

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Profil CV. Mutiara Berlian

CV. Mutiara Berlian merupakan sebuah bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak sebagai distributor utama produk herbal dengan merek *Agarillus* dan semua produk yang telah berlabel *Agarillus*. Mutiara Berlian didirikan pada tahun 2011 oleh seorang *founder* sekaligus Direktur CV. Mutiara Berlian yaitu Ahmad Shodiqin Fawzy. Kantor pusat Mutiara Berlian berlokasi di Jl. Ahmad Yani 267, Manahan, Kota Surakarta, Jawa Tengah seperti yang terlihat pada Gambar 1.1 berikut.



Gambar 1.1 Kantor Pusat CV. Mutiara Berlian

Sumber : Data Internal (2023)

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 pasal 35 ayat 5 Tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dapat dikatakan bahwa CV. Mutiara Berlian merupakan Usaha Kecil dengan kriteria Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah).

Mutiara Berlian mempunyai niat untuk membantu kesehatan masyarakat dan semua keluhan kesehatan baik *preventif* (pencegahan) maupun *kuratif* (pengobatan) dengan ramuan herbal andalan yang manjur dengan harga yang sangat terjangkau. Dalam logo Mutiara Berlian terdapat gambar berlian yang dikelilingi mutiara sesuai dengan nama perusahaannya, yang bermakna kekayaan yang dapat bermanfaat bagi banyak orang, dengan angka 99 diatas yang memiliki arti keberkahan seperti Gambar 1.2.



Gambar 1.2 Logo CV. Mutiara Berlian

Sumber : Data Internal (2023)

1.1.2 Visi dan Misi CV. Mutiara Berlian

Visi

Menjadi bisnis berskala nasional yang menjual produk kesehatan herbal unggulan dan berkualitas tinggi, serta bermanfaat bagi masyarakat Indonesia dan dunia sekaligus menyajahterakan mitra bisnis dan seluruh karyawan perusahaan.

Misi

1. Mengembangkan dan menjual produk-produk herbal berupa obat tradisional dan minuman kesehatan dari hasil penelitian ilmiah, aman, dan bermanfaat.
2. Meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya membina kesehatan melalui pola hidup sehat dengan mengonsumsi produk-produk herbal.
3. Melakukan edukasi hidup sehat kepada masyarakat melalui berbagai kegiatan bakti sosial secara berkala.
4. Membina dan meningkatkan kemampuan mitra bisnis dan seluruh karyawan demi terwujudnya kesejahteraan bersama.

1.1.3 Struktur Organisasi CV. Mutiara Berlian

Perusahaan CV. Mutiara Berlian mempunyai struktur organisasi dalam pembagian tugas tiap divisinya, berikut struktur organisasi yang tercantum pada gambar 1.3.



Gambar 1.3 Struktur Organisasi CV. Mutiara Berlian

Sumber : Data Internal Perusahaan (2023)

Berdasarkan Gambar 1.3 struktur organisasi CV. Mutiara Berlian dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Ahmad Fawzy Shodiqin selaku Direktur, *Owner*, dan sekaligus *Founder* dari perusahaan CV. Mutiara Berlian.
2. Lilik Susanti merupakan istri dari *Owner*, dan berada di posisi Komisaris perusahaan CV. Mutiara Berlian.
3. Pada *Human Resource Department* terdapat Pak Netraliyanto yang membawahi *General Affairs*, dan 3 bidang yaitu *Warehouse*, *Driver*, dan *Office Boy (OB)*.
4. Pada *Operational Departmen* terdapat Pak Teguh Prakoso, yang membawahi *Financial & Admin*, dan *Marketing & Sales*.
5. Pada *Inofrmation & Technology Department* terdapat 2 bidang yaitu *Digital Marketing*, dan *Information & Technology*.

1.1.4 Produk CV. Mutiara Berlian

Perusahaan CV. Mutiara Berlian adalah pemegang merek *Agarillus* dan semua produk yang telah berlabel *Agarillus*. Produk-produk terbagi menjadi produk utama dan produk pendamping. Berikut merupakan beberapa produk utama :

a. Agarillus Herbal Drink



Gambar 1.4 Foto Produk Agarillus Herbal Drink

Sumber : Data Internal (2023)

Agarillus Herbal Drink adalah obat herbal yang dirancang dengan cara fermentasi yang telah sempurna serta dengan sistem penyulingan kuno Jawa, yang mikroba positif yang sangat penting untuk kesehatan tubuh. Mikroba positif dalam *Agarillus Herbal Drink* sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh dan bekerja dengan cara sebagai berikut.

- *Cleansing*, merupakan proses menghilangkan zat beracun yang masuk ke dalam tubuh lewat makanan dan minuman.
- *Balancing*, merupakan proses memastikan asupan gizi yang cukup agar organ yang berada dalam tubuh berfungsi dengan baik.
- *Protecting*, merupakan proses yang menimbulkan efek imunitas terhadap banyak penyakit.
- *Diet*, ini membantu tubuh membuang lemak berlebih dan membuat metabolisme tubuh bekerja lebih baik. Ini juga membantu menurunkan kadar kolesterol dalam darah dan menghilangkan lemak tertentu di kulit.

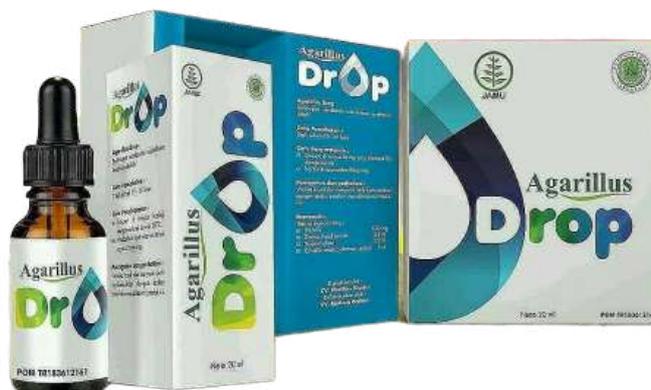
Adapun kandungan yang terdapat pada *Agarillus Herbal Drink* adalah sebagai berikut.

- Jamur Dewa (*Agaric – Agaricus Blazel Murill*), Jamur dewa memiliki potensi sebagai obat untuk penyakit diabetes, hipertensi, dan kanker. Ini karena kandungan *B-glukan*, *ergosterol*, dan *terpenoid* di dalamnya,

yang dikenal memiliki efek anti kanker. Jamur dewa ini juga memiliki kemampuan untuk melawan sel kanker.

- Ekstrak Sarang Semut (*Myrmecidia*), Sarang Semut dikenal kaya akan *flavonoid*, *tannin*, dan *polifenol*. *Flavonoid* memiliki berbagai manfaat, seperti meningkatkan efektivitas vitamin C, berfungsi sebagai *antiinflamasi*, mencegah *osteoporosis*, berperan sebagai *antibiotik* dan *antivirus*, serta memiliki potensi *antikanker* dan dapat menghambat pertumbuhan sel kanker. *Flavonoid* juga berperan dalam mencegah berbagai penyakit lainnya seperti katarak, asma, encok, diabetes, wasir, migrain dan *periodontitis*. Mengandung *tokoferol*, yang mirip vitamin E dan berfungsi sebagai *antioksidan* yang efektif. *Tokoferol* sangat baik dalam menangani lemak dan radikal bebas.
- *Probiotik*, Mencegah kanker dapat dilakukan dengan cara mengeliminasi *prokarsinogen* (zat yang dapat menyebabkan kanker) dari tubuh dan merangsang sistem imun. Zat aktif *antitumor* juga dihasilkan dalam proses ini. Tubuh dengan mudah menyerap berbagai vitamin yang dihasilkan, seperti B1, B2, B6, B12, dan asam folat. Di usus, produksi asam asetat dan asam laktat dapat memperlambat pertumbuhan bakteri *E-coli* dan *c-perfringens*, yang menyebabkan radang usus. Selain itu, juga menekan bakteri *patogen*, dan penyerapan *amoniam* jadi berkurang.
- *Propolis* (Madu Terfermentasi), Meningkatkan daya tahan tubuh. Menetralkan racun dalam tubuh dan berfungsi sebagai *antioksidan*. Memperkuat sel-sel dan mempercepat proses *regenerasi* sel.
- Ekstrak Manggis, Komponen yang terdapat dalam manggis memiliki fungsi penting dalam menyembuhkan berbagai penyakit, seperti asam urat, kolesterol, kanker dan tumor. Selain itu, manggis juga dapat menurunkan tekanan darah tinggi, menurunkan kadar gula dalam darah, memperkuat sistem kekebalan tubuh, dan mendukung regenerasi sel.

b. Agarillus Drop



Gambar 1.5 Foto Produk Agarillus Drop

Sumber : Data Internal (2023)

Agarillus Drop merupakan produk herbal yang memiliki berbagai manfaat, termasuk memberikan nutrisi untuk meningkatkan kecerdasan otak, mencegah penuaan dini, dan berfungsi sebagai *antialzheimer*. Produk ini juga dapat digunakan untuk mengobati nyeri sendi, meningkatkan stamina laki-laki, dan menjaga kesehatan mulut dan gigi. *Agarillus Drop* sangat dianjurkan untuk ibu hamil dan menyusui, serta dapat membantu menyembuhkan penyakit *degeneratif* dan *kronis*. Berikut adalah kandungan yang ada dalam *Agarillus Drop*.

- Gamat / Teripang (*Stichopus sp.*) merupakan organisme di laut yang berpotensi untuk diolah menjadi sumber bahan *antibakteri*.
- Kolagen merupakan protein yang penting dalam tubuh manusia, menyumbang sekitar 30% dari total protein di dalam tubuh. Kolagen berfungsi sebagai komponen struktural utama untuk kulit, tulang, otot, sendi, dan gigi.
- Propolis merupakan suatu zat *resin* yang ditemukan pada bunga, tunas, dan kulit pohon yang dihasilkan oleh lebah madu jantan. Propolis kaya akan vitamin kompleks, enzim, mineral, serta senyawa *flavonoid* dan *fenolik* yang berfungsi untuk menghentikan pelepasan *histamin*. Karena kandungan *flavonoid* dan *asam fenoliknya*, propolis juga sering digunakan sebagai *antimikroba*, *antiinflamasi*, *analgesik*, dan *antitumor*.

- Pegagan merupakan tanaman yang dapat digunakan sebagai obat untuk membantu melawan kuman penyakit yang membuat kita sakit. Hal ini juga dapat membantu orang mengurangi rasa lelah atau khawatir, dan bahkan dapat membantu daya ingat dan berpikir. Ini juga dapat membantu menyembuhkan luka dan memar, serta membuat aliran darah kita lebih baik.

c. Agarillus Celte



Gambar 1.6 Foto Produk Agarillus Celte

Sumber : Data Internal (2023)

Agarillus Celte adalah versi yang lebih ditingkatkan dari *Agarillus Herbal Drink*, dengan penambahan dua bahan baru, yaitu air kelapa dan kayu manis. Cara mengonsumsinya tetap sama dengan produk *Agarillus Herbal Drink*.

- Kayu manis yang terkandung dalam *Agarillus Celte* memiliki berbagai manfaat, seperti membantu memanaskan limpa dan ginjal, memperlancar sirkulasi darah, meredakan rasa sakit (berfungsi sebagai *analgesik*), meningkatkan nafsu makan, dan berfungsi sebagai *karminatif* (menghilangkan kentut).
- Air Kelapa, telah diketahui luas bahwa air kelapa memiliki berbagai manfaat, seperti mampu menetralkan racun, memberikan tambahan energi, mengurangi selulit, menurunkan tekanan darah dan berat badan, meningkatkan performa atlet, menurunkan kadar kolesterol, serta meredakan stres dan ketegangan otot.

Seluruh produk Mutiara Berlian didapatkan dari kerjasama maklon dengan beberapa perusahaan produksi obat herbal. Selain produk utama yang telah dijelaskan sebelumnya, produk Mutiara Berlian terbagi menjadi 4 kategori yaitu sebagai berikut.

a. Obat Cair

Beberapa produk obat cair pada Mutiara Berlian antara lain yaitu Agarillus herbal Drink, Agarillus Drop, Agarillus Celte, dan Tala.

b. Obat Kapsul

Beberapa produk obat kapsul pada Mutiara Berlian antara lain yaitu Prokan, Prokanda, Proren, A bright, dan Squalene.

c. Madu

Beberapa produk madu pada Mutiara Berlian antara lain yaitu, Madu Hitam Pahit, Madu Temulawak, Madu Royal Jelly, Madu Nutrisi Otak.

d. Sachet

Beberapa produk sachet pada Mutiara Berlian antara lain yaitu Jahe Merah Purwoceng dan Jahe Merah Lemon.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Indonesia mempunyai kekayaan alam yang melimpah, termasuk salah satunya adalah tanaman herbal yang berlimpah. Indonesia memiliki aneka ragam tanaman herbal yang jauh lebih besar dibanding negara lain. Banyak jenis tanaman herbal yang dapat dikembangkan supaya bisa meningkatkan nilai industri obat herbal (Obat Herbal Terstandar/OHT, Jamu dan Fitofarmaka) di Indonesia (Wicaksono, 2023).

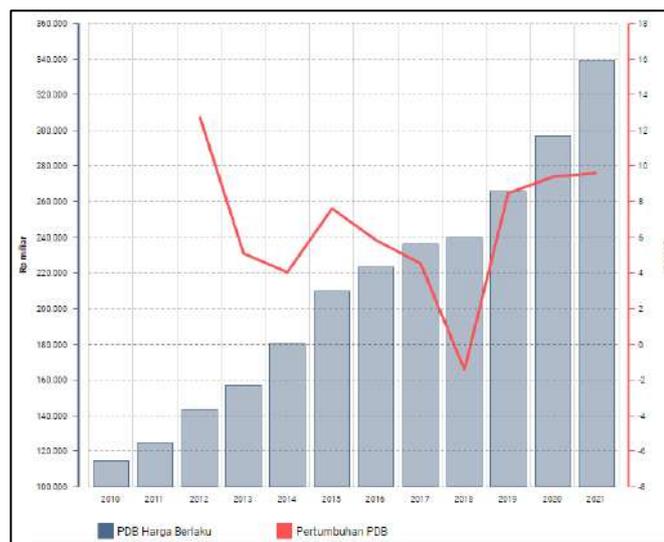
Kepala Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), Laksana Tri Handoko, menyatakan bahwa di Indonesia terdapat sekitar 33.000 jenis bahan yang berpotensi dijadikan obat herbal. Namun, saat ini hanya sekitar 800 jenis yang telah dimanfaatkan sebagai bahan jamu dan 30 jenis lainnya telah menjadi obat herbal terstandar. Selain itu, hanya 12-14 jenis yang telah menjadi fitofarmaka, yaitu obat yang berasal dari alam dan telah terbukti keamanan dan khasiatnya melalui uji praklinik (Humas LIPI, 2020). Obat herbal Indonesia memiliki potensi yang sangat besar di pasar lokal dan internasional berkat sumber daya alam ini.

Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah membuat peraturan yang merekomendasikan obat herbal bersama dengan obat modern untuk mendukung kesehatan masyarakat, menurut Prof. Dikdik Kurnia obat herbal sudah menjadi resep dokter di beberapa negara. (Maulana, 2022).

Kementerian Kesehatan juga merekomendasikan masyarakat untuk menggunakan obat tradisional, seperti jamu, obat herbal terstandar, dan fitofarmaka, untuk menjaga kesehatan, mencegah penyakit, dan merawat kesehatan (Rokom, 2021a). Beny Suharsono selaku Sekretaris Daerah DIY pada Pelantikan dan Pengukuhan Pengurus Daerah Dewan Jamu Indonesia mengungkapkan bahwa jamu juga memiliki kandungan herbal alami yang terbukti efektif dalam melawan penyakit dan menjaga daya tahan tubuh (Humas DIY, 2023).

Konsumsi obat tradisional dianggap sebagai cara masyarakat beradaptasi dengan masalah zaman modern, seperti kerusakan lingkungan dan keterbatasan akses kesehatan. Tidak hanya itu, pengobatan tradisional juga masih digunakan oleh banyak masyarakat Indonesia, berdasarkan penelitian yang dilakukan pada tahun 2018 oleh Riset Kesehatan Dasar menunjukkan bahwa 48% penduduk Indonesia mengonsumsi ramuan jadi, dan 31,8% penduduk memanfaatkan ramuan buatan sendiri (Gandhawangi, 2023).

Saat masa pandemi tahun 2020 - 2022, hampir semua sektor industri di Indonesia mengalami penurunan, namun ada beberapa industri yang bertahan dan justru bertumbuh yaitu salah satunya ditunjukkan oleh sektor industri farmasi, obat kimia, dan obat tradisional. Salah satu alasan pelaku industri ini terus meningkatkan daya saingnya adalah kemajuan yang terus meningkat. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), ada kenaikan yang cukup tinggi pada Produk Domestik Bruto (PDB) dari industri kimia, farmasi, dan obat tradisional. Jika dibandingkan dengan industri lainnya, industri ini menempati urutan kedelapan dalam pertumbuhan kinerja selama tiga bulan pertama tahun 2021 (Bayu dalam Gumilang dkk., 2023).



Gambar 1.7 Nilai dan Pertumbuhan PDB Industri Kimia, Farmasi dan Obat Tradisional (2010-2021)

Sumber : www.databoks.katadata.co.id (2023)

Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1.7, Produk Domestik Bruto (PDB) dari sektor industri kimia, farmasi, dan obat tradisional atas dasar harga berlaku (ADHB) mencapai angka Rp339,18 triliun di tahun 2021. Jika dibandingkan dengan PDB tahun 2020 berdasarkan harga konstan (ADHK), terjadi peningkatan sebesar 9,61% pada tahun 2021. Selain itu, pertumbuhan ini juga melebihi pertumbuhan PDB nasional yang hanya sebesar 3,69%. Ini merupakan pertumbuhan tertinggi yang dicapai sektor tersebut sejak tahun 2013 (Kusnandar, 2022).

Selain pertumbuhan nilai industri kimia, farmasi dan obat tradisional yang semakin tinggi, di sisi lain dengan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang menjaga kesehatan tubuh, mengonsumsi bahan-bahan alami dan menjalani pola hidup sehat juga menjadi sebuah peluang untuk industri obat herbal di Indonesia. Direktur perusahaan PT. Mustika Ratu, Bingar Egidius mengatakan semakin banyak masyarakat yang menggunakan dan membeli obat herbal. Salah satu alasan besarnya adalah karena obat-obatan tersebut terbuat dari bahan-bahan alami dan tidak menimbulkan efek buruk bagi tubuh (Situmorang, 2021). Peningkatan penjualan obat herbal dan produk herbal selama pandemi menunjukkan bahwa kepercayaan publik terhadap produk-produk ini semakin kuat. Ini memberikan peluang yang menjanjikan bagi para pengusaha di sektor industri obat herbal di Indonesia.

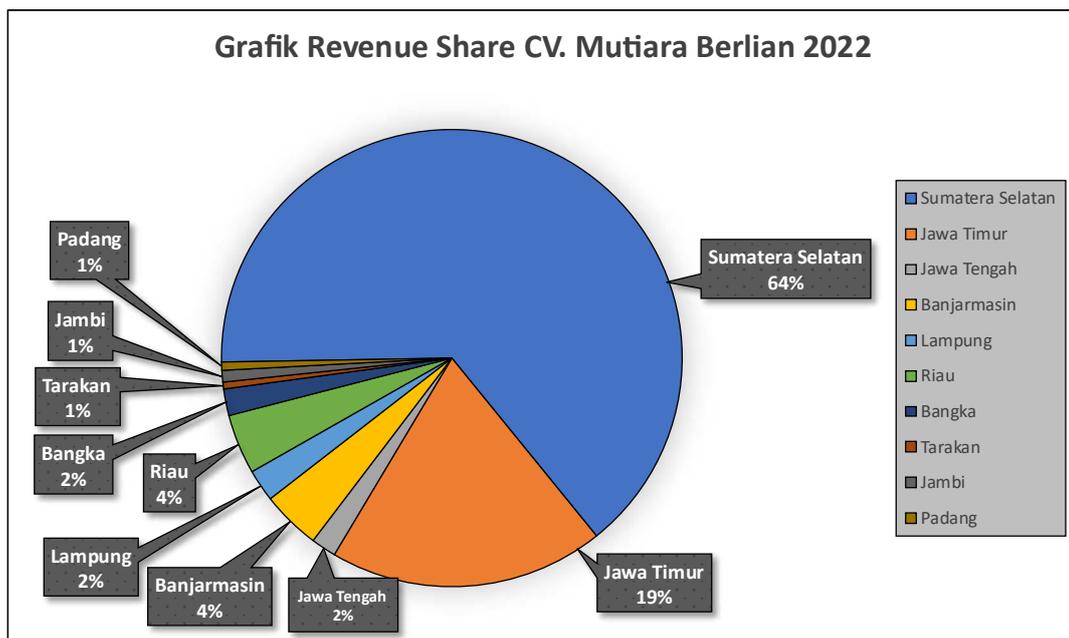
Muhammad Khayam, Direktur Jenderal Industri Kimia, Farmasi dan Tekstil, mengatakan industri jamu dan obat tradisional berjalan sangat baik. Pertumbuhannya bahkan lebih cepat dibandingkan perekonomian nasional. Khayam juga menyebutkan terdapat lebih dari 1.200 perusahaan yang bergerak di industri jamu. Dari jumlah tersebut, sekitar 129 merupakan perusahaan industri obat tradisional (IOT). Perusahaan lainnya adalah usaha kecil yang membuat obat tradisional. (Hana, 2020).

Berdasarkan Kementerian Kesehatan di tahun 2021 terdapat 132 industri obat tradisional (IOT) (Sutrisno, 2021). Menurut Badan Pengawas Obat dan Makanan (2023) per tahun 2023 jumlah perusahaan yang bergerak di bidang obat tradisional sebanyak 1.713 perusahaan, dengan jumlah industri obat tradisional (IOT) yaitu 144 perusahaan dan jumlah UMKM obat tradisional sebanyak 936 perusahaan. Jika dilihat berdasarkan jumlah perusahaan yang bergerak di industri obat tradisional tahun 2021 hingga tahun 2023 terdapat peningkatan dari 1.200 ke 1.713 perusahaan yaitu sebanyak 40%.

Hal tersebut menunjukkan bahwa persaingan dalam industri obat tradisional di Indonesia semakin ketat. Dikarenakan akan ada lebih banyak perusahaan yang berkompetisi di

pasar yang sama. Ini bisa mendorong perusahaan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif berkelanjutan agar dapat bersaing dengan para kompetitor di industri yang sama.

CV. Mutiara Berlian adalah UMKM yang bergerak di industri jamu dan obat tradisional yaitu sebagai distributor obat herbal berskala nasional yang memiliki hak merek herbal *Agarillus*. Mutiara Berlian memiliki jumlah karyawan sebanyak 26 orang dan telah bermitra dengan lebih dari 50 mitra yang tersebar di Jawa, Sumatera, dan Kalimantan. Rata-rata omzet Mutiara Berlian tiap bulan mencapai 700 juta hingga 1 miliar rupiah. Pendapatan terbesar CV. Mutiara Berlian dari provinsi Sumatera Selatan, dapat dilihat pada Gambar 1.8.



Gambar 1.8 Grafik Revenue Share CV. Mutiara Berlian 2022

Sumber : Data Internal Perusahaan (2023)

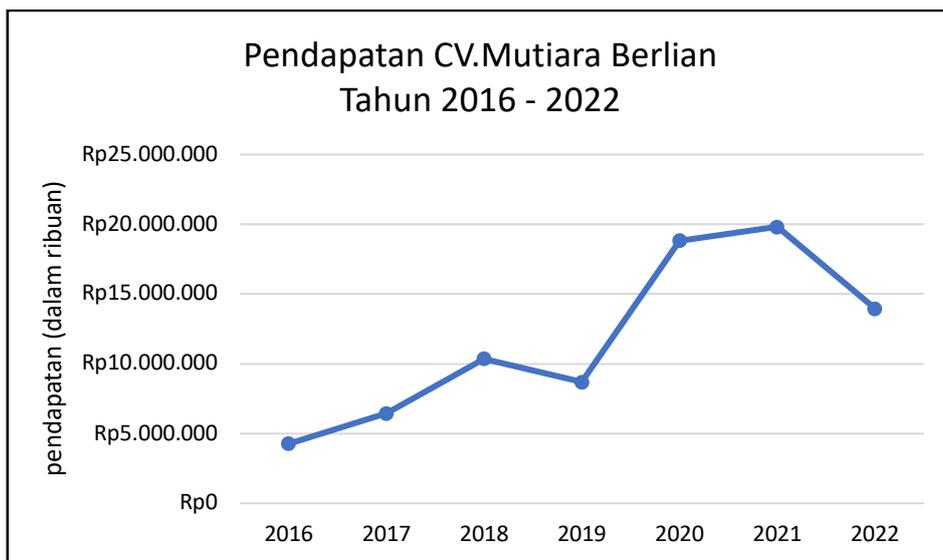
Berdasarkan fenomena dan data yang telah dijelaskan diatas yaitu seperti nilai dan pertumbuhan PDB, industri kimia, farmasi dan obat tradisional, meningkatnya tren konsumsi obat herbal, dan meningkatnya juga pelaku industri herbal maka Mutiara Berlian memiliki peluang yang besar untuk terus berkembang dan bersaing dengan kompetitor. Ahmad Shodiqin Fawzy selaku *Owner* Mutiara Berlian mengatakan bahwa tahun 2011, awal berdirinya perusahaan Mutiara Berlian memulai dari pengobatan terapi sambil berjualan produk herbal. Pada saat 2012-2014 perusahaan makin berkembang sehingga mempunyai banyak jaringan dan mulai pembentukan pasar. Setelah 2015-2016, saat itulah pasar sudah terbentuk dan penjualan produk bisa stabil di angka 7.000 produk per bulan nya.

Menurut pernyataan Teguh Prakoso selaku Manager Operasional Mutiara Berlian bahwa pada saat pasar mulai stabil perusahaan membuat beberapa program, salah satu program

yang paling efektif yaitu program promo *reward* bagi mitra yang mencapai target. Dengan adanya program *reward* tersebut, membangkitkan semangat untuk mitra lainnya, dan terbentuklah jaringan-jaringan baru dari mitra-mitra yang termotivasi. Disisi lain, karena kualitas dan khasiat produk kami juga bagus sehingga semakin banyak testimoni yang masuk.

Di tahun 2017-2018 perusahaan mematangkan programnya lagi yaitu dengan mengembangkan jaringan ke media radio yang sebelumnya hanya seminar dan mencari mitra. Radio termasuk media yang cocok karena lebih ekonomis dan efektif. Tidak hanya itu, radio juga masih menjadi media yang populer di kalangan masyarakat. Rata-rata pendengar radio merupakan target *market* perusahaan yaitu orang dewasa dengan usia diatas 30 tahun.

Jika melihat pertumbuhan pendapatan Mutiara Berlian di tahun belakangan ini yang cenderung menurun, dapat dikatakan Mutiara Berlian belum memanfaatkan peluang dan belum memiliki strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif berkelanjutan agar bisa bersaing dengan kompetitor di industri tersebut.



Gambar 1.9 Pendapatan CV. Mutiara Berlian Tahun 2016-2022

Sumber : Data Internal Perusahaan (2023)

Berdasarkan Gambar 1.9, pendapatan CV. Mutiara Berlian mengalami peningkatan yang signifikan di tahun 2020. Namun, pada tahun terakhir pendapatannya mengalami penurunan drastis dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun 2020, saat itu Indonesia mengalami pandemi Covid-19, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, menyatakan permintaan pada produk obat tradisional meningkat karena kebutuhan dari masyarakat untuk meningkatkan sistem imun tubuh. Obat tradisional dipercaya dapat membantu dalam menjaga kesehatan dan kekebalan tubuh, oleh karena itu banyak masyarakat

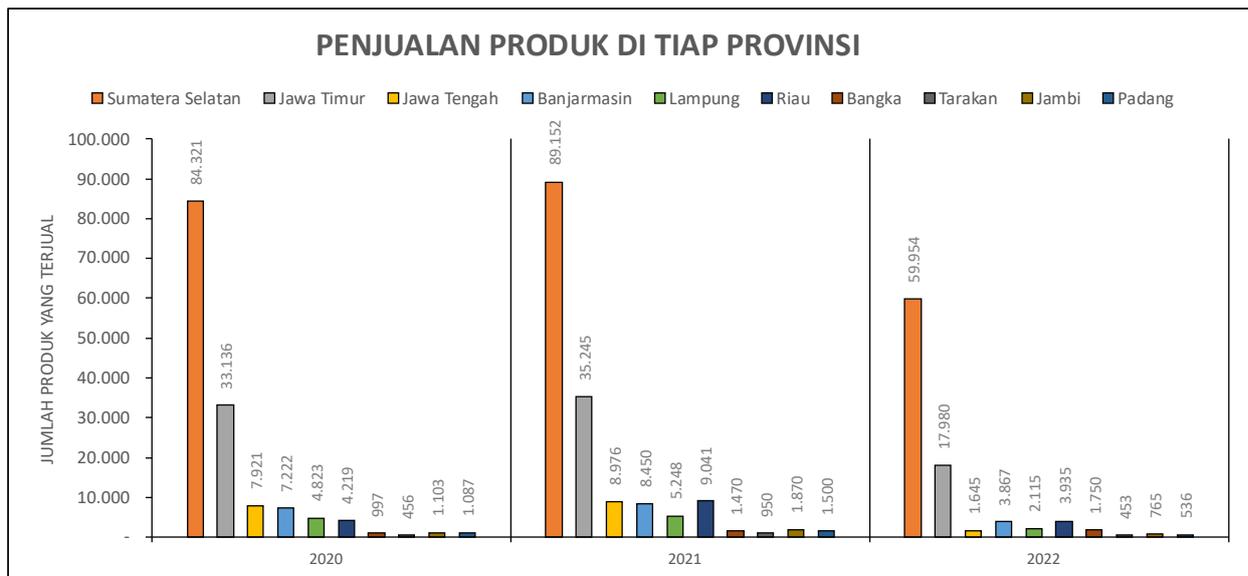
yang mengonsumsi obat tradisional, terutama jamu dan minuman kesehatan (Kemenko Perekonomian, 2020).

Menurut Teguh ketika masa pandemi banyak orang yang takut dengan obat kimia dan rumah sakit karena adanya isu yang beredar yaitu saat ada pasien yang datang ke rumah sakit, mereka akan di diagnosa mengidap Covid-19 sehingga mereka lebih banyak konsumsi obat herbal untuk daya tahan tubuhnya. Selain itu, Mutiara Berlian juga memiliki banyak kesaksian atau testimoni terkait pasien yang dapat sembuh dari Covid-19 setelah konsumsi produk kami. Oleh karena itu, pendapatan Mutiara berlian meningkat secara signifikan karena banyak permintaan mitra-mitra di lapangan. Hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan penjualan produk pada tahun 2021 di tiap provinsi yang meningkat sebanyak 11,4% dibanding tahun sebelumnya.

Tabel 1.1 Penjualan Produk CV. Mutiara Berlian di Tiap Provinsi

Penjualan Produk	2020	2021	2022
Sumatera Selatan	84.321	89.152	59.954
Jawa Timur	33.136	35.245	17.980
Jawa Tengah	7.921	8.976	1.645
Banjarmasin	7.222	8.450	3.867
Lampung	4.823	5.248	2.115
Riau	4.219	9.041	3.935
Bangka	997	1.470	1.750
Tarakan	456	950	453
Jambi	1.103	1.870	765
Padang	1.087	1.500	536
Total	145.285	161.902	93.000

Sumber : Data Internal Perusahaan (2023)



Gambar 1.10 Grafik Jumlah Penjualan Produk di Tiap Provinsi
Sumber : Data Internal Perusahaan (2023)

Berdasarkan Tabel 1.1 dan Gambar 1.10 menunjukkan bahwa pada saat tahun 2022 pendapatan dan penjualan produk Mutiara Berlian mulai menurun karena beberapa faktor terutama faktor internal. Teguh menjelaskan salah satu faktornya karena Ahmad Fawzy selaku *Owner* sering mengikuti beberapa pelatihan pengembangan bisnis sehingga cabang ilmunya semakin luas. Dari beberapa ilmu yang telah didapatkan menjadikan Ahmad Fawzy melakukan perubahan pada beberapa program yang telah produktif secara tiba-tiba. Salah satu contoh program yang diubah yaitu program reward untuk mitra. Program reward yang awalnya *simple* yaitu ketika penjualan mitra telah mencapai target maka mitra akan mendapatkan *fee* dan bonus sesuai dengan perjanjian awal, diubah menjadi program yang terlalu rumit dengan sistem *online*. Sedangkan rata-rata mitra Mutiara Berlian merupakan karakter mitra yang tidak terlalu melek teknologi.

Selain yang dijelaskan diatas, hal yang menyebabkan penjualan menurun karena dari manajemen pusat ingin melakukan *grab data* terus-menerus kepada mitra seperti data penjualan, data apotek, data reseller dan lain sebagainya. Sedangkan mitra memiliki trauma terkait data yang diambil oleh kantor pusat, karena mereka memiliki anggapan ketika data diserahkan ke pusat maka pasar mereka akan diambil alih oleh pusat.

Jika dilihat dari sumber daya manusia di Mutiara Berlian, menurut Netraliyanto Windi selaku HRD di Mutiara Berlian menjelaskan bahwa masih banyak sumber daya manusia yang memiliki tupoksi yang tumpang tindih, misalnya *Customer Service (CS)* yang seharusnya fokus untuk mencari *lead* dan prospek untuk konsumen dan mitra, mendapatkan *jobdesk* tambahan untuk mengelola *E-commerce* dan terkadang ketika ada acara lapangan seperti cek kesehatan,

CS pun dilibatkan turun ke lapangan untuk melakukan cek kesehatan. Hal tersebut mengakibatkan HRD kesulitan untuk membuat *jobdesk* dan *key performance indicator* (KPI) yang terstandarisasi, sehingga ketika akan membuat kontrak kerja dengan karyawan, akan menjadi ambigu.

Karyawan yang seharusnya mengerjakan *Jobdesk* yang tertera pada kontrak kerja di awal, namun seiring bertambahnya waktu terkadang ada tambahan pekerjaan tanpa bertambahnya benefit atau bonus untuk karyawan tersebut. Dengan karyawan yang terbatas, HRD pun tidak bisa dengan langsung merekrut banyak sumber daya manusia untuk mengisi posisi yang kosong, karena keterbatasan anggaran perusahaan.

Menurut Teguh, laporan keuangan di Mutiara Berlian sudah tercatat secara detail, seperti transaksi operasional, biaya iklan, neraca jurnal, laporan laba rugi dan lain sebagainya. Namun, keuangan Mutiara Berlian masih belum terpisah antara rekening *owner* dengan rekening perusahaan. Sehingga nominal uang yang tercatat di data laporan keuangan tidak sesuai dengan nominal uang di realitanya, karena transaksi *prive* yang dilakukan *owner* tidak bisa dikontrol oleh perusahaan.

Hal tersebut menjadi hambatan ketika perusahaan akan membuat program karena perusahaan tidak bisa memastikan ketersediaan anggaran untuk program yang akan dibuat atau yang akan dijalankan. Selain itu, perusahaan tidak bisa mencapai target perusahaan karena anggaran keuangan yang tidak memadai. Mutiara Berlian juga belum memiliki anggaran yang dialokasikan untuk pengembangan bisnis. Jadi, anggaran yang tersedia hanya untuk anggaran operasional bulanan di perusahaan, dan ketika di akhir bulan ada sisa uang maka akan dikembalikan ke rekening *owner* lagi.

Berdasarkan fakta, data, dan fenomena yang terjadi serta latar belakang yang telah dijabarkan. Banyak faktor yang dapat menyebabkan Mutiara Berlian tidak bisa bertumbuh pesat dan mencapai *sustainable competitive advantage*. Menurut penjelasan Rismayani dkk., (2024) bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki 2 tantangan besar yang harus dihadapi yaitu meningkatkan *competitiveness* perusahaan dan menjalin kerjasama dengan jaringan UKM lainnya. Metode untuk menunjukkan *competitiveness* perusahaan atau organisasi dikenal dengan *competitive advantage* yang merupakan strategi organisasi yang mengarah pada hasil atau posisi strategis sesuai dengan indikator strategis tertentu (Pramudiana dkk.,2017; dalam Rismayani dkk., 2024).

Perusahaan harus terus menciptakan *competitive advantage* agar bisnisnya dapat bertahan dan berkelanjutan yaitu dengan membuat metode yang terstruktur dalam merumuskan strategi bisnis dan mengimplementasikannya (Pasaribu dkk., 2023). Dalam Cheng (2022)

menjelaskan bahