

BAB II. KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kerangka Pemikiran

1. Konsepsi Usahatani jahe

Jahe (*Zingiber officinale* Rosc.) var. Gajah Indonesia sangat kaya dengan sumber daya flora. Di Indonesia, terdapat sekitar 30.000 spesies tanaman, 940 spesies di antaranya dikategorikan sebagai tanaman obat dan 140 spesies di antaranya sebagai tanaman rempah. Dari sejumlah spesies tanaman rempah dan obat, beberapa di antaranya sudah digunakan sebagai obat tradisional oleh berbagai perusahaan atau pabrik jamu.

Dalam masyarakat Indonesia, pemanfaatan obat tradisional dalam sistem pengobatan sudah membudaya dan cenderung terus meningkat. Salah satu tanaman rempah dan obat-obatan yang ada di Indonesia adalah jahe (Rukmana, 2000). Nama ilmiah jahe adalah *Zingiber officinale* Rosc. Kata *Zingiber* berasal dari bahasa Yunani yang pertama kali dilontarkan oleh Dioscorides pada tahun 77 M. Nama inilah yang digunakan Carolus Linnaeus seorang ahli botani dari Swedia untuk memberi nama latin jahe (Nartopo, 2009).

Menurut para ahli, jahe (*Zingiber officinale* Rosc.) berasal dari Asia Tropik, yang tersebar dari India sampai Cina. Oleh karena itu, kedua bangsa itu disebut-sebut sebagai bangsa yang pertama kali memanfaatkan jahe, terutama sebagai bahan minuman, bumbu masakan, dan obat-obatan tradisional. Belum diketahui secara pasti sejak kapan mereka mulai memanfaatkan jahe, tetapi

mereka sudah mengenal dan memahami bahwa minuman jahe cukup memberikan keuntungan bagi hidupnya (Santoso, 1994).

Nartopo (2009), Penelitian modern telah membuktikan secara ilmiah berbagai manfaat jahe, antara lain :

1. Menurunkan tekanan darah. Hal ini karena jahe merangsang pelepasan hormon adrenalin dan memperlebar pembuluh darah, akibatnya darah mengalir lebih cepat dan lancar dan memperingan kerja jantung memompa darah.
2. Membantu pencernaan, karena jahe mengandung enzim pencernaan yaitu protease dan lipase, yang masing-masing mencerna protein dan lemak.
3. Gingerol pada jahe bersifat antikoagulan, yaitu mencegah penggumpalan darah. Jadi mencegah tersumbatnya pembuluh darah, penyebab utama stroke, dan serangan jantung. Gingerol juga diduga membantu menurunkan kadar kolesterol.
4. Mencegah mual, karena jahe mampu memblokir serotonin, yaitu senyawa kimia yang dapat menyebabkan perut berkontraksi, sehingga timbul rasa mual. Termasuk mual akibat mabok perjalanan.
5. Membuat lambung menjadi nyaman, meringankan kram perut dan membantu mengeluarkan angin.
6. Jahe juga mengandung antioksidan yang membantu menetralkan efek merusak yang disebabkan oleh radikal bebas di dalam tubuh.

2. Konsepsi Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu istilah rasio profitabilitas merujuk pada beberapa indikator atau rasio yang berbeda yang bisa digunakan untuk menentukan profitabilitas dan prestasi kerja perusahaan (Downey & Erickson, 1992). Modal yang diperhitungkan untuk menghitung profitabilitas adalah modal yang digunakan dalam perusahaan operating capital/asset. Dengan demikian maka modal yang ditanamkan dalam perusahaan lain atau modal yang ditanamkan dalam efek (kecuali perusahaan kredit) tidak diperhitungkan dalam menghitung profitabilitas.

Teori probabilitas merupakan perkembangan dari cabang matematika yang digunakan untuk mengatasi ketidakpastian (*uncertain*). Awalnya didorong oleh keinginan para ahli matematika untuk menganalisis permainan judi dan kemudian digunakan untuk analisis ilmiah tentang kematian dalam kegiatan medis, teori probabilitas telah dikembangkan sebagai alat ilmiah berhubungan dengan peluang. Probabilitas merupakan salah satu ilmu yang menarik dan juga paling berguna pada area matematika. Probabilitas merupakan ilmu dasar bagi inferensi statistik melalui eksperimen dan analisis data. Melalui aplikasi untuk masalah seperti penilaian realibilitas suatu sistem, interpretasi akurasi pengukuran, dan pemeliharaan kualitas yang sesuai, teori probabilitas sangat relevan dengan ilmu teknik sekarang ini (Hayter, 2012).

