

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan hasil analisis menunjukkan bahwa interaksi keruangan yang terjadi dari aspek input (bahan baku dan tenaga kerja), aspek proses (alat dan alur pembuatan jamu) dan aspek output (lokasi pemasaran) sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan industri jamu tradisional yang berada di Desa Merdikorejo. Untuk kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian ini yaitu :

1. Ditinjau dari karakteristik industri, diketahui jika industri jamu yang sedang mereka tekuni ini merupakan usaha keluarga dimana para tenaga kerja yang membantu dalam proses produksi merupakan anggota keluarga sendiri. Modal yang digunakan untuk memproduksi juga merupakan tabungan pribadi mereka. Alasan mereka memilih jamu untuk usaha mereka karena jamu memiliki modal yang tidak terlalu memberatkan serta jamu memiliki peminat yang lumayan banyak. Keuntungan yang didapat rata-rata digunakan untuk kepentingan rumahtangga serta untuk biaya sekolah anak.
2. Para pelaku usaha membiasakan untuk menjaga mutu serta kualitas jamu mereka, sehingga konsumen yang mereka layani tidak memiliki keluhan mengenai jamu mereka. Salah satu cara mereka menjaga mutu dan kualitas jamu yaitu dengan penggunaan bahan-bahan dan alat-alat yang digunakan sesuai dengan anjuran dari pemerintah setempat.
3. Ditinjau dari karakteristik pelaku usaha, diketahui bahwa secara keseluruhan pelaku usaha berjenis kelamin perempuan yang memiliki pekerjaan utama sebagai petani perkebunan salak dan juga ibu rumahtangga. Rata-rata usia para pelaku usaha merupakan usia produktif dan termasuk dalam usia angkatan kerja serta rata-rata berpendidikan terakhir di jenjang SMP. Namun tingkat pendidikan yang rendah tidak mempengaruhi penghasilan mereka hanya saja hal tersebut mempengaruhi pola pikir mereka dalam pengembangan industri jamu yang mereka tekuni.
4. Selain menjual produk jamu hasil racikan mereka sendiri, mereka juga menjual jamu yang berasal dari industri besar, seperti galian singset, batuk pilek, tensi dll, produk jamu tersebut mereka jual dengan mencampurkan jamu dengan jamu racikan mereka, bahkan beberapa penjual menambahkan madu kedalam racikan jamu tersebut. Secara tidak langsung mereka menjadi agen pemasaran produk jamu hasil dari industri besar. Harga

jual yang ditawarkan untuk produk jamu tersebut bervariasi sekitar 5.000 hingga 8.000 tergantung dengan jenis jamu sachetan yang diinginkan serta jenis jamu racikan mereka yang digunakan.

5. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa sentra jamu tradisional Desa Merdikorejo memicu terjadinya interaksi keruangan yaitu aspek input (asal bahan baku dan tenaga kerja), aspek proses (asal alat yang digunakan, bahan pengemas yang digunakan) dan aspek output (wilayah pemasaran). Pola interaksi keruangan pada industri jamu terjadi pada aspek input, aspek proses dan aspek output. Dari keseluruhan aspek, interaksi terjadi antara Desa Merdikorejo dengan Kabupaten Magelang, Kabupaten Boyolali, Kabupaten Temanggung, Kabupaten Kulon Progo dan Kabupaten Bantul dalam pemenuhan bahan baku jamu. Sedangkan dalam aspek proses interaksi yang terjadi hanya dilingkup keluarga saja, sehingga dapat diartikan desa tersebut tidak melakukan interaksi dalam proses pembuatan jamu. Dan pada aspek proses, desa tersebut melakukan interaksi dengan padukuhan yang ada di Desa Merdikorejo, diluar desa tetapi masih satu kabupaten (Kecamatan Pakem dan Kecamatan Turi) dan diluar kabupaten (Kecamatan Salam dan Kecamatan Srumbung

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil analisis pola interaksi keruangan pada sentra jamu tradisional Desa Merdikorejo maka dapat direkomendasikan sebagai berikut :

1. Perlunya pengembangan media tanam polybag untuk media tanam bahan baku, sehingga modal yang diperlukan dalam pemenuhan bahan baku dapat berkurang serta dapat menjadikan sumber penghasilan yang baru. Karena berdasarkan analisis diketahui bahwa secara keseluruhan bahan baku yang digunakan bukan berasal dari hasil perkebunan atau pertanian sendiri melainkan membeli di Pasar atau Toko Kelontong, padahal desa tersebut memiliki potensi dalam bidang perkebunan dan pertaniannya.
2. Perlunya bantuan dari pemerintah daerah ataupun pemerintah desa dalam hal pemasaran produk jamu. Karena berdasarkan hasil analisis produk jamu yang berbentuk Kristal dan bubuk masih jarang didistribusikan dan cara mendistribusikannya hanya melalui mulut ke mulut serta dalam produksinya masih sedikit padahal produk tersebut memiliki keuntungan yang lumayan dibandingkan dengan jamu yang berbentuk cair.
3. Perlunya pengarahannya mengenai inovasi terbaru untuk produk jamu dari sentra jamu tradisional Desa Merdikorejo. Sehingga nantinya dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi serta keuntungan yang tinggi juga. Dikarenakan berdasarkan hasil analisis, jamu yang ditawarkan masih biasa sehingga nilai jualnya tidak begitu tinggi.
4. Perlu diadakannya sosialisasi mengenai penjaminan kualitas produk dari jamu yang diproduksi oleh dinas atau pemerintahan yang terkait. Sehingga para pelaku usaha jamu dapat memperhatikan kualitas produk jamu mereka terutama untuk jamu bubuk dan jamu Kristal.