirahat. Sehingga pertambahan usia mempengaruhi kondisi fisik dan pikiran. Oleh karena itu usia wanita yang tua akan menyebabkan kondisi fisik (tenaga) berkurang, sehingga kemampuan dan motivasi kerja juga menurun.



#### 4.1.2 Pengalaman Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong (X2)

Berdasarkan hasil analisis regresi diketahui bahwa faktor pengalaman kerja mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $-0,977$ . Ini berarti bahwa setiap penambahan satu tahun pengalaman akan menyebabkan penurunan motivasi kerja. Hasil pengujian statistik dengan uji-t diperoleh t-hitung sebesar  $2,475$ , nilai ini lebih besar dari t-tabel yaitu sebesar  $2,024$  pada taraf kepercayaan  $95\%$ , sehingga  $H_0$  ditolak. Hal ini berarti bahwa pengalaman kerja memberikan pengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong dengan asumsi faktor lain konstan.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa rata-rata pengalaman kerja wanita penjual jamu gendong adalah  $19,11$  tahun. Bertambahnya pengalaman kerja akan menurunkan motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Keadaan ini terjadi karena dengan bertambahnya pengalaman kerja menimbulkan kejenuhan pada diri wanita penjual jamu gendong yang diakibatkan rutinitas pekerjaan yang dilakukan sehari-hari. Hal ini akan menyebabkan hasil produk yang dihasilkannya akan berkurang dari segi kualitas maupun kuantitas. Selain itu kejenuhan yang dirasakan wanita penjual jamu gendong mengurangi curahan waktu kerja mereka. Hal inilah yang menyebabkan motivasi kerja akan menurun seiring dengan meningkatnya pengalaman kerja wanita penjual jamu gendong.

#### 4.1.3 Pendidikan Wanita Penjual Jamu Gendong (X3)

Berdasarkan hasil analisis regresi diketahui bahwa faktor pendidikan wanita penjual jamu gendong mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $2,404$ . Ini berarti bahwa setiap penambahan satu tahun pendidikan formal wanita penjual jamu gendong akan meningkatkan motivasi kerja wanita.

Hasil analisis uji-t pada faktor ini diperoleh t-hitung sebesar  $2,780$  berarti nilai ini lebih besar daripada t-tabel yaitu  $2,024$  dengan taraf kepercayaan  $95\%$  sehingga  $H_0$  ditolak. Hal ini menunjukkan pendidikan wanita penjual jamu gendong berpengaruh nyata pada motivasi kerja wanita penjual jamu tradisional dengan asumsi faktor lain konstan.



Koefisien regresi pendidikan bernilai positif. Hal ini menunjukkan bahwa faktor pendidikan memiliki hubungan yang positif dengan tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Pendidikan yang diperoleh wanita penjual jamu gendong adalah pendidikan formal. Pendidikan formal yang mereka tempuh berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa 48,9 % tidak lulus SD; 24,4 % lulus SD; 13,3 % SMP; 8,9 % tidak bersekolah dan SMA 2,2 %.

Pendidikan akan meningkatkan motivasi kerja wanita karena dengan adanya penambahan tingkat pendidikan, para wanita penjual jamu gendong akan lebih meningkatkan motivasi mereka dalam mengembangkan usaha. Selain itu para wanita penjual jamu gendong akan mengembangkan pengetahuan mereka di bidang jamu tradisional, sehingga meningkatkan produknya dari segi kualitas maupun kuantitas. Pendidikan memberikan kepada mereka hal-hal baru untuk menunjang perubahan dalam berusaha sehingga menghasilkan sesuatu hal yang berguna bagi mereka suatu saat.

#### **4.1.4 Jumlah Anggota Keluarga Wanita Penjual Jamu Gendong (X4)**

Berdasarkan hasil analisis regresi diketahui bahwa faktor jumlah anggota keluarga mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $-3,471$ . Ini berarti bahwa setiap penambahan satu orang jumlah anggota keluarga akan menyebabkan penurunan motivasi kerja. Hasil pengujian statistik uji-t diperoleh t-hitung sebesar 2,060 nilai ini lebih besar dari t tabel yaitu sebesar 2,024 dengan taraf kepercayaan 95%, sehingga  $H_0$  ditolak. Hal ini berarti bahwa jumlah anggota keluarga memberi pengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong dengan asumsi faktor lain konstan.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata jumlah anggota keluarga wanita penjual jamu gendong adalah 3 orang. Dimana 33,3 % wanita penjual jamu memiliki jumlah anggota keluarga lebih dari 3 orang sedangkan 66,7 % kurang atau sama dengan 3 jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungannya.

Keadaan ini terjadi, dimana wanita penjual jamu gendong mempunyai peran ganda yaitu sebagai istri dan ibu yang memiliki tugas mengurus rumah



tangga serta mencari nafkah. Sehingga curahan waktu kerja wanita penjual jamu gendong dibatasi oleh perannya dalam rumah tangga. Semakin banyak anggota keluarga yang menjadi tanggungan wanita penjual jamu gendong maka semakin banyak anggota keluarga yang harus diperhatikan. Sehingga peran sebagai ibu rumah tangga lebih banyak dilakukan. Dengan banyaknya tugas rumah tangga maka konsentrasi dalam bekerja akan terganggu sehingga motivasi untuk bekerja menurun. Penurunan motivasi kerja tersebut mengakibatkan penurunan kualitas maupun kuantitas produk jamu tradisional.

#### 4.1.5 Pendapatan Suami (X5)

Berdasarkan hasil analisis regresi diketahui bahwa faktor pendapatan suami mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $-0,00000310$ , berarti pada setiap penambahan Rp 1,- pendapatan suami akan menurunkan motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Sedangkan untuk pengujian statistik dengan uji-t diperoleh t-hitung sebesar 1,597. Nilai tersebut lebih kecil dari nilai t-tabel yaitu 2,024 dengan taraf kepercayaan 95% sehingga  $H_0$  diterima. Hal ini berarti bahwa faktor pendapatan suami memberi pengaruh tidak nyata terhadap faktor motivasi kerja wanita dengan asumsi faktor lain konstan.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan suami adalah Rp 1.332.389,- dengan kontribusi terhadap pendapatan keluarga adalah 54 %. Berdasarkan koefisien regresi pendapatan suami memiliki hubungan negatif terhadap motivasi kerja wanita sehingga penambahan pendapatan suami akan menurunkan motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Keadaan ini terjadi apabila pendapatan suami tinggi maka beban tanggungan wanita terhadap rumah tangga semakin kecil dan menyebabkan wanita bekerja dengan motivasi membantu suami dan melakukan pekerjaan tanpa tekanan ekonomi dari keluarga.

Bagi wanita penjual jamu gendong, menjual jamu tradisional merupakan pekerjaan yang secara turun-temurun diwariskan oleh nenek moyang mereka sehingga mereka telah terbiasa terjun dan mengetahui tentang pekerjaan sebagai penjual jamu tradisional. Dan mereka pada umumnya telah terbiasa bekerja sejak



usia muda. Hasil penelitian menunjukkan terdapat 60 % responden yang bekerja, walaupun pendapatan suami mereka lebih tinggi.

#### **4.1.6 Pinjaman Modal (X6)**

Berdasarkan hasil analisis regresi diketahui bahwa faktor pinjaman modal mempunyai nilai koefisien regresi sebesar  $-0,0000200$ . Ini berarti bahwa setiap penambahan Rp 1,- pinjaman modal maka akan menurunkan motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Hasil analisis uji-t pada faktor pinjaman modal diperoleh t-hitung sebesar 1,421 nilai ini lebih kecil dibandingkan t-tabel sebesar 2.024 dengan taraf kepercayaan 95% sehingga  $H_0$  diterima. Hal ini berarti bahwa faktor pinjaman modal tidak berpengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita dengan asumsi faktor lain konstan.

Berdasarkan koefisien regresi pinjaman modal memiliki hubungan negatif terhadap motivasi kerja wanita sehingga pinjaman modal akan menurunkan motivasi kerja wanita. Keadaan ini terjadi apabila semakin besar pinjaman modal maka akan membuat wanita penjual jamu beralih kepada pekerjaan lainnya. Keadaan tersebut akan mengakibatkan motivasi mereka dalam usaha bekerja sebagai penjual jamu akan menurun. Berdasarkan hasil penelitian 80% responden tidak memerlukan modal untuk usaha mereka. Bagi mereka berusaha sebagai penjual jamu tradisional tidak memerlukan modal besar. Dari hasil pendapatan kotor yang mereka dapatkan, mampu menutupi biaya produksi mereka. Sedangkan 20% responden memerlukan pinjaman modal yang dipergunakan untuk keperluan produksi serta tambahan biaya rumah tangga mereka.

#### **4.2 Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong**

Berdasarkan teori motivasi wanita penjual jamu gendong memiliki bentuk motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik yaitu motivasi wanita penjual jamu gendong bersumber dari pekerjaan yang dikerjakan, dimana memungkinkan untuk mencapai suatu tujuan karena memberikan harapan tertentu yang positif di masa depan. Selain itu pendorong kerja yang bersumber dari luar diri pekerja sebagai



individu, berupa suatu kondisi yang mengharuskannya melaksanakan pekerjaan secara maksimal. Sehingga pada dasarnya wanita penjual jamu gendong memiliki motivasi yang bersumber dari keadaan perekonomian rumah tangganya, dimana dengan ketrampilan yang diperolehnya secara turun temurun mereka melakukan pekerjaan sebagai penjual jamu tradisional.

Berdasarkan hasil analisis dari setiap indikator motivasi kerja yang digunakan penelitian, diketahui bahwa tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong adalah tinggi dimana nilai tingkat motivasinya lebih dari 50%, yaitu 57,64 %. Motivasi kerja wanita dikatakan tinggi jika total skor yang terkumpul antara 85 – 235, sedangkan motivasi kerja rendah jika total skor 65 – 84,5.

Tingginya tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya mereka menyukai bekerja sebagai penjual jamu tradisional. Pekerjaan sebagai penjual jamu tradisional bagi mereka merupakan pekerjaan yang tidak memerlukan modal banyak dan tidak memerlukan keterampilan khusus. Pengetahuan yang mereka peroleh didapatkan secara turun temurun dimana merupakan warisan dari keluarga mereka. Sehingga selain mereka terjun dalam mencari nafkah mereka dapat pula mengatur waktu mereka untuk berperan sebagai ibu rumah tangga.

Selain itu pula faktor lingkungan juga turut mempengaruhi tingkat motivasi kerja wanita penjual jamu gendong. Berdasarkan hasil penelitian, tempat tinggal mereka cenderung berkelompok dalam satu lingkungan rukun warga, dimana tetangga-tetangga mereka berprofesi sama dan berasal dari daerah yang sama pula. Dengan keadaan lingkungan demikian mereka cenderung untuk memiliki keinginan lebih baik dalam memperoleh pendapatan mereka dibandingkan teman-temannya, dan memiliki tingkat solidaritas yang tinggi antar sesama penjual jamu tradisional. Mereka masing-masing memiliki daerah pemasaran dengan pelanggan yang berbeda-beda, sehingga mereka tidak takut akan terjadi persaingan.

Motivasi kerja merupakan suatu dorongan atau usaha kita dalam melakukan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan. Hal tersebut merupakan faktor yang mendominasi seseorang untuk mau bekerja, sehingga tampak keterkaitan



antara motivasi kerja dan produktivitas kerja, walaupun masing-masing memiliki faktor pendorong yang berbeda.

Tabel 14. Hasil Analisis Uji Chi-square Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember

Motivasi Kerja	Produktivitas Kerja		X <sup>2</sup> Hitung	X <sup>2</sup> Tabel
	Tinggi	Rendah		
Tinggi	16	4	1,385	3,84
Rendah	16	9		

Sumber: Data primer, diolah tahun 2003

Berdasarkan hasil analisis dari uji chi-square di atas maka diperoleh nilai X<sup>2</sup> hitung sebesar 1,385 dimana nilai X<sup>2</sup> ini lebih kecil dari nilai X<sup>2</sup> tabel yaitu sebesar 3,84 sehingga Ho diterima. Hal ini dapat diartikan bahwa tidak ada hubungan yang nyata antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong.

Berdasarkan hasil penelitian produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong dipengaruhi oleh beberapa hal diantaranya yaitu produksi jamu tradisional yang berhasil dijual. Jumlah produksi jamu tradisional yang dihasilkan oleh wanita penjual jamu gendong tergantung kepada kapasitas keranjang. Dimana dalam keranjang tersebut memuat 6 – 10 botol, disesuaikan dengan keadaan fisik mereka dan kapasitas muatan keranjang.

Dalam aktivitas mereka sehari-hari wanita penjual jamu gendong memiliki curahan waktu kerja yang berbeda. Faktor curahan waktu kerja dapat dipergunakan dalam mengukur produktivitas kerja dimana jam kerja untuk kegiatan ekonomi produktif merupakan faktor input. Wanita penjual jamu memiliki jam kerja yang berbeda dimana mereka menyesuaikan diri dengan keadaan rumah tangga mereka. Berdasarkan hasil penelitian terdapat suatu keadaan dimana wanita penjual jamu gendong melakukan kegiatan ekonomi produktifnya pada waktu pagi hari dan sore hari, sedangkan untuk siang hari dipergunakan wanita penjual jamu gendong untuk kegiatan rumah tangganya maupun istirahat sebelum kembali berjualan. Dan pada malam harinya sebelum



kembali beristirahat hal yang dilakukan mereka adalah mengolah bahan baku dan menyiapkan diri untuk esok harinya selain menyiapkan keperluan rumah tangga untuk suami dan anak mereka. Namun terdapat pula wanita penjual jamu yang mulai beraktivitas hanya pagi hari saja ataupun malam hari. Dan dari ketiga waktu aktivitas yang berbeda tersebut rata-rata curahan kerja mereka berkisar  $\pm$  8 jam hingga 12 jam per hari.

#### **4.3 Kontribusi Pendapatan Wanita Penjual Jamu Gendong Terhadap Pendapatan Keluarga.**

Kontribusi wanita dalam berbagai aktivitas menunjukkan besarnya potensi sumber daya wanita. Keterlibatan wanita dalam kegiatan produktif memberikan kontribusi dalam menunjang pendapatan keluarga. Kontribusi wanita terhadap pendapatan adalah besarnya sumbangan pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap total pendapatan keluarga.

Pendapatan keluarga wanita penjual jamu gendong terdiri dari pendapatan suami, pendapatan istri ditambah dengan pendapatan anak yang telah bekerja. Kehidupan berkeluarga wanita penjual jamu gendong di lokasi penelitian, tampak bahwa suami sebagai kepala keluarga tidak mendominasi pendapatan keluarga tetapi terdapat pula sumbangan pendapatan dari istrinya. Hal itu disebabkan keadaan perekonomian rumah tangga dimana pendapatan yang diterima suami masih belum dapat mencukupi kebutuhan keluarga. Keadaan SDM yang relatif rendah dan minimnya keterampilan yang dimiliki wanita, mereka menjadikan jamu tradisional sebagai sumber mata pencaharian utama.

Di daerah penelitian ditemukan pula suatu keadaan dimana antara suami maupun istri saling berbagi waktu dalam bekerja. Wanita penjual jamu juga merupakan ibu rumah tangga, sehingga bagi wanita penjual jamu gendong yang memiliki anak yang masih bersekolah, waktu kerja disesuaikan dengan waktu anak di luar rumah. Sedangkan suami, mereka pada umumnya bekerja di sore hari hingga malam. Hal tersebut dapat sebaliknya. Bagi wanita penjual jamu tradisional waktu produktif mereka dalam sehari  $\pm$  8 - 12 jam. Waktu tersebut mereka gunakan dalam proses produksi baik dari pengolahan hingga pemasarannya.



Sedangkan sisanya mereka pergunakan untuk istirahat dan berperan sebagai ibu rumah tangga.

Besarnya presentase kontribusi pendapatan yang diberikan wanita penjual jamu tradisonal yang diperolehnya merupakan perbandingan antara jumlah pendapatan yang diperoleh wanita penjual jamu tradisonal dengan pendapatan total keluarga. Pendapatan total tersebut berasal dari pendapatan seluruh anggota keluarga yang bekerja. Sedangkan sumber pendapatan keluarga dapat berasal dari bermacam-macam sumber sesuai dengan jenis pekerjaan masing-masing anggota. Berdasarkan hasil perhitungan pada Lampiran 2 mengenai kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap rata-rata pendapatan keluarga disajikan pada Tabel 15.

Tabel 15. Kontribusi Pendapatan Wanita penjual jamu gendong terhadap Pendapatan Keluarga

<b>Sumber Pendapatan</b>	<b>Rata-rata Pendapatan (Rp)</b>	<b>Kontribusi (%)</b>
Pendapatan Wanita	995.000	44,97
Pendapatan Suami	1.332.389	47,80
Pendapatan Anak	275.333	7,23
Total rata-rata pendapatan	2.602.722	100

*Sumber: Data Primer, diolah tahun 2003*

Tabel 15 menunjukkan bahwa besarnya kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga adalah 44,97% dengan pendapatan rata-rata per bulan Rp 995.000 dari total pendapatan rata-rata per bulan keluarga yang besarnya Rp 2.602.722. Dengan nilai kontribusi sebesar itu berarti kontribusi wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan keluarga adalah rendah, dimana pendapatan wanita penjual jamu gendong belum mampu menyumbangkan lebih dari separuh total pendapatan keluarga atau lebih kecil dari 50%. Hal ini berarti bahwa hipotesis ditolak. Sedangkan kontribusi pendapatan suami sebesar 47,80% dengan pendapatan rata-rata per bulan adalah sebesar



Rp 1.332.389 dan kontribusi pendapatan anak yang telah bekerja sebesar 7,23% dengan pendapatan rata-rata per bulan sebesar Rp 275.333.

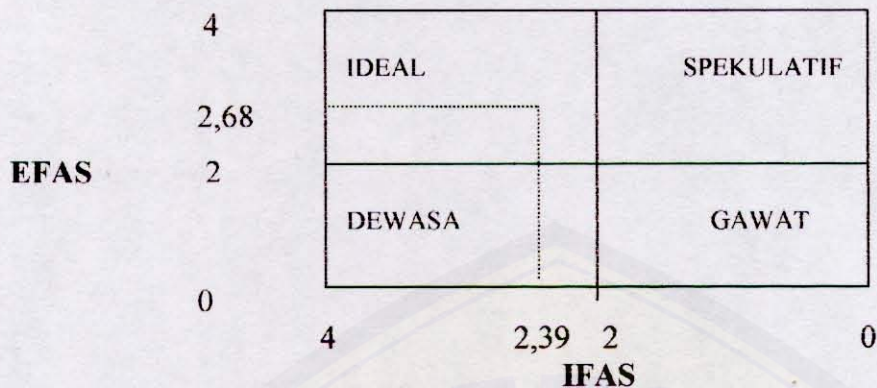
Berdasarkan hasil penelitian, persentase kontribusi pendapatan wanita adalah rendah karena dalam keluarga wanita penjual jamu gendong sebagian wanita penjual jamu menggantungkan pendapatan utama mereka dari suami. Sehingga mereka memiliki motivasi bekerja hanya untuk membantu suami dalam menambah pendapatan keluarga ataupun hanya mengisi waktu ulang. Sedangkan kontribusi pendapatan anak rendah disebabkan anak-anak mereka rata-rata masih berada dalam usia non produktif ataupun mereka tidak menyumbangkan pendapatan mereka untuk keluarga.

#### **4.4 Prospek Pengembangan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional di Masa yang Akan datang**

Dalam pengembangan industri rumah tangga jamu tradisional wanita mendapat peran besar dalam pelaksanaannya. Pelaksanaan yang meliputi pemilihan bahan baku, pengolahan bahan baku dan pemasaran hasil produknya. Dalam pemasaran jamu tradisional masing-masing penjual memiliki pelanggan dan wilayah kerja masing-masing, dimana pekerjaan tersebut cukup berat dilakukan bagi seorang wanita. Untuk mendapatkan hasil yang berkualitas dan berkuantitas baik suatu produk jamu tradisional yang perlu diperhatikan adalah aspek penyimpanan hasil olahan maupun aspek kebersihan dari jamu tradisional. Hal tersebut perlu dilakukan mengingat jamu tradisional merupakan minuman nutrisi yang bersifat preventif dalam pengobatan penyakit.

Prospek pengembangan jamu tradisional di Kabupaten Jember dapat dikatakan baik di masa yang akan datang, dengan lebih memperhatikan aspek mutu melalui kebersihan produk, penggunaan bahan baku dan masuknya alih teknologi dapat membantu meningkatkan kualitas serta kuantitas produk secara berkelanjutan. Keadaan tersebut dapat terpapar dari nilai IFAS sebesar 2,39 (lampiran) dan nilai EFAS sebesar 2,68 (lampiran). Dengan pertimbangan hasil tersebut dapat dibuat matrik guna mengetahui posisi kompetitif jamu tradisional. Bentuk matrik dapat terlihat pada Gambar 3 :





**Gambar 3. Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif**

Dari matrik di atas dapat diketahui bahwa posisi kompetitif jamu tradisional terletak pada daerah ideal yang merupakan suatu daerah yang bercirikan pertumbuhan pasar sangat cepat serta pangsa pasar sangat besar dan merupakan prospek pengembangan jangka panjang yang baik

#### 4.4.1 Aspek Ketersediaan Bahan Baku

##### 1. Kekuatan

- a. Lokasi pengadaan bahan baku jamu tradisional tersedia di pasar yang tersebar di Kabupaten Jember. Bahan dalam bentuk keringan terdapat di toko Surabaya yang menyediakan aneka bentuk keringan dari bahan baku jamu tradisional.
- b. Bahan baku tersedia secara kontinue, mempermudah penjual jamu tradisional dalam memperoleh bahan bakunya.

##### 2. Kelemahan

- a. Penyimpanan secara keringan bertahan lama namun akan mengurangi kandungan nutrisi jamu tradisional.
- b. Langkanya bahan baku jamu untuk jenis ramuan tertentu mengakibatkan keterbatasan penjual dalam memenuhi permintaan konsumen. Hal tersebut mempengaruhi nilai jual jamu tradisional yang dibutuhkan konsumen.



- c. Harga Bahan baku jamu tradisional yang cenderung fluktuatif, tidak disertai dengan peningkatan harga jual produk. Keadaan demikian akan menambah beban produksi penjual hingga dapat ditemukan penggantian bahan baku utama dengan bahan baku lainnya yang tidak sesuai dengan standart kesehatan.

### 3. Peluang

- a. Luas lahan tanaman obat-obatan yang tersedia di Kabupaten Jember seluas 586.481 m<sup>2</sup> dengan jumlah produksi pada tahun 2001 sebesar 686.952 kg. Meliputi tanaman jahe, laos, kencur, kunyit, lempuyang temulawak, temuireng, keji beling. Sehingga, persediaan bahan baku jamu tradisional tersedia dan cukup memenuhi permintaan dalam produksi jamu tradisional.
- b. Distribusi tanaman obat-obatan dari daerah lain memasarkan produknya hingga tersedia di pelosok Kabupaten Jember

### 4. Ancaman

Bahan baku yang berasal dari Jember memiliki karakteristik tanaman yang berbeda dengan bahan baku dari Solo. Sehingga kualitas jamu yang baik rasanya tanpa mengurangi khasiat adalah menggunakan bahan baku dari Solo.

#### 4.4.2 Aspek Sumberdaya Manusia

##### 1. Kekuatan

Pada prinsipnya cara pembuatan dan profesi wanita penjual jamu gendong didapatkan dari warisan turun temurun, sehingga mereka memiliki pengalaman yang bertahun-tahun mengenai cara pembuatan jamu tradisional yang khas dan sesuai dengan khasiat masing-masing.

##### 2. Kelemahan

- a. Kualitas pendidikan wanita penjual jamu gendong relatif rendah dimana pendidikan formal yang mereka tempuh berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa 48,9 % tidak lulus SD; 24,4 % lulus SD; 13,3 % SMP; 8,9 % tidak bersekolah dan SMA 2,2 %. Bahkan ditemukan adanya wanita penjual jamu gendong yang buta huruf. Sehingga mereka



- mengalami kesulitan dalam mengikuti dan memahami standart kebersihan dan penggunaan peralatan yang dipergunakan yang dianjurkan.
- b. Komposisi bahan baku yang dipergunakan disesuaikan dengan takaran perkiraan tangan saja. Seluruh bahan baku ditimbang dengan ukuran perkiraan.
3. Peluang
- a. Tidak diperlukan pendidikan yang tinggi dalam melakukan profesi sebagai penjual jamu tadisional, tetapi diperlukan pengetahuan mengenai khasiat masing-masing bahan baku dan kegunaannya.
  - b. Pendidikan wanita penjual jamu gendong relatif rendah dan tidak memiliki keterampilan khusus, sehingga diadakannya pelatihan dan penyuluhan mengenai jamu tradisional oleh Dinas Kesehatan.
4. Ancaman
- a. Dengan mudahnya peluang menjadi penjual jamu tradisional maka semakin bertambah wanita yang berprofesi sebagai penjual jamu. Pertambahan diikuti pula dengan masuknya teknologi transportasi sehingga dapat mengubah cara berfikir mereka, sehingga mereka cenderung untuk mengubah kebiasaan mereka dalam kegiatan pemasaran.
  - b. Tidak memerlukan sertifikat yang dikeluarkan pihak Dinas Kesehatan sehingga tidak menyulitkan wanita penjual jamu dalam menjalankan profesinya.

#### **4.4.3 Aspek Produksi/ Teknologi**

1. Kekuatan
  - a. Proses pengolahan bahan baku menggunakan cara konvensional dengan hanya berdasarkan kepada cara tradisional dan sesuai dengan warisan keluarga.
  - b. Secara ekonomi jamu tradisional dalam kondisi menguntungkan. Dengan penjual per gelas Rp 500,- dan bubuk berkisar Rp 1.500,- hingga Rp 3000,- per sachet penjual mendapatkan keuntungan bersih sebesar



Rp 20.000 per hari hingga Rp 40.000,- per hari. Hal tersebut tergantung dari produktivitas penjual jamu tradisional.

- c. Efek samping relatif rendah. Berdasarkan laporan dari Dinas Kesehatan Kabupaten Jember, tidak ditemukan adanya korban jiwa yang disebabkan mengkonsumsi jamu tradisional. Sehingga jamu tradisional aman untuk dikonsumsi dan memiliki tingkat efek samping yang kecil kadarnya.

## 2. Kelemahan

- a. Ketidak tahuan masyarakat akan kebutuhannya terhadap komposisi jamu tradisional yang sesuai dengannya.
- b. Penguasaan hygenitas pengolahan bahan baku masih rendah, dimana masih menggunakan peralatan yang juga dipakai untuk keperluan rumah tangga sehari-hari.
- c. Teknologi pengolahan belum berkembang, sehingga proses produksi maupun pasca produksi masih menggunakan cara tradisional.
- d. Proses penyimpanan produk yang masih terbatas dan kurang hygenis.

## 3. Peluang

- a. Berubahnya pola konsumsi masyarakat yang mengarah kepada pengobatan tradisional (*Back to nature*).
- b. Penggunaan alat sederhana lebih digemari konsumen, dimana dengan menggunakan peralatan sederhana tersebut dapat menambah cita rasa khas jamu tradisional, sehingga masih dipertahankan penggunaannya oleh penjual jamu tradisional.
- c. Masuknya teknologi pengolahan yang lebih efektif dan efisien dalam membantu meringankan beratnya proses pengolahan oleh wanita penjual jamu gendong.
- d. Masih terbatas sebagai bahan atau formula untuk pengobatan yang bersifat preventif. Pengobatan ini hanya berguna sebagai pencegah penyakit dan meningkatkan daya tahan tubuh, sehingga tidak dapat digunakan untuk menyembuhkan penyakit yang parah. Hal ini masih dibutuhkan oleh konsumen sebagai upaya pencegahan terhadap berbagai macam penyakit.



#### 4. Ancaman

- a. Tidak terdapatnya komposisi bahan yang digunakan sebagai patokan tetap bagi penjual jamu tradisional, sehingga tiap penjual memiliki cara dan campuran yang berbeda-beda. Hal tersebut dapat merugikan konsumen dimana mereka tidak mengetahui apa yang terkandung dalam ramuan tersebut. Standar proses pembuatan yang dibutuhkan hanya kebenaran tanaman yang digunakan dan kebersihan proses pembuatan saja.
- b. Belum adanya uji klinis, uji ilmiah dan uji kelayakan yang dilakukan pemerintah melalui Dinas Kesehatan maupun Balai Penelitian. Dengan keadaan tersebut kepercayaan konsumen hanya berdasarkan kepada pengalaman konsumen sebelumnya,
- c. Penggunaan bahan kimia atau bahan baku pengganti sebagai pengganti salah satu bahan yang dinilai mahal. Bahan pengganti tersebut dapat digunakan untuk menambah rasa, warna yang menarik dan bau yang wangi.
- d. Ketidaktahuan masyarakat akan komposisi jamu tradisional yang dibutuhkan oleh tubuh.
- e. Kandungan terbesar dari jamu tradisional adalah air, sehingga apabila penanganan tidak tepat akan mengakibatkan keracunan, jamu cepat bau berubah warna dan lain-lain.
- f. Penanganan kebersihan peralatan dan proses pengolahan masih kurang diperhatikan penjual. Keadaan demikian dapat mengakibatkan jamu tradisional akan tercemar berbagai macam bakteri yang berdampak keracunan bagi konsumen.
- g. Tidak memerlukan izin produksi (sesuai Permenkes no 246/Menkes/per/V/1990).
- h. Mahalnya biaya penggunaan teknologi pengolahan yang efektif dimana hal tersebut akan menambah biaya operasional mereka.



#### 4.4.4 Aspek Pemasaran

##### 1. Kekuatan

- a. Pemasaran jamu tradisional memiliki target pasar yang jelas. Hal tersebut mempermudah wanita penjual jamu gendong untuk memasarkan produk mereka.
- b. Setiap penjual memiliki pelanggan jamu tradisional. Dimana, pelanggan ini merupakan konsumen yang secara teratur membeli produk jamu tradisional.
- c. Jalur perjalanan dalam melakukan pemasaran produk tetap dan masing-masing penjual memiliki pelanggan sehingga rute tetap tersebut merupakan rute langganan mereka. Walaupun terdapat wanita penjual jamu gendong lain dalam satu rute namun mereka tidak saling bersaing satu sama lain.
- d. Secara ekonomi harga jual jamu tradisional terjangkau oleh seluruh tingkatan ekonomi masyarakat.

##### 2. Kelemahan

- a. Kualitas serta kuantitas produk masih tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Dari hasil proses pengolahan menghasilkan 6 – 10 botol dan lebih cepat habis, dimana digunakan pula untuk bahan campuran jamu bubuk.
- b. Permintaan konsumen yang berupa pesanan sering kali tersandung oleh langkanya bahan baku ataupun mahalnya bahan baku atas ramuan yang diinginkan konsumen. Dengan keadaan demikian wanita penjual jamu gendong lebih banyak menolak dan akan mengurangi pendapatan mereka.
- c. Jalur pemasaran dengan hanya berpatokan kepada rute yang sering mereka lewati akan membatasi perolehan keuntungan wanita penjual jamu gendong.
- d. Konsumen jamu tradisional masih terbatas pada masyarakat kalangan bawah dan menengah.
- e. Belum adanya ekspansi pasar lokal. Dengan semakin menyempitnya luas daerah pemasaran mereka disertai dengan persaingan yang kuat akan



mengurangi pendapatan maupun produktivitas mereka sebagai jamu tradisional. Sehingga dengan membaca peluang pasar masih terdapat daerah pemasaran lain yang belum terjangkau.

### 3. Peluang

- a. Kesadaran masyarakat untuk lebih memperhatikan kesehatannya dengan mengarah kepada konsep *back to nature*. Mereka memilih jamu tradisional sebagai sistem pengobatan bersifat preventif.
- b. Kepercayaan masyarakat akan khasiat jamu tradisional, sehingga mereka tidak ragu akan mengkonsumsi jamu tradisional.
- c. Permintaan pelanggan terus menerus dan kontinue.
- d. Daerah pemasaran yang biasa dilalui oleh wanita penjual jamu gendong hanya terbatas pada daerah padat hunian dalam kota saja. Sehingga dengan banyaknya daerah pemasaran yang masih belum dijangkau oleh mereka dapat dijadikan peluang untuk meningkatkan penghasilan mereka.

### 4. Ancaman

- a. Kandungan jamu tradisional tidak tahan lama, sehingga waktu pemasaran produk disesuaikan dengan ketahanan produk terhadap temperatur dan kondisi udara saat itu.
- b. Beredarnya jamu seduh akan mengancam pemasaran jamu tradisional. Dengan karakteristik produk yang bersifat instan lebih banyak di sukai oleh konsumen.
- c. Dengan adanya penjual jamu tradisional dengan transportasi gerobak dan sepeda akan menambah persaingan dengan penjual jamu gendong.
- d. Harga jual produk yang cenderung tetap akan mengurangi pendapatan mereka. Dimana dengan meningkatnya harga bahan baku lainnya, maka akan menyebabkan biaya produksi turut meningkat.



#### 4.4.5 Aspek Pembinaan dan Kelembagaan

##### 1. Kekuatan

Jamu tradisional tidak membutuhkan modal yang besar sehingga tidak diperlukannya kredit yang digunakan untuk proses produksi.

##### 2. Kelemahan

- a. Masih kurangnya antusias wanita jamu tradisional dalam mengembangkan pengetahuannya akan jamu tradisional. Sehingga mereka lebih berpatokan kepada pengetahuan berdasar kepada warisan keluarga.
- b. Terbatasnya materi pelatihan yang diberikan kepada para kader. Materi pelatihan hanya terbatas kepada pengenalan bahan baku yang harus dipergunakan dan cara pengolahan bahan baku sesuai dengan standar kebersihan.

##### 3. Peluang

- a. Diadakannya pameran atau lomba jamu tradisional yang meliputi proses pemilihan bahan baku atau simplisia yang yang benar dan proses pengolahan bahan baku yang benar sesuai dengan standart kebersihan.
- b. Dilakukannya pendataan terhadap para kader pelatihan atau penyuluhan sebagai bahan pemeriksa dan untuk mengetahui perkembangan cara membuat jamu tradisional yang baik benar.
- c. Dilakukannya penyuluhan atau pelatihan bagi penjual jamu tradisional yang telah menetap di Kabupaten Jember.

##### 4. Ancaman

- a. Tidak terdapat pengawasan yang dilakukan oleh Diperindag sehingga jamu tradisional secara bebas dapat dikonsumsi dan diperdagangkan secara luas.
- b. Pendataan terhadap wanita penjual jamu pendatang tidak dilakukan. Hal tersebut berakibat kepada tidak diketahui secara pasti populasi wanita penjual jamu secara keseluruhan dan mereka tidak memperoleh pelatihan.
- c. Dinas Kesehatan belum aktif dalam meningkatkan SDM penjual jamu tradisional dan menggali manfaat jamu tradisional. Sehingga hasil yang diperolehnya masih kurang dapat dimanfaatkan sepenuhnya.



Berdasarkan Matrik SWOT, alternatif strategi dalam mengembangkan jamu tradisional dapat dijelaskan sebagai berikut :

### 1. Strategi SO (Strengths – Opportunities)

- a. Meningkatkan teknik proses pengolahan dan standar kebersihan jamu tradisional sehingga diharapkan akan dapat meningkatkan produksi baik secara kuantitas maupun kualitas.
- b. Melalui pemanfaatan sumberdaya alam dan aplikasi inovasi mengenai bahan yang dipergunakan maka diharapkan melalui pengembangan penelitian terhadap jamu tradisional dapat meningkatkan kualitas jamu tradisional dan meningkatkan kesehatan masyarakat umum.
- c. Dalam memperluas daerah pemasaran, maka diperlukan peningkatan produktivitas kerja wanita penjual jamu dan mengadakan hubungan komunikasi yang baik dengan pelanggan agar memperoleh informasi mengenai keadaan pasar dan untuk mempertahankan pelanggan dari persaingan antar penjual.
- d. Produk jamu tradisional adalah bentuk produk yang turun temurun di produksi dan dipergunakan oleh wanita. Keadaan inilah yang mengakibatkan jamu tradisional tetap dibutuhkan oleh konsumen baik tua maupun muda. Sehingga penting bagi penjual untuk tetap mempertahankan cita rasa jamu tradisional. Dan penting bagi penjual untuk tetap mempertahankan pelanggannya.

### 2. Strategi ST (Strengths – Threats)

- a. Menetapkan dan memantapkan jalur distribusi “langganan tetap” sebagai jalur utama. Untuk menghadapi persaingan dengan penjual jamu tradisional yang menggunakan sepeda maupun gerobak, maka penjual jamu tradisional dapat melakukan pemasaran di daerah pasar maupun perumahan padat huni dimana mereka dapat leluasa bergerak dan mempromosikan produknya. Kedua kawasan tersebut tingkat konsumsi terhadap produk jamu tradisional adalah tinggi.



- b. Penanganan bahan baku agar selalu segar dan tidak rusak kandungan nutrisinya, maka pemasaran produk harus dilakukan langsung setelah proses pengolahan. Perlakuan tersebut merupakan proses pasca produksi. Sehingga jamu tradisional tahan lama dan segar ketika akan dikonsumsi. Penanganan hanya berlaku 3 hari saja, namun yang terbaik cukup sehari saja. Selebihnya jamu tradisional yang telah diolah tersebut tidak dipergunakan lagi.
- c. Jamu tradisional merupakan produk yang telah lama beredar di kalangan masyarakat dan dilakukan secara turun menurun. Sehingga perlu diadakan pengujian lebih lanjut mengenai jamu tradisional. Baik yang mengenai bahan baku yang dipergunakan maupun penanganan daya tahan formula jamu tradisional.
- d. Meningkatkan potensi kualitas jamu tradisional sebagai *fresh drinks* dan *healty drinks*. Peningkatan potensi kualitas jamu tradisional sejalan dengan kepercayaan dan kesadaran masyarakat akan hidup sehat dengan *Back to nature*, sehingga tanpa adanya peningkatan kualitas jamu tradisional maka akan menurunkan kepercayaan konsumen keaslian pembuatan dan masih didukung dengan standar kebersihan yang tinggi maka menghasilkan produk yang akan dicari konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen mulai menyadari nilai dan manfaat yang dikandung jamu tradisional. Dengan meningkatkan produksi dengan menjaga kualitas dan kuantitasnya dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi.

### 3. Strategi WO (Weakness – Opportunities)

- a. Jamu tradisional merupakan usaha yang dijalankan secara turun temurun dan merupakan warisan keluarga sehingga masih menggunakan cara tradisional dalam menangani proses produksi. Sehingga perlu dilanjutkan pengembangan jamu tradisional untuk lebih mengetahui manfaat lebih lanjut dari jamu tradisional sehingga konsumen dapat memperoleh manfaat yang lebih baik.



- b. Jamu tradisional termasuk ke dalam pengobatan yang bersifat preventif sehingga hanya difokuskan kepada standar kebenaran tanaman yang digunakan dan kebersihan proses pembuatan.
- c. Mencari bahan baku pengganti tanpa meninggalkan manfaatnya. Selama ini permintaan konsumen masih tersandung kelangkaan bahan baku yang dipergunakan. Terutama terhadap bahan seperti buah kudu maupun temulawak merah yang masih harus dicari maupun diracik sedemikian rupa tanpa membuat konsumen keracunan. Kelangkaan bahan baku tersebut diakibatkan buah kudu maupun temulawak lebih banyak dijual untuk kepentingan industri jamu dan harganya cukup mahal, dan proses pengolahan yang rumit. Hal tersebut sangat merugikan penjual jamu maka untuk mengatasinya adalah dengan menggunakan bahan baku serupa namun dalam bentuk keringan. Sehingga tidak mengantinya dengan bahan lain yang lebih berbahaya.
- d. Melalui pelatihan dan penyuluhan mengenai standar kebersihan dan proses pengolahan yang dilakukan oleh Dinas Kesehatan diharapkan dapat meningkatkan kualitas SDM dan meningkatkan kualitas jamu tradisional yang dihasilkannya.
- e. Mengatasi terjadinya fluktuasi harga dengan melakukan, memperhatikan informasi pasar dan menggunakan bahan baku substitusi serta meningkatkan efisiensi produk. Bahan baku jamu tradisional merupakan bahan rempah-rempah yang dibutuhkan pula dalam rumah tangga. Sehingga dampak yang ada harga bahan baku akan cenderung fluktuatif dan dalam mengatasinya maka penjual jamu tradisional menyediakan bahan baku secara sekaligus dalam satu bulan untuk beberapa proses produksi.

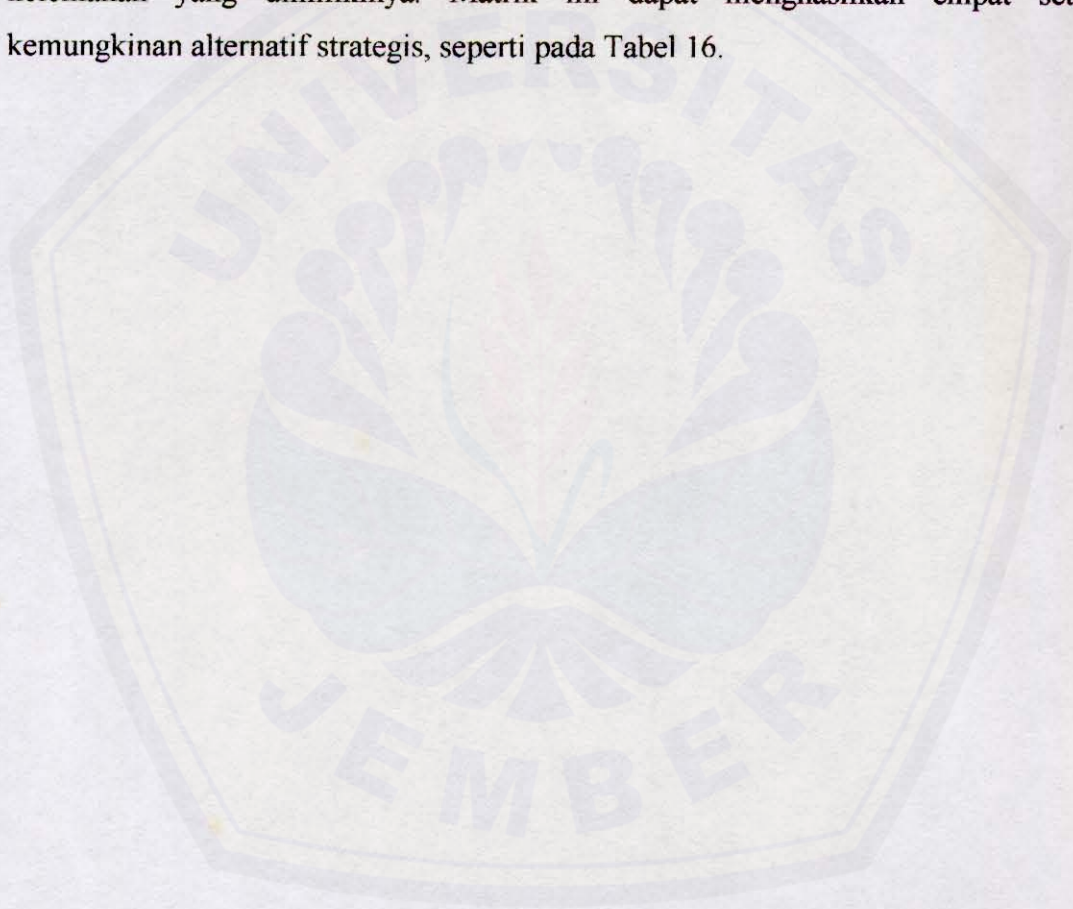


#### 4. Strategi WT (Weakness – Treaths)

- a. Meningkatkan kualitas jamu tradisional dengan lebih memperhatikan hygenitas proses produksi jamu tradisional merupakan usaha yang dijalankan secara turun temurun dan merupakan warisan keluarga sehingga masih menggunakan cara tradisional dalam menangani proses produksi. Sehingga dalam menyikapi persaingan antar penjual, keaslian pembuatan dan masih didukung dengan standar kebersihan yang tinggi maka menghasilkan produk yang akan dicari konsumen.
- b. Pemasaran jamu tradisional yang sering dilakukan adalah berkisar daerah pemasaran yang merupakan daerah dimana pelanggan jamu tradisional berada. Hal tersebut akan membatasi perolehan pendapatan penjual jamu tradisional, maka perlu adanya pengembangan daerah pemasaran dan segmentasi pasar luas. Sehingga konsumen jamu tradisional tidak hanya terbatas pada kalangan tertentu dan dapat dijangkau oleh semua kalangan
- c. Meningkatkan peranan pemerintah di dalam pengawasan maupun peningkatan SDM penjual jamu. Penetapan pembinaan jamu tradisional secara berkala. Dengan tidak adanya izin yang dikeluarkan untuk menjadi penjual jamu maka banyaknya penjual jamu pendatang akan menyebabkan semakin sulitnya pengawasan jamu tradisional dilakukan oleh Dinas Kesehatan. Sehingga dengan adanya Posyandu di tiap daerah dapat mempermudah dilakukan pengawasan terhadap jamu tradisional dimana Posyandu setempat mendata tiap penjual jamu yang terdapat di daerahnya. Pengawasan di perlukan sebagai bahan lanjutan pembinaan dan merupakan pengujian terhadap pelatihan yang dilakukan.
- d. Lebih memperhatikan kualitas produk serta mutu pelayanan terhadap konsumen, dimana penjual jamu tradisional lebih meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi persaingan antar penjual jamu tradisional.



Selanjutnya, setelah menentukan faktor-faktor strategis baik EFAS maupun IFAS dari pengembangan produk jamu tradisional sampai pada posisi strategis yaitu ideal, maka dilanjutkan dengan membuat Matrik SWOT. Matrik SWOT merupakan suatu alat yang dipakai untuk menyusun faktor faktor strategi perusahaan. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi industri rumah tangga jamu tradisional dalam mengembangkan produk jamu tradisional yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, seperti pada Tabel 16.





Tabel 16. Matrik SWOT Produk Jamu Tradisional

<p><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b>Kekuatan (Strengths)</b></p> <p>a. Secara ekonomi jamu tradisional menguntungkan</p> <p>b. Menggunakan bahan baku asli.</p> <p>c. Efek samping yang relatif kecil .</p> <p>d. Penjual memiliki pengalaman pengolahan jamu tradisional.</p> <p>e. Kualitas produksi</p> <p>f. Bahan baku mudah ditemukan.</p> <p>g. Target market yang jelas.</p> <p>h. Tidak memerlukan modal besar.</p> <p>i. Procs produksi secara konvensional.</p> <p>j. Penyuluhan sebagai peningkatan SDM.</p> <p>k. Ketersediaan bahan baku dalam bentuk lain</p>	<p><b>Kelemahan (Weakness)</b></p> <p>a. Standar komposisi bahan</p> <p>b. SDM rendah.</p> <p>c. Kualitas dan kuantitas belum dapat memenuhi permintaan.</p> <p>d. Langkanya bahan baku tertentu.</p> <p>e. Belum adanya ekspansi pasar lokal</p> <p>f. Hygenitas produk yang rendah.</p> <p>g. Teknologi pengolahan relatif sederhana.</p> <p>h. Harga bahan baku cenderung fluktuatif.</p> <p>i. Proses penyimpanan terbatas.</p>
<p><b>Peluang (Opportunities)</b></p> <p>a. Kesadaran masyarakat akan hidup sehat.</p> <p>b. Permintaan pelanggan secara kontinuc.</p> <p>c. Menawarkan cita rasa khas.</p> <p>d. Menjangkau daerah padat hunian.</p> <p>e. Dacrah pemasaran yang masih luas/ banyak.</p> <p>f. Adanya tcknologi pengolahan yang efektif dan efisien.</p> <p>g. Bentuk pengobatan bersifat preventif.</p>	<p><b>Strategi SO</b></p> <p>a. Meningkatkan teknik proses pengolahan dan meningkatkan standar kebersihan jamu tradisional.</p> <p>b. Pemanfaatan SDA dan aplikasi inovasi dalam pengembangan proses pengolahan jamu tradisional.</p> <p>c. Melakukan pningkatan produktivitas kerja.</p> <p>d. Mempertahankan cita rasa khas dari jamu tradisional</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>a. Melanjutkan pengembangan jamu tradisional</p> <p>b. Mencari bahan baku pengganti tanpa meninggalkan manfaatnya.</p> <p>c. Mengatasi terjadinya fluktuasi harga dengan melakukan memperhatikan informasi pasar dan menggunakan bahan baku substitusi serta mcningkatkan efisiensi produksi.</p> <p>d. Pclaksanaan pelatihan dan penyuluhan untuk meningkatkan kualitas SDM dan kualitas produk jamu tradisional.</p>
<p><b>Ancaman (Threats)</b></p> <p>a. Standarisasi produk belum ada.</p> <p>b. Ketidapkahaman masyarakat.</p> <p>c. Kemungkinan penggunaan teknologi modern.</p> <p>d. Sifat fisik jamu mudah rusak.</p> <p>e. Harga jual cenderung tetap.</p> <p>f. Bertambahnya produk jamu instan.</p> <p>g. Persaingan antar penjual jamu.</p> <p>h. Penggunaan bahan kimia.</p> <p>i. Tidak diperlukannya sertifikat ketrampilan Dikes.</p> <p>h. Tidak diperlukannya izin berusaha/produksi.</p> <p>i. Mahalnya biaya penggunaan tcknologi pengolahan</p> <p>j. Dinas Kesehatan belum berperan aktif.</p>	<p><b>Strategi ST</b></p> <p>a. Menetapkan dan memantapkan jalur distribusi “langganan tetap” sebagai jalur utama.</p> <p>b. Melakukan perlakuan tambahan terhadap proses pasca produksi.</p> <p>c. Melakukan pengujian lebih lanjut terhadap jamu tradisional.</p> <p>d. Meningkatkan potensi kualitas jamu tradisional sebagai fresh drink dan healty drinks.</p>	<p><b>Strategi WO</b></p> <p>a. Meningkatkan kualitas jamu tradisional dcngan lbih memperhatikan hygenitas proses produksi.</p> <p>b. Meningkatkan peranan pemerintah di dalam pengawasan maupun peningkatan SDM penjual jamu.</p> <p>c. Lebih memperjelas dan mengembangkan pola pemasaran.</p> <p>d. Lebih memperhatikan kualitas produk serta mutu pelayanan terhadap konsumen.</p>





## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang berpengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong di Kabupaten Jember adalah umur, pengalaman, pendidikan dan jumlah anggota keluarga. Sedangkan faktor pendapatan suami dan pinjaman modal tidak berpengaruh nyata terhadap motivasi kerja wanita penjual jamu gendong.
2. Tidak terdapat hubungan nyata antara motivasi kerja dengan produktivitas kerja wanita penjual jamu gendong.
3. Kontribusi pendapatan wanita penjual jamu gendong terhadap pendapatan rumah tangga adalah rendah .
4. Nilai EFAS dan IFAS yang dihasilkan adalah sebesar 2,68 (EFAS) dan 2,39 (IFAS), berarti menunjukkan bahwa prospek jamu tradisional berada pada posisi ideal.

### 6.2 Saran

1. Peningkatan mutu dan kualitas jamu tradisional perlu didukung oleh peningkatan SDM dan pengalaman melalui pelatihan yang diadakan oleh Dinas Kesehatan.
2. Perlunya penelitian dan pengembangan lebih lanjut yang dilakukan lembaga pendidikan agar dapat diperoleh manfaat lebih lanjut dari jamu tradisional.
3. Perlu adanya suatu wadah perkumpulan penjual jamu tradisional sebagai suatu tempat bertujuan pembinaan dan pengembangan potensi diri penjual jamu tradisional di Kabupaten Jember.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abustam, M.I. 1989. **Gerak Penduduk, Pembangunan dan Perubahan Sosial**. Jakarta: UI – Press.
- Aminah. 1992. **Peranan Wanita dalam Pengembangan Industri Pakaian Jadi di Jawa Timur**. Jember: Departemen Pendidikan Dan Kebudayaan Universitas Jember.
- Anggraeni, I. 2001. **Pengaruh Jaminan Sosial Tenaga Kerja terhadap Motivasi dan Produktivitas Kerja Karyawan**. Jember: Fakultas Pertanian Universitas Jember. (Tidak dipublikasikan).
- Ardaniah, T. dkk. 1990. **Sosiologi Pedesaan**. Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Ardaniah, T. 1997. **Upaya Peningkatan Peranan Wanita Melalui Usaha Mandiri dan Sektor Informal di Wilayah Desa Tertinggal**. Prosiding Lokakarya Pemberdayaan Wanita Melalui Pengembangan Agribisnis di Pedesaan. Jakarta: Badan Agribisnis- Depatan dan Kantor Menteri Negara UPW bekerjasama dengan PERAGI.
- Badan Peneliti dan Pengembangan Pertanian. 1996. **Prosiding, Forum Konsultasi Strategi dan Koordinasi Pengembangan Agroindustri Tanaman Obat**. Bogor: Badan Peneliti dan Pengembangan Pertanian.
- BPS. 2002. **Kabupaten Jember dalam Angka**. Jember: BPS.
- Budiman. 1991. **Pembentukan dana Masyarakat Industri Tradisional**. Dalam Ringkasan dan Tesis pada Studi Sosiologi Pedesaan Program Pasca Sarjana IPB. Bogor: Puspa Swara.
- Bulkis, S. 1990. **Pengaruh Sektor Informal terhadap Status Sosial Wanita**. Dalam Ringkasan dan Tesis pada Studi Sosiologi Pedesaan Program Pasca Sarjana IPB. Bogor: Puspa Swara.
- Dahlan, Dahlia. 1997. **Partisipasi Wanita di Bidang Pertanian**. Prosiding Lokakarya Pemberdayaan Wanita Melalui Pengembangan Agribisnis di Pedesaan. Jakarta: Badan Agribisnis- Depatan dan Kantor Menteri Negara UPW bekerjasama dengan PERAGI.
- Dame, TG dan Ari, D. 1999. **Studi Keberadaan Ekonomi dan Marginalisasi Wanita Tani di Pedesaan**. *Jurnal Ilmiah Sosial Ekonomi Pertanian: Sosio Ekonomika* Vol. 5 no 2. Bandar Lampung: Universitas Lambung Mangkurat.



- Dinas Kesehatan. 2000. **Laporan Penyuluhan Dinas Kesehatan**. Jember: Dinas Kesehatan.
- Djarwanto. 1985. **Statistik Induktif**. Yogyakarta: BPFE.
- Emmalia, NL. 1997. **Peranan Tenaga Kerja Wanita di Sektor Home Industri Pemindangan Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Nelayan**. Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember. (Tidak dipublikasikan).
- Fakih, M. 1997. **Analisis Gender dan Transformasi Sosial**. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Hadi, S. 1998. **Metodologi Research**. Jakarta: Andi Offset.
- Haryati, Y. 1999. **Laporan Penelitian ; Kajian Produktivitas dan Faktor – Faktor yang Mendasari Pengambilan Keputusan Tenaga Kerja Wanita Pemetik Teh**. Jember: Universitas Jember.
- Heming, W. 1998. **Tanaman Berkhasiat Obat di Indonesia**. Jakarta: Pustaka Kartini.
- Hilaludin. 1993. **Interaksi Masyarakat Dengan Tumbuhan Obat di Taman Nasional Gunung Gede Pangrango Jawa Barat** . Bogor: Jurusan Konservasi Sumberdaya Hutan.Fakultas Kehutanan. IPB.
- Ihromi, T.O. 1995. **Kajian Wanita dalam Pembangunan**. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Kartasapoetra, G. 1992. **Budidaya Tanaman Berkhasiat Obat**. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kusnadi. 2001. **Pelopop dan Penggerak Perekonomian Masyarakat Nelayan**. Bandung: PT. Humaniora Utama Press.
- Lestari, D.A. 2002. **Trasformasi Tenaga Kerja dari Sektor Pertanian Ke Sektor Non Pertanian dan Kontribusinya Terhadap Pendapatan Keluarga**. Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember. (Tidak dipublikasikan).
- Lestari, E R, dkk. 1997. **Wanita Dalam Agribisnis Gula Semut jurnal Penelitian Ilmu – Ilmu Sosial 9 (1) Februari 1997**. Malang: Pusat Penelitian Peranan Wanita Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.
- Martha Tilaar Innovation Center. 2002. **Budi Daya secara Organik Tanaman Obat Rimpang**. Jakarta: Penebar Swadaya.



- Meirani, M.R. 2002 . **Hubungan Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita di Sektor Perikanan Laut Serta Kontribusinya terhadap Pendapatan Keluarga.** Jember: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember. (Tidak dipublikasikan).
- Mulyo, H.J, dkk. 1998. **Peranan Wanita dalam Peningkatan Pandapatan dan Pangambilan Keputusan pada Industri Geplak Kabupaten Bantul. Agro Ekonomi Vol V/no 1/Des/ .**Yogyakarta: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Gajah Mada.
- Mosse, J.C.1996. **Gender dan Pembangunan.** Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Nasir, H. 1999. **Metodologi Penelitian.** Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Nawawi, H. 2000. **Manajemen Sumberdaya Manusia Untuk Bisnis yang Kompetitif.** Yogyakarta: Universitas Gajah Mada Press.
- Nurlina, L, dkk. 2001. **Peranan Wanita Dalam Keluarga dan Pembangunan Pedesaan. Jurnal Sosiohumaniora, Vol 2, No 1.** Bandung: Universitas Padjajaran
- Nurmanaf, R. 1985. **Pola Kesempatan Kerja dan Pendapatan Rumah tangga di Pedesaan Jawa Barat.** Forum Komunikasi Penelitian Agronomi. Bogor: SAE.
- Rangkuti, F.2001. **Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis.** Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sedarmayanti. 2001. **Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja.** Bandung: Mandar Maju.
- Siagian, S.P. 1989. **Teori Motivasi dan Aplikasinya.** Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Sihite, R.R . 1995. “ **Pola Kegiatan Wanita di Sektor Informal Khusus Pedagang Sayur di Pasar ”** dalam Ihromi (Ed). **Kajian Wanita Dalam Pembangunan.** Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Simanjuntak, PJ.1998. **Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia.** Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sinungan, M.2000. **Produktivitas Apa dan Bagaimana.** Jakarta: Bumi Aksara.
- Soepeno, B. 1994. **Kontribusi Curahan Tenaga Kerja Wanita di Sektor Pembangunan Ekonomi Pedesaan.** Aspirasi 3/IV/1994. Jember: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.



- Suharmiati dkk. 1998. **Bahan Baku, Khasiat, dan Cara Pengolahan Jamu Gendong: Studi Kasus di Kotamadya Surabaya.** Jakarta: Pusat Penelitian dan Pengembangan Pelayanan Kesehatan Dinas Kesehatan. Medika Online [www.Goggle.Com](http://www.Goggle.Com).
- Sutrisno, B. 1985. **Tanaman Obat Keluarga.** Jakarta : Dir Pengawasan Obat Tradisional Dirjen Pengawasan Obat dan Makanan Departemen Kesehatan Republik Indonesia.
- Syaddam, S.G. 1996. **Managemen (Human Sumber Daya Manusia Resources Management): Suatu pendekatan Mikro (dalam Tanya Jawab).** Jakarta: Djambatan.
- Umar, H. 1997. **Riset Sumberdaya Manusia dalam Organisasi.** Jakarta: PT. Garmedia Pustaka Utama.
- Wibowo, R. 2000. **Ekonometrika : Analisis Data Prametrik.** Jember: Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Widayati, 1998. **Peranan Wanita dalam Pelaksanaan Out Sistem Perusahaan di Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan. Jurnal Ilmiah Widya Agrika.** Malang: Universitas Widya Agrika.
- Winardi, J. 2001. **Motivasi dan Pemoativasian dalam Managemen.** Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Wulandari, A. 2002. **Upaya Peningkatan Peranan Wanita Melalui Pengembangan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional.** Jember. Fakultas Pertanian Universitas Jember. (Tidak Dipublikasikan).
- Yusnadi dan Sembiring. 1997. **Tenaga Kerja Wanita. Warta Pusat Studi Wanita No 9/ 1997.** Medan : IKIP



**Lampiran 1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong**

No	Motivasi	Umur	Pengalaman	Pendidikan	Jumlah Anggota	Pendapatan	Modal
	Keluarga					Suami	
1	110	51	35	1	3	300000	0
2	120	52	36	2	4	900000	0
3	95	53	40	0	2	2982500	500000
4	185	25	2	6	5	1500000	0
5	130	45	20	4	3	300000	0
6	135	42	5	4	3	1500000	250000
7	140	39	15	6	4	2197500	0
8	140	38	15	6	3	387500	0
9	170	32	7	4	5	740000	100000
10	100	40	29	2	4	2450000	0
11	165	32	19	12	3	1650000	100000
12	90	58	41	0	3	450000	0
13	125	45	27	3	4	500000	200000
14	155	32	20	8	2	775000	0
15	145	34	18	6	2	775000	0
16	170	28	14	6	0	3150000	0
17	110	60	50	1	3	250000	0
18	140	38	16	6	3	1500000	0
19	165	30	15	3	2	1500000	0
20	105	50	30	3	5	2190000	0
21	110	58	24	2	4	600000	0
22	165	37	5	1	2	1500000	0
23	130	42	30	4	2	2250000	0
24	120	50	35	3	5	870000	0
25	125	44	17	2	3	1275000	0
26	155	32	17	8	1	525000	0
27	145	34	20	7	2	1800000	200000
28	125	30	10	0	4	300000	500000
29	180	25	3	2	0	1200000	0
30	155	28	5	9	4	6200000	0
31	135	40	25	6	2	2080000	0
32	105	40	30	0	3	1650000	0
33	165	35	3	6	2	780000	100000
34	160	22	6	9	3	2025000	0
35	105	40	10	0	3	155000	0
36	95	40	27	1	5	2550000	700000
37	135	39	12	6	2	400000	0
38	110	55	16	2	6	1050000	0
39	120	50	26	3	5	600000	0
40	140	34	18	6	3	1500000	0
41	110	55	18	2	5	1050000	0
42	165	35	10	6	2	750000	0
43	170	32	12	2	1	250000	0
44	175	30	7	9	2	200000	0
45	100	38	20	2	4	2400000	0
Total	6095	1789	860	181	138	59957500	2650000
Rata-rata	135,44	39,76	19,11	4,02	3,07	1332388,89	58888,89



**Lampiran 2: Hasil Analisis regresi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong**

**Regression**

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
motivasi kerja	135,44	26,518	45
pengalaman	19,11	11,362	45
umur	39,76	9,731	45
pendidikan	4,02	2,943	45
juml anggt kel	3,07	1,372	45
pendpt suami	1332389	1096588,843	45
modal kerja	58888,89	151240,660	45

**Correlations**

		motivasi kerja	pengalaman	umur	pendidikan	juml anggt kel	pendpt suami	modal kerja
Pearson Correlation	motivasi kerja	1,000	-,726	-,789	,648	-,479	,011	-,253
	pengalaman	-,726	1,000	,747	-,429	,193	-,068	,090
	umur	-,789	,747	1,000	-,577	,429	-,239	,005
	pendidikan	,648	-,429	-,577	1,000	-,237	,216	-,243
	juml anggt kel	-,479	,193	,429	-,237	1,000	,050	,145
	pendpt suami	,011	-,068	-,239	,216	,050	1,000	,144
	modal kerja	-,253	,090	,005	-,243	,145	,144	1,000
	Sig. (1-tailed)	motivasi kerja		,000	,000	,000	,000	,473
pengalaman		,000		,000	,002	,101	,329	,278
umur		,000	,000		,000	,002	,057	,486
pendidikan		,000	,002	,000		,059	,077	,054
juml anggt kel		,000	,101	,002	,059		,372	,171
pendpt suami		,473	,329	,057	,077	,372		,173
modal kerja		,047	,278	,486	,054	,171	,173	
N		motivasi kerja	45	45	45	45	45	45
	pengalaman	45	45	45	45	45	45	45
	umur	45	45	45	45	45	45	45
	pendidikan	45	45	45	45	45	45	45
	juml anggt kel	45	45	45	45	45	45	45
	pendpt suami	45	45	45	45	45	45	45
	modal kerja	45	45	45	45	45	45	45



**Variables Entered/Removed<sup>a</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	modal kerja, umur, pendpt suami, juml anggt kel, pendidikan, pengalaman		Enter

- a. All requested variables entered.
- b. Dependent Variable: motivasi kerja

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,890 <sup>a</sup>	,792	,759	13,011	1,905

- a. Predictors: (Constant), modal kerja, umur, pendpt suami, juml anggt kel, pendidikan, pengalaman
- b. Dependent Variable: motivasi kerja

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	24508,680	6	4084,780	24,131	,000 <sup>a</sup>
	Residual	6432,431	38	169,275		
	Total	30941,111	44			

- a. Predictors: (Constant), modal kerja, umur, pendpt suami, jumi anggt kel, pendidikan, pengalaman
- b. Dependent Variable: motivasi kerja

**Coefficients<sup>b</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	194,269	14,046		13,831	,000		
	pengalaman	-,717	,275	-,307	-2,606	,013	,393	2,542
	umur	-,977	,395	-,358	-2,475	,018	,261	3,832
	pendidikan	2,404	,865	,267	2,780	,008	,594	1,683
	juml anggt kel	-3,471	1,685	-,180	-2,060	,046	,720	1,389
	pendpt suami	-3,10E-06	,000	-,128	-1,597	,118	,849	1,178
	modal kerja	-2,00E-05	,000	-,114	-1,421	,164	,845	1,184

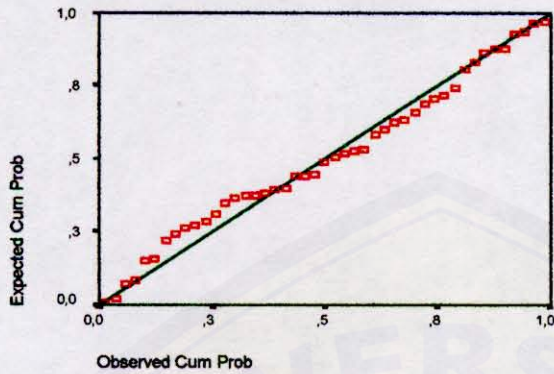
- a. Dependent Variable: motivasi kerja



### Charts

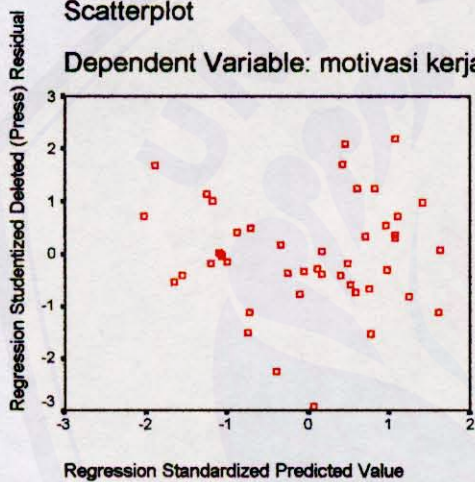
Normal P-P Plot of Regression Standardized Resi

Dependent Variable: motivasi kerja



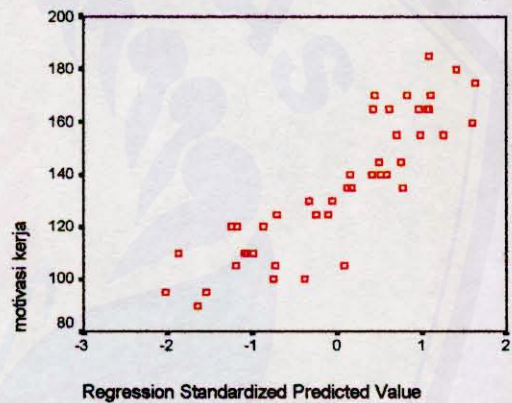
Scatterplot

Dependent Variable: motivasi kerja



Scatterplot

Dependent Variable: motivasi kerja





## Lampiran 3. Skor Motivasi Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong

Nama Responden	Pemenuhan Kebutuhan Fisik	Penghargaan	Prestasi Kerja Kerja	Curahan Kerja Produktif	Lingkungan	Total	Kriteria
					Sosial		
Bu Suyinem	30	30	30	15	5	110	Rendah
Bu Ateng	30	35	10	25	20	120	Tinggi
Bu Harto	25	20	10	25	15	95	Rendah
Bu Jatu	35	25	35	55	35	185	Tinggi
Bu Suminah	10	40	50	30	0	130	Tinggi
Bu Suwanti	20	30	40	40	5	135	Tinggi
Bu Pur	30	15	20	55	20	140	Tinggi
Bu Ani	30	25	15	45	25	140	Tinggi
Bu Menik	40	30	40	45	15	170	Tinggi
Bu Tatik	25	20	15	30	10	100	Rendah
Bu Warni	35	30	45	35	20	165	Tinggi
Bu Sarto	25	10	25	20	10	90	Rendah
Bu Sarni	15	30	30	50	0	125	Tinggi
Bu Tarni	35	20	50	35	15	155	Tinggi
Bu Aminah	35	20	15	40	35	145	Tinggi
Bu Elita	30	25	40	45	30	170	Tinggi
Bu Armih	25	20	30	30	5	110	Rendah
Bu Sri Mulyani	35	20	25	30	30	140	Tinggi
Bu Wati	35	25	35	45	25	165	Tinggi
Bu Ngatiyem	30	20	15	30	10	105	Rendah
Bu Supini	25	30	25	15	15	110	Rendah
Bu Minem	35	25	40	55	10	165	Tinggi
Bu Lasiyem	30	25	30	35	10	130	Tinggi
Bu Rebi	30	35	10	25	20	120	Tinggi
Bu Iyem	40	20	25	30	10	125	Tinggi
Bu Sutinah	25	30	35	40	25	155	Tinggi
Bu Terti	40	30	35	30	10	145	Tinggi
Bu Parno	30	25	30	30	10	125	Tinggi
Bu Kholisyah	35	40	40	40	25	180	Tinggi
Bu Sumini	40	25	30	45	15	155	Tinggi
Bu Mariyem	35	25	10	55	10	135	Tinggi
Bu Kartini	40	30	10	25	0	105	Rendah
Bu Yatni	35	30	30	60	10	165	Tinggi
Bu Tatik	40	10	20	60	30	160	Tinggi
Bu Mien	35	25	5	30	10	105	Rendah
Bu Paijo	25	20	10	25	15	95	Rendah
Bu Sri	30	25	15	40	25	135	Tinggi
Bu Warsih	30	20	15	25	20	110	Rendah
Bu Amsori	30	30	30	15	15	120	Tinggi
Bu Tatik	30	15	40	45	10	140	Tinggi
Bu Parimo	25	15	25	25	20	110	Rendah
Bu Sularmi	30	25	50	50	10	165	Tinggi
Bu Sembloh	30	35	45	50	10	170	Tinggi
Bu Tukimin	30	35	50	50	10	175	Tinggi
Bu Sri Lestari	30	15	15	25	15	100	Rendah
	1380	1130	1245	1650	690	6095	

$$E = \frac{6095}{235}$$

$$45 \times 100\% = 57,64\%$$

235



## Lampiran 4. Tingkat Produktivitas Wanita Penjual Jamu Gendong

Nama	Jam Kerja (Jam/Bln)	Pendapatan Kerja(Rp/Bln)	Produktivitas (Rp/Jam)	Kriteria
Bu Suyinem	217	1.705.000	7.857,14	Tinggi
Bu Ateng	210	1.050.000	5.000,00	Rendah
Bu Harto	156	810.000	5.192,31	Rendah
Bu Jatu	120	1.350.000	11.250,00	Tinggi
Bu Suminah	75	465.000	6.200,00	Rendah
Bu Suwanti	120	1.085.000	9.041,67	Tinggi
Bu Pur	105	600.000	5.714,29	Rendah
Bu Ani	110	770.000	7.000,00	Tinggi
Bu Menik	186	1.500.000	8.064,52	Tinggi
Bu Tatik	156	910.000	5.833,33	Rendah
Bu Warni	182	1.080.000	5.934,07	Rendah
Bu Sarto	104	780.000	7.500,00	Tinggi
Bu Sarni	182	1.040.000	5.714,29	Rendah
Bu Tami	77	440.000	5.714,29	Rendah
Bu Aminah	240	300.000	1.250,00	Rendah
Bu Elita	182	1.500.000	8.241,76	Tinggi
Bu Arnih	156	520.000	3.333,33	Rendah
Bu Sri Mulyani	180	930.000	5.166,67	Rendah
Bu Wati	110	650.000	5.909,09	Rendah
Bu Ngatiyem	162	720.000	4.444,44	Rendah
Bu Supini	132	1.650.000	12.500,00	Tinggi
Bu Minem	180	775.000	4.305,56	Rendah
Bu Lasiyem	120	800.000	6.666,67	Rendah
Bu Rebi	182	1.300.000	7.142,86	Tinggi
Bu Iyem	96	595.000	6.197,92	Rendah
Bu Sutinah	240	1.602.000	6.675,00	Rendah
Bu Terti	104	715.000	6.875,00	Tinggi
Bu Pamo	180	1.550.000	8.611,11	Tinggi
Bu Kholisyah	90	775.000	8.611,11	Tinggi
Bu Sumini	208	650.000	3.125,00	Rendah
Bu Mariyem	150	1.050.000	7.000,00	Tinggi
Bu Kartini	210	900.000	4.285,71	Rendah
Bu Yatni	182	975.000	5.357,14	Rendah
Bu Tatik	180	1.240.000	6.888,89	Tinggi
Bu Mien	150	775.000	5.166,67	Rendah
Bu Pajjo	180	1.550.000	8.611,11	Tinggi
Bu Sri	135	1.085.000	8.037,04	Tinggi
Bu Warsih	210	1.080.000	5.142,86	Rendah
Bu Amsori	93	1.200.000	12.903,23	Tinggi
Bu Tatik	90	1.200.000	13.333,33	Tinggi
Bu Parimo	110	440.000	4.000,00	Rendah
Bu Sularmi	78	988.000	12.666,67	Tinggi
Bu Sembloh	180	1.425.000	7.916,67	Tinggi
Bu Tukimin	180	1.125.000	6.250,00	Rendah
Bu Sri Lestari	180	1.125.000	6.250,00	Rendah
		44.775.000	308.880,71	
		995.000	6.864,02	



**Lampiran 5. Hasil Analisis Chi Square Hubungan antara Motivasi Kerja dengan Produktivitas Kerja Wanita Penjual Jamu Gendong**

**Crosstabs**

**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Motivasi Kerja * Produktivitas Kerja	45	100,0%	0	,0%	45	100,0%

**Motivasi Kerja \* Produktivitas Kerja Crosstabulation**

Count

		Produktivitas Kerja		Total
		Rendah	Tinggi	
Motivasi Kerja	Rendah	9	16	25
	Tinggi	4	16	20
Total		13	32	45

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,385 <sup>b</sup>	1	,239		
Continuity Correction <sup>a</sup>	,715	1	,398		
Likelihood Ratio	1,417	1	,234		
Fisher's Exact Test				,327	,200
Linear-by-Linear Association	1,354	1	,245		
N of Valid Cases	45				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,78.

**Symmetric Measures**

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Contingency Coefficient	,173	,239
N of Valid Cases		45	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.



## Lampiran 6. Kontribusi Pendapatan Wanita Penjual Jamu Gendong

No	Pendapatan Keluarga (Rp/Bulan)			Total Pendapatan (Rp/Bulan)	Kontribusi Pendapatan Wanita (%)
	Pendapatan Wanita (Rp/Bulan)	Pendapatan Suami (Rp/Bulan)	Pendapatan Anak (Rp/Bulan)		
1	1.705.000	300.000	600.000	2.605.000	65,45
2	1.050.000	900.000		1.950.000	53,85
3	810.000	2.982.500	900.000	4.692.500	17,26
4	1.350.000	1.500.000		2.850.000	47,37
5	465.000	300.000	595.000	1.360.000	34,19
6	1.085.000	1.500.000		2.585.000	41,97
7	600.000	2.197.500		2.797.500	21,45
8	770.000	387.500		1.157.500	66,52
9	1.500.000	740.000		2.240.000	66,96
10	910.000	2.450.000		3.360.000	27,08
11	1.080.000	1.650.000		2.730.000	39,56
12	780.000	450.000		1.230.000	63,41
13	1.040.000	500.000		1.540.000	67,53
14	440.000	775.000		1.215.000	36,21
15	300.000	775.000		1.075.000	27,91
16	1.500.000	3.150.000		4.650.000	32,26
17	520.000	250.000	2.000.000	2.770.000	18,77
18	930.000	1.500.000		2.430.000	38,27
19	650.000	1.500.000		2.150.000	30,23
20	720.000	2.190.000	300.000	3.210.000	22,43
21	1.650.000	600.000		2.250.000	73,33
22	775.000	1.500.000		2.275.000	34,07
23	800.000	2.250.000	2.480.000	5.530.000	14,47
24	1.300.000	870.000		2.170.000	59,91
25	595.000	1.275.000		1.870.000	31,82
26	1.602.000	525.000	1.395.000	3.522.000	45,49
27	715.000	1.800.000		2.515.000	28,43
28	1.550.000	300.000		1.850.000	83,78
29	775.000	1.200.000		1.975.000	39,24
30	650.000	6.200.000		6.850.000	9,49
31	1.050.000	2.080.000		3.130.000	33,55
32	900.000	1.650.000		2.550.000	35,29
33	975.000	780.000		1.755.000	55,56
34	1.240.000	2.025.000		3.265.000	37,98
35	775.000	155.000		930.000	83,33
36	1.550.000	2.550.000		4.100.000	37,80
37	1.085.000	400.000		1.485.000	73,06
38	1.080.000	1.050.000		2.130.000	50,70
39	1.200.000	600.000		1.800.000	66,67
40	1.200.000	1.500.000		2.700.000	44,44
41	440.000	1.050.000	4.120.000	5.610.000	7,84
42	988.000	750.000		1.738.000	56,85
43	1.425.000	250.000		1.675.000	85,07
44	1.125.000	200.000		1.325.000	84,91
45	1.125.000	2.400.000		3.525.000	31,91
	44.775.000	59.957.500	12.390.000	117.122.500	2.023,70
	995.000	1.332.389	275.333	2.602.722	44,97



Lampiran 7: Identifikasi Indikator Yang Berpengaruh Terhadap Prospek Pengembangan Jamu Tradisional di Masa Datang

No	Indikator	Kekuatan (strengths)	Kelemahan (Weakness)	Peluang (opportunities)	Ancaman (treaths)
1.	Ketersediaan Bahan Baku	<ol style="list-style-type: none"> <li>Bahan baku tersedia di Kabupaten Jember.</li> <li>Bahan Baku tersedia secara kontinu.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Langkanya bahan baku jamu untuk ramuan tertentu</li> <li>Penyimpanan secara kering akan bertahan lama namun akan mengurangi kandungan nutrisi jamu tradisional.</li> <li>Harga bahan baku jamu tradisional yang cenderung fluktuatif.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Luas lahan dan Jumlah produksi yang memenuhi permintaan bahan baku.</li> <li>Distribusi tanaman obat dari daerah lain terdapat di Kabupaten Jember.</li> </ol>	<p>Bahan baku yang berasal dari Jember memiliki karakteristik tanaman yang berbeda.</p>
2.	SDM	<ol style="list-style-type: none"> <li>Proses pengolahan yang berpatoan kepada warisan keluarga.</li> <li>Memiliki pengalaman kerja relatif lama.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pendidikan wanita penjual jamu gendong relatif rendah.</li> <li>Masih dipergunakan cara perkiraan dalam meramu jamu tradisional</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tidak diperlukannya pendidikan yang tinggi untuk menjadi penjual jamu tradisional.</li> <li>Terdapat pelatihan dan penyuluhan mengenai jamu tradisional oleh Dinas Kesehatan.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Masuknya teknologi transportasi yang dapat mengubah cara berfikir mereka.</li> <li>Tidak diperlukan sertifikat ketrampilan yang dikeluarkan dinas kesehatan.</li> <li>Bertambahnya jumlah wanita penjual jamu gendong akan mengakibatkan persaingan.</li> </ol>



3.	<p>Teknologi dan Produksi</p> <p>a. Modal yang dibutuhkan tidak besar.</p> <p>b. Menggunakan cara konvensional dalam proses pengolahan.</p> <p>c. Secara ekonomi menguntungkan.</p> <p>d. Jamu tradisional tidak memiliki efek samping yang berkelanjutan.</p>	<p>a. Penguasaan hygenitas yang masih rendah.</p> <p>b. Rendahnya pengetahuan masyarakat akan komposisi bahan yang diperlukannya.</p> <p>c. Teknologi pengolahan belum berkembang.</p> <p>d. Proses penyimpanan terbatas.</p>	<p>a. Berubahnya pola konsumsi masyarakat ke arah <i>back to nature</i>.</p> <p>b. Penggunaan alat tradisional dapat meningkatkan cita rasa.</p> <p>c. Adanya teknologi pengolahan yang efektif.</p>	<p>a. Belum terdapat uji klinis, uji kelayakan dan uji ikmiah.</p> <p>Sehingga terbatasnya standart proses pembuatan jamu tradisional.</p> <p>b. Bentuk fisik jamu yang mudah rusak.</p> <p>c. Penanganan kebersihan masih kurang diperhatikan</p> <p>d. Tidak terdapatnya standar komposisi bahan yang dianjurkan.</p> <p>e. Masih digunakannya bahan pengganti kimia.</p> <p>f. Tidak perlunya izin produksi</p> <p>g. Mahalnya biaya penggunaan teknologi pengolahan yang efektif.</p> <p>h. Pengobatan bersifat preventif</p>
4.	<p>a. Memiliki target pasar yang jelas.</p> <p>b. Memiliki pelanggan yang loyal.</p> <p>c. Jalur pemasaran yang disesuaikan dengan pelanggan.</p> <p>d. Secara ekonomi terjangkau oleh seluruh kalangan</p>	<p>a. Kualitas dan kuantitas masih tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.</p> <p>b. Permintaan konsumen masih tersandung kelangkaan bahan baku.</p> <p>c. Konsumen jamu tradisional masih relatif terbatas pada masyarakat kalangan bawah dan menengah.</p>	<p>a. kesadaran masyarakat untuk lebih memperhatikan kesehatannya.</p> <p>b. Kepercayaan masyarakat akan jamu tradisional.</p> <p>c. Permintaan pelanggan yang terus menerus dan kontinue.</p> <p>d. Daerah pemasaran yang luas.</p>	<p>a. Kandungan jamu tradisional yang tidak tahan lama.</p> <p>b. Beredarnya jamu seduh dipasaran</p> <p>c. Persaingan kuantitas dengan penjual jamu yang menggunakan teknologi transportasi.</p>



5.	Pembinaan, Kelembagaan dan Permodalan.	Tidak memerlukan kredit pinjaman untuk proses produksi.	<p>d. Jalur pemasaran bersifat tradisional</p> <p>c. Belum adanya ekspansi pasar lokal</p> <p>a. Masih kurang antusias dalam mengembangkan pengetahuan akan jamu tradisional.</p> <p>b. Terbatasnya materi pelatihan yang diberikan</p>	<p>a. Diadakannya lomba sebagai pola pelatihan yang berbeda.</p> <p>b. Diadakannya penyuluhan yang diadakan dimas kesehatan.</p>	<p>a. Tidak terdapat pengawasan oleh Diperindag.</p> <p>b. Tidak dilakukannya pendataan ulang oleh dinas kesehatan kepada penjual jamu tidak tetap.</p> <p>c. Dinas Kesehatan belum berperan aktif</p>
----	--	---	---	--	--



Lampiran 8. Tabel Analisis Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Nilai	Komentar
<b>Kekuatan (Strenghts)</b>				
a. Penggunaan bahan baku asli.	0,07	2	0,14	
b. Efek samping yang relatif kecil .	0,06	3	0,18	
c. Mempertahankan dan menawarkan kualitas dan kuantitas dengan ciri khas yang berbeda.	0,03	1	0,03	
d. Bahan baku tersedia dengan mudah.	0,07	3	0,21	
e. Memiliki komsumen yang jelas dan loyal .	0,06	4	0,24	
f. Tidak memerlukan modal besar.	0,08	4	0,32	
g. Proses pengolahan masih bersifat konvensional	0,05	3	0,15	
h. Ketersediaan bahan baku dalam bentuk lain.	0,03	4	0,12	
i. Secara ekonomi terjangkau oleh semua kalangan	0,03	2	0,06	
<b>Kelemahan (Weakness)</b>				
a. Pasca pengolahan jamu yang kurang baik	0,07	1	0,07	
b. Tidak terdapat standar komposisi bahan yang dikeluarkan pemerintah.	0,06	1	0,06	
c. SDM yang relatif rendah.	0,05	2	0,10	
d. Kualitas dan kuantitas produk masih belum memenuhi permintaan konsumen.	0,05	2	0,10	
e. Langkanya bahan baku tertentu.	0,05	3	0,15	
f. Belum terdapat ekspansi pasar lokal.	0,04	2	0,12	
g. Hygenitas jamu tradisional masih rendah.	0,08	1	0,08	
h. Teknologi pengembangan jamu tradisional rendah.	0,05	3	0,15	
i. Harga bahan baku cenderung fluktuatif	0,04	2	0,08	
<b>TOTAL</b>	<b>0,98</b>		<b>2,36</b>	



Lampiran 9. Tabel Analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Nilai	Komentar
<b>Peluang (Opportunities)</b>				
a. Cakupan daerah pemasaran masih luas.	0,07	4	0,28	
b. Teknologi pengolahan yang efektif.	0,05	3	0,15	
c. Tingkat kesadaran masyarakat akan hidup sehat.	0,07	4	0,28	
d. Permintaan secara kontinue dari pelanggan.	0,05	1	0,05	
e. Memiliki cita rasa produk yang kuat.	0,03	4	0,12	
f. Sebagai bentuk pengobatan yang bersifat preventif.	0,06	4	0,24	
g. Jangkauan daerah pemasaran hingga pada daerah padat hunian dengan sarana jalan sempit .	0,07	3	0,21	
h. Penyuluhan sebagai peningkatan SDM.	0,01	3	0,03	
<b>Ancaman (Treaths)</b>				
a. Standarisasi produk	0,08	1	0,08	
b. Ketidakhahaman masyarakat akan komposisi tepat jamu untuk kesehatan.	0,06	3	0,18	
c. Kemungkinan penggunaan teknologi modern.	0,03	3	0,09	
d. Bentuk fisik jamu yang mudah berubah	0,07	2	0,14	
e. Harga jual jamu tradisional yang cenderung tetap.	0,04	4	0,16	
f. Beredarnya produk jamu instan bubuk di pasar.	0,06	1	0,06	
g. Persaingan antar penjual jamu.	0,01	3	0,03	
h. Penggunaan bahan kimia pada produk.	0,04	2	0,08	
i. Mahalnya biaya penggunaan teknologi	0,05	4	0,20	
j. Tidak memerlukan sertifikat ketrampilan dinas kesehatan.	0,03	2	0,06	
k. Tidak memerlukan izin usaha	0,06	4	0,24	
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,68</b>	

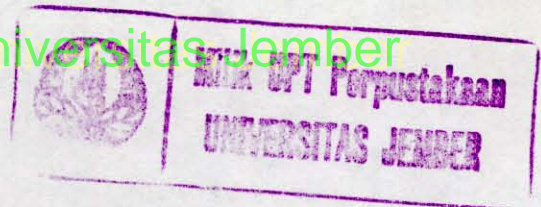




## Lampiran 10. Matrik SWOT Produk Jamu Tradisional

IFAS	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weakness)
EFAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Secara ekonomi jamu tradisional menguntungkan</li> <li>b. Menggunakan bahan baku asli.</li> <li>c. Efek samping yang relatif kecil.</li> <li>d. Penjual memiliki pengalaman pengolahan jamu tradisional.</li> <li>e. Kualitas produksi</li> <li>f. Bahan baku mudah ditemukan.</li> <li>g. Target market yang jelas.</li> <li>h. Tidak memerlukan modal besar.</li> <li>i. Proses produksi secara konvensional.</li> <li>j. Penyuluhan sebagai peningkatan SDM.</li> <li>k. Ketersediaan bahan baku dalam bentuk lain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Standar komposisi bahan</li> <li>b. SDM rendah.</li> <li>c. Kualitas dan kuantitas belum dapat memenuhi permintaan.</li> <li>d. Langkanya bahan baku tertentu.</li> <li>e. Belum adanya ekspansi pasar lokal</li> <li>f. Hygenitas produk yang rendah.</li> <li>g. Teknologi pengolahan relatif sederhana.</li> <li>h. Harga bahan baku cenderung fluktuatif.</li> <li>i. Proses penyimpanan terbatas.</li> </ul>
Peluang (Opportunities)	Strategi SO	Strategi WO
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Kesadaran masyarakat akan hidup sehat.</li> <li>b. Permintaan pelanggan secara kontinue.</li> <li>c. Menawarkan cita rasa khas.</li> <li>d. Menjangkau daerah padat hunian.</li> <li>e. Daerah pemasaran yang masih luas/ banyak.</li> <li>f. Adanya teknologi pengolahan yang efektif dan efisien.</li> <li>g. Bentuk pengobatan bersifat preventif.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meningkatkan teknik proses pengolahan dan meningkatkan standar kebersihan jamu tradisional.</li> <li>b. Pemanfaatan SDA dan aplikasi inovasi dalam pengembangan proses pengolahan jamu tradisional.</li> <li>c. Melakukan peningkatan produktivitas kerja.</li> <li>d. Mempertahankan cita rasa khas dari jamu tradisional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Melanjutkan pengembangan jamu tradisional</li> <li>b. Mencari bahan baku pengganti tanpa meninggalkan manfaatnya.</li> <li>c. Mengatasi terjadinya fluktuasi harga dengan melakukan memperhatikan informasi pasar dan menggunakan bahan baku substitusi serta meningkatkan efisiensi produksi.</li> <li>d. Pelaksanaan pelatihan dan penyuluhan untuk meningkatkan kualitas SDM dan kualitas produk jamu tradisional.</li> </ul>
Ancaman (Threats)	Strategi ST	Strategi WO
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Standarisasi produk belum ada.</li> <li>b. Ketidapahaman masyarakat.</li> <li>c. Kemungkinan penggunaan teknologi modern.</li> <li>d. Sifat fisik jamu mudah rusak.</li> <li>e. Harga jual cenderung tetap.</li> <li>f. Bertambahnya produk jamu instan.</li> <li>g. Persaingan antar penjual jamu.</li> <li>h. Penggunaan bahan kimia.</li> <li>i. Tidak diperlukannya sertifikat ketrampilan Dikes.</li> <li>h. Tidak diperlukannya izin berusaha/produksi.</li> <li>i. Mahalnya biaya penggunaan teknologi pengolahan</li> <li>j. Dinas Kesehatan belum berperan aktif.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menetapkan dan memantapkan jalur distribusi "langganan tetap" sebagai jalur utama.</li> <li>b. Melakukan perlakuan tambahan terhadap proses pasca produksi.</li> <li>c. Melakukan pengujian lebih lanjut terhadap jamu tradisional.</li> <li>d. Meningkatkan potensi kualitas jamu tradisional sebagai fresh drink dan healthy drinks.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meningkatkan kualitas jamu tradisional dengan lebih memperhatikan hygenitas proses produksi.</li> <li>b. Meningkatkan peranan pemerintah di dalam pengawasan maupun peningkatan SDM penjual jamu.</li> <li>c. Lebih memperjelas dan mengembangkan pola pemasaran.</li> <li>d. Lebih memperhatikan kualitas produk serta mutu pelayanan terhadap konsumen.</li> </ul>





### PETA KABUPATEN NGANJUK