3. Konsepsi Strategi Pengembangan

Perumusan strategi didasarkan pada analisis yang menyeluruh terhadap pengaruh faktor-faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan setiap saat berubah dengan cepat sehingga melahirkan berbagai peluang dan ancaman yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Konsekuensi perubahan faktor eksternal tersebut juga mengakibatkan perubahan faktor internal perusahaan seperti perubahan terhadap kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan tersebut (Rangkuti, 2001).

Analisis SWOT Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Rangkuti, 2001). Matrik SWOT Matrik SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matrik ini menggambarkan dengan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi diselesaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal.

Matrik SWOT ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Strategi S-O menuntut perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi W-O menuntut perusahaan untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi S-T merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman, dan strategi W-T menitikberatkan pada upaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (Rangkuti, 2002).

B. Penelitian Terdahulu

Malik *et al* (2018), Strategi Pemasaran Produk Jahe Merah Melalui Analisis Swot Pada Perusahaan Ud. Barokah Ungaran, Semarang. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi atribut pemasaran produk olahan jahe merah UD. Barokah Ungaran yang telah diterapkan, Untuk mengidentifikasi dan menganalisis sikap konsumen terhadap produk olahan jahe merah berdasarkan 11 atribut produk. Untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal pada UD. Barokah Ungaran. Untuk merumuskan alternatif strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh UD. Barokah Ungaran untuk dapat meningkatkan performa pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut hasil analisis SAP sebesar 4,10 diketahui bahwa perusahaan berada pada posisi persaingan strong. Analisis ETOP yang menganalisa faktor yang dapat menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan diperoleh nilai peluang bagi perusahaan sebesar 4,09 dan ancaman sebesar 3,90. Dari nilai tersebut diketahui posisi perusahaan pada matrik ETOP berada pada *posisi speculative bussiness*. Hasil analisis SAP dan ETOP diimplikasikan dalam matrik SWOT

yang menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi invest (I). Ini berarti bahwa pada posisi tersebut perusahaan perlu memperbaiki sedikit strategi yang telah dipakai dan diperlukan perbaikan pada fungsi manajemennya.

Yuliani (2009), Pengembangan Produk Jahe Kering Dalam Berbagai Jenis Industri. Hasil dari penelitian menunjukkan pengembangan produk jahe kering dalam berbagai bentuk produk antara maupun produk jadi sangat menguntungkan dan belum jenuh, hal ini disebabkan karena permintaan pasar yang cukup tinggi baik di dalam maupun di luar negeri dengan demikian memberikan peluang untuk dikembangkan secara serius oleh petani, industri makanan dan minuman juga industri farmasi. Pengembangan produk jahe kering menjadi produk antara dapat diusahakan di industri kecil seperti rumah tangga, UKM maupun industri kecil obat tradisional (IKOT), karena pengolahannya tidak menggunakan teknologi tinggi, sedangkan untuk produk jadi (tertentu) biasanya diusahakan dalam skala besar dan menggunakan teknologi tinggi sehingga umumnya dilakukan oleh industri makanan atau industri farmasi. Bagi pengembang awal yang berminat untuk mengusahakan produk jahe, disarankan untuk memilih produk jahe kering (simplicia) atau bubuk jahe, selain pengolahannya mudah dan murah, resikonyapun sangat kecil. Untuk pengolahan oleoresin agar biayanya tidak terlalu mahal, dapat dicoba menggunakan pelarut alkohol 70% atau 80%.

Nartopo (2009), Analisis Pengembangan Agribisnis Jahe (*Zingiber Officinale*) Di Desa Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ketersediaan dan pengadaan sarana produksi jahe yang diperlukan di Kabupaten Karanganyar, mengetahui besarnya biaya, keuntungan

dan profitabilitas pada usahatani jahe di Kabupaten Karanganyar, mengetahui pengolahan pasca panen usahatani jahe di Kabupaten Karanganyar, mengetahui sarana penunjang yang digunakan oleh petani jahe di Kabupaten Karanganyar, mengetahui strategi yang digunakan dalam pengembangan agribisnis jahe di Kabupaten Karanganyar. Dari hasil penelitian diketahui bahwa sarana produksi merupakan faktor yang sangat penting dalam membantu kelancaran usahatani jahe. Sarana produksi tersebut bisa di dapatkan oleh petani yang berada di toko-toko, pasar, dan koperasi yang menyediakan sarana produksi yang berada di sekitar mereka. Hasil menunjukkan bahwa usahatani jahe ini menguntungkan, Peran lembaga pendukung pengembangan agribisnis seperti pemerintah Kabupaten Karanganyar, Lembaga perguruan tinggi, dan Koperasi terhadap usaha pengembangan agribisnis jahe di Desa Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar adalah, pemerintah Kabupaten Karanganyar perannya belum sepenuhnya merata dirasakan oleh semua petani jahe.

Widjayanthi (2015), menganalisis ekonomi dan strategi pengembangan komoditas jahe gajah Di Desa Pace Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pendapatan, menganalisis efisiensi biaya usahatani, menganalisis regresi berganda, dan *Force Field Analysis*. Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) rata-rata pendapatan petani Jahe Gajah di Desa Pace sebesar Rp 11.834.059,16. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan petani Jahe Gajah di Desa Pace adalah menguntungkan; (2) usahatani Jahe Gajah di Desa Pace dapat dinyatakan efisien dengan nilai R/C Ratio sebesar lebih besar dari 1 (3) faktor yang dapat berpengaruh secara nyata terhadap pendapatan petani Jahe

Gajah di Desa Pace adalah biaya bibit, biaya tenaga kerja, jumlah produksi Jahe Gajah, dan harga jual Jahe Gajah. Faktor yang tidak berpengaruh secara nyata terhadap pendapatan adalah biaya pupuk dan biaya obat-obatan; (4) strategi fokus yang ditetapkan yaitu dengan membuat dan menetapkan SOP budidaya Jahe Gajah di Kabupaten Jember agar petani dapat membudidayakan dengan baik dan benar, sehingga petani dapat menghasilkan komoditas jahe sesuai standart yang telah ditetapkan dan dapat memanfaatkan peluang pasar ekspor Jahe Gajah.

Ngara (2020), meneliti tentang strategi pemasaran jahe segar di pasar karangploso Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang. Hasil dari hasil penelitian menunjukkan pemasaran jahe segar di pasar Karang ploso Kabupaten Malang berdasarkan matriks IFE dan matriks EFE, strategi pemasaran jahe segar di pasar Karangploso adalah : (1) pedagang dalam forum koordinasi pedagang jahe aktif mengikuti perkembangan informasi jahe baik melalui penyuluhan maupun media lain (2) pedagang meng-upgrade sendiri kemampuan komunikasinya maupun aktif menggunakan media sosial saat ini dan terus mendorong serta memberikan masukan kepada dinas terkait untuk meningkatkan produktivitas jahe baik secara budidaya maupun pemasaran sehingga ada perkembangan signifikan pemasaran jahe maupun terhadap fisik pembangunan pasar(3) .promosi dapat dilakukan dengan membuka stand pemasaran jahe di sekitar pasar pada periode tertentu dan mulai mengakses perkembangan media sosial untuk pemasaran online.

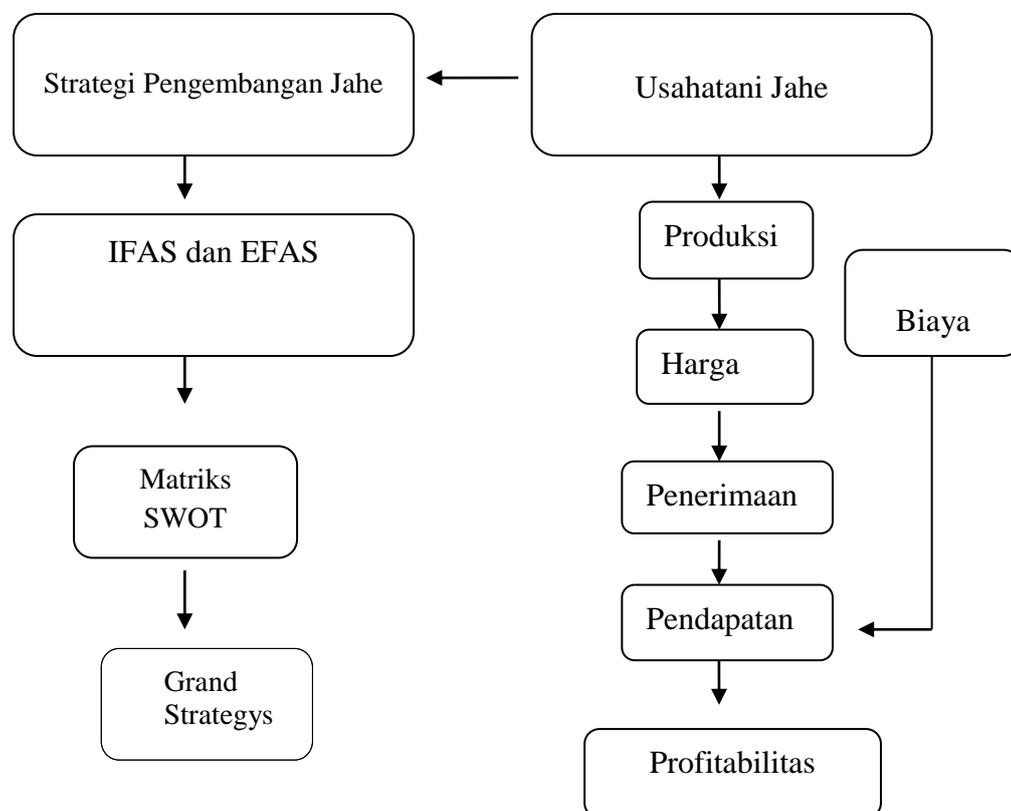
Utami (2020) . Strategi Pengembangan Produksi Jahe Gajah (*Zingiber Officinale Rosc*) Desa Giyombong Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo.

Tujuan penelitian untuk: (1) mengetahui faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari usahatani produksi jahe gajah di desa Giyombong kecamatan Bruno kabupaten Purworejo, (2) mengetahui faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dari usahatani produksi jahe gajah di desa Giyombong kecamatan Bruno kabupaten Purworejo, (3) mengetahui prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi jahe gajah di desa Giyombong kecamatan Bruno kabupaten Purworejo. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan produksi jahe gajah di desa Giyombong kecamatan Bruno kabupaten Purworejo terbagi menjadi empat yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Kekuatan berupa: (1) produk yang dihasilkan cukup banyak, (2) petani jahe gajah berpengalaman, (3) tanaman mudah dibudidayakan, (4) kesuburan lahan pertanian, dan (5) tingginya minat untuk budidaya jahe gajah. Kelemahan berupa: (1) modal terbatas, (2) kualitas bibit jahe gajah beragam, (3) biaya produksi mahal, (4) Budidaya jahe gajah bukan merupakan komoditas utama, dan (5) produk tidak tahan lama. Peluang berupa: (1) kondisi alam yang cocok untuk budidaya jahe gajah, (2) pemasarannya mudah, (3) adanya lahan perhutani yang boleh dikelola oleh masyarakat, (4) banyaknya olahan dari jahe gajah, dan (5) pangsa pasar luas. Ancaman berupa: (1) bobot jahe gajah mudah menyusut, (2) menurunnya minat generasi muda dibidang pertanian, (3) sistem pembayaran dari pengepul yang kurang menguntungkan petani, (4) serangan penyakit, dan (5) kurangnya penyuluhan. Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam

pengembangan produksi jahe gajah di desa Giyombong kecamatan Bruno kabupaten Purworejo, yaitu: (1) memperluas areal penanaman jahe gajah, (2) pinjaman untuk modal usaha dan peningkatan efisiensi pemasaran jahe gajah, (3) dan menggalakan pemakaian bibit unggul.

C. Model Pendekatan



Keterangan:

→ : Mempengaruhi

Gambar 1. Model Pendekatan penelitian

D. Batasan Operasional

1. Usahatani jahe adalah usaha budidaya tanaman jahe
2. Biaya produksi adalah biaya mengusahakan yang meliputi biaya untuk pembelian saprodi (bibit, pupuk, pestisida), upah tenaga kerja, penyusutan alat-alat, pajak, pengangkutan.
3. Penerimaan adalah total pendapatan yang diterima oleh petani jahe berupa uang yang diperoleh dari hasil penjualan jahe yang diproduksi (Rp/tahun)
4. Harga adalah harga penjualan yang ditetapkan petani jahe (Rp/kg)
5. Keuntungan adalah selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dinyatakan dalam rupiah.
6. Profitabilitas adalah kemampuan untuk menghasilkan keuntungan.
7. Strategi pengembangan agribisnis dilakukan melalui analisis kekuatan – kelemahan – peluang – ancaman (*Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats or SWOT Analysis*) pada komponen subsistem agribisnis (Subsistem pengadaan sarana produksi, subsistem produksi usahatani, subsistem pengolahan hasil atau agroindustri, subsistem pemasaran dan subsistem kelembagaan pendukung).
8. Faktor eksternal (EFAS) adalah suatu lingkungan yang meliputi faktor-faktor di luar subsistem agribisnis yang dapat menunjukkan ke arah peluang-peluang dan ancaman-ancaman dari usaha di tiap subsistem agribisnis.

9. Peluang adalah faktor-faktor yang berasal dari luar sistem agribisnis dan bersifat menguntungkan sistem agribisnis jahe.
10. Ancaman adalah faktor-faktor yang berasal dari luar sistem agribisnis dan bersifat mengganggu sistem agribisnis jahe.
11. Matrik SWOT adalah matrik yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan.