

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. UMKM Jamu Herbal “Sari Minuman”

UMKM Jamu Herbal “Sari Minuman” merupakan objek penelitian yang berlokasi di Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Usaha ini bergerak di bidang produksi dan penjualan jamu herbal tradisional berbahan dasar alami serta dikelola secara mandiri sebagai usaha rumahan.

“Awalnya, usaha ini berkembang dari keterampilan turun-temurun dalam meracik jamu tradisional, kemudian dikembangkan secara lebih serius sebagai upaya meningkatkan pendapatan keluarga sekaligus melestarikan minuman herbal tradisional yang bermanfaat bagi kesehatan. Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat dan penggunaan bahan alami, permintaan produk jamu herbal juga mengalami peningkatan meskipun skala usaha masih tergolong mikro.”¹

Secara geografis, lokasi usaha berada di kawasan perkotaan dengan akses yang cukup baik terhadap fasilitas

¹ Wawancara Dengan Pemilik UMKM Jamu Herbal Sari Minuman Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu, Wawancara, 2026.

umum dan pusat aktivitas ekonomi.² Kondisi wilayah yang relatif strategis mendukung kelancaran distribusi produk kepada konsumen di sekitar Kelurahan Pagar Dewa maupun wilayah lain di Kota Bengkulu. Aktivitas UMKM di wilayah ini berkembang cukup pesat dan menjadi salah satu penopang perekonomian masyarakat.

Dari segi operasional UMKM Jamu Herbal “Sari Minuman” menjalankan kegiatan produksi secara rutin setiap hari, yang dimulai pada pukul 04.00 hingga 06.00 WIB. Proses produksi dilakukan pada pagi hari agar jamu yang dihasilkan tetap segar dan siap dikonsumsi oleh pelanggan pada hari yang sama.

Produk jamu yang dihasilkan tersedia secara langsung bagi konsumen, sehingga pembeli dapat datang ke rumah produksi untuk melakukan pembelian. Namun demikian, ketersediaan produk masih bersifat terbatas karena jumlah produksi disesuaikan dengan kapasitas produksi harian. Oleh karena itu, dalam kondisi tertentu, stok jamu dapat habis lebih cepat tergantung pada tingkat permintaan konsumen.

UMKM Jamu Herbal “Sari Minuman” memproduksi berbagai jenis jamu tradisional yang terbuat dari bahan-

² HERRY, M. N. (2025). *PENGUATAN KARAKTER PUSAT KAWASAN SENTRA KERIPIK SEBAGASI DESTINASI WISATA (STUDI KASUS: KORIDOR JALAN PAGAR ALAM BANDAR LAMPUNG)* (Doctoral Dissertation, UNIVERSITAS LAMPUNG).

bahan alami tanpa campuran bahan kimia, seperti beras kencur, kunyit asam, jamu kunyit, jamu pegal linu, serta minuman herbal berbahan dasar jahe, temulawak, sereh, dan gula aren. Seluruh bahan baku dipilih dari rempah-rempah segar yang diolah secara higienis melalui proses pencucian, perebusan, penyaringan, hingga pengemasan dalam botol plastik berbagai ukuran. Pemasaran dilakukan melalui penjualan langsung, pemesanan, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi.

Dalam sistem pengelolaannya, usaha ini masih menggunakan manajemen sederhana dengan pencatatan keuangan dasar dan pembiayaan yang bersumber dari modal pribadi tanpa melibatkan lembaga keuangan. Hubungan kerja sama dengan pemasok maupun konsumen dilakukan secara informal berdasarkan prinsip kejujuran dan kepercayaan. Secara umum, UMKM Jamu Herbal “Sari Minuman” telah menerapkan nilai-nilai ekonomi syariah secara sederhana, seperti kejujuran, amanah, keadilan, serta menghindari praktik riba dan penipuan dalam transaksi, sehingga usaha dijalankan dengan orientasi pada keberkahan dan kemaslahatan bersama.

B. Umkm Jamu Herbal II (Toko Jamu Pak Ali)

UMKM Jamu Herbal yang menjadi objek penelitian kedua adalah Toko Jamu Pak Ali, yang telah berdiri sejak tahun 2003 dan bergerak di bidang penjualan jamu

tradisional. Usaha ini berkembang secara bertahap melalui pengalaman, kerja keras, serta kepercayaan konsumen yang terus meningkat dari waktu ke waktu.

Berdasarkan informasi yang didapatkan, “awal mula berdirinya usaha ini berfokus pada kualitas produk jamu yang dijual. Pada tahap awal, pelaku usaha melakukan berbagai upaya untuk memperkenalkan produknya, seperti mendistribusikan jamu ke berbagai lokasi penjualan serta mencari tempat yang strategis untuk memasarkan produk. Selain itu, pelaku usaha juga berperan sebagai pengumpul jamu dengan cara berkeliling untuk mencari sumber jamu yang berkualitas. Proses ini membutuhkan biaya, tenaga, serta ketekunan dalam menjalankan usaha”.³

Dalam merintis usaha, pemilik juga melakukan konsultasi dengan pihak yang lebih berpengalaman atau ahli di bidang jamu untuk memastikan kualitas produk yang dijual. Hal ini dilakukan karena kualitas merupakan faktor utama dalam menarik minat konsumen. Menurut pelaku usaha, keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh penilaian konsumen, karena konsumenlah yang secara langsung merasakan manfaat dari produk jamu tersebut.

Seiring berjalannya waktu, usaha ini mulai dikenal oleh

³ Wawancara Dengan Pemilik UMKM Toko Jamu Pak Ali Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu, Wawancara, 2026.

masyarakat melalui promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Konsumen yang merasa puas akan merekomendasikan produk kepada orang lain, sehingga jangkauan pemasaran semakin luas hingga ke berbagai daerah. Hal ini menjadi salah satu kekuatan utama dalam pengembangan usaha, mengingat produk jamu sangat bergantung pada kepercayaan konsumen.

Dalam menjalankan usaha, pelaku usaha juga menghadapi berbagai tantangan, terutama tingginya persaingan bisnis antar penjual jamu. Kondisi ini menuntut pelaku usaha untuk terus menjaga kualitas produk serta mempertahankan kepercayaan konsumen agar tetap mampu bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Dari segi operasional, usaha ini memiliki jam kerja yang efisien, yaitu dimulai pada malam hari dari jam 18.00 sampai jam 00.00, karena pada siang hari dia memiliki usaha lain yaitu usaha berjualan burung. Pada masa awal usaha, penjualan dapat berlangsung hingga larut malam karena tingginya permintaan konsumen. Namun, seiring berjalannya waktu, intensitas penjualan mengalami perubahan. Selain itu, lokasi usaha yang masih berstatus sewa (kontrak) serta adanya pekerjaan lain yang dijalankan oleh pemilik pada siang hari menjadi bagian dari dinamika dalam pengelolaan usaha.

Produk yang dijual di Toko Jamu Pak Ali cukup

beragam, meliputi jamu tradisional seperti jamu Air Mancur serta berbagai jamu dalam bentuk kemasan, seperti kunyit asam, Kuku Bima, Seahorse Ginseng, dan produk dari Sido Muncul. Selain itu, pelaku usaha juga menyediakan berbagai jenis minuman herbal lainnya yang disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Keberagaman produk ini menjadi salah satu strategi dalam menarik dan mempertahankan konsumen.

Perkembangan usaha dari tahun ke tahun menunjukkan hasil yang cukup baik. Hal ini ditandai dengan meningkatnya kepercayaan konsumen serta adanya pelanggan tetap. Meskipun terjadi kenaikan harga pada beberapa produk jamu, pelaku usaha tetap berupaya mempertahankan pelanggan dengan menyediakan alternatif produk lain yang tetap berkualitas.

Dalam aspek pembiayaan, pelaku usaha pernah menggunakan pinjaman dari lembaga perbankan konvensional, yaitu Bank Mandiri, dengan pinjaman awal sebesar Rp20.000.000 pada tahun 2015 yang kemudian meningkat hingga Rp250.000.000. Dana tersebut digunakan sebagai modal dalam pengembangan usaha. Namun demikian, pelaku usaha juga mengandalkan hasil penjualan serta kepercayaan dari distributor sebagai sumber utama dalam menjalankan usaha.

Strategi utama yang dilakukan dalam mengembangkan

usaha adalah dengan mencari dan mempertahankan pelanggan (langganan). Pelaku usaha berupaya membangun kepercayaan konsumen melalui kualitas produk yang baik, pelayanan yang ramah, serta hubungan yang berkelanjutan. Strategi ini terbukti efektif karena sebagian besar pelanggan diperoleh melalui rekomendasi dari konsumen sebelumnya.

C. Jamu Herbal III (Depot Jamu Sidomuncul)

UMKM Jamu Herbal yang menjadi objek penelitian ketiga adalah “Depot Jamu Sidomuncul”, yang bergerak di bidang penjualan jamu tradisional dan jamu kemasan. Usaha ini merupakan salah satu bentuk usaha mikro yang menyediakan berbagai jenis produk herbal untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan informasi yang didapatkan oleh peneliti, “awal mula usaha ini dirintis dari pengalaman pelaku usaha dalam menjual jamu yang diperoleh dari berbagai sumber, termasuk dari hasil mencari dan mengumpulkan produk jamu dari beberapa pemasok. Pada tahap awal, pelaku usaha memulai usaha dengan skala kecil dan secara bertahap mengembangkan usahanya seiring meningkatnya permintaan konsumen.”⁴

Perjalanan usaha dari awal hingga saat ini menunjukkan adanya perkembangan yang cukup baik,

⁴ Wawancara Dengan Pemilik UMKM Jamu Herbal Depot Jamu Sido Muncul Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu, Wawancara, 2026.

meskipun pelaku usaha menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan antar pedagang jamu. Dalam menghadapi hal tersebut, pelaku usaha berupaya mempertahankan kualitas produk serta membangun kepercayaan konsumen sebagai faktor utama dalam keberlangsungan usaha.

Depot Jamu Sidomuncul menyediakan berbagai jenis produk jamu, baik dalam bentuk kemasan maupun minuman botolan. Produk yang tersedia antara lain jamu ginseng, pasak bumi plus, bandrek, jus pinang, Kuku Bima TL, Tolak Angin Super, Pegal Linu Super, serta minuman botolan seperti beras kencur, madu tawon lebah liar, dan Seahorse Ginseng. Keberagaman produk ini menunjukkan bahwa pelaku usaha berupaya menyesuaikan dengan kebutuhan dan selera konsumen.

Dalam menjalankan usahanya, pelaku usaha belum secara khusus mengaitkan kegiatan usaha dengan konsep ekonomi syariah secara formal. Namun demikian, dalam praktiknya, terdapat beberapa nilai yang sejalan dengan prinsip ekonomi syariah, seperti menjaga kepercayaan konsumen, memberikan pelayanan yang baik, serta menjual produk yang bermanfaat bagi kesehatan.

Strategi utama yang dilakukan dalam mengembangkan usaha adalah dengan membangun hubungan baik dengan pelanggan serta mempertahankan kualitas produk. Pelaku usaha juga mengandalkan kepercayaan konsumen sebagai

modal utama dalam meningkatkan penjualan. Selain itu, keberagaman produk menjadi salah satu strategi untuk menarik minat konsumen.

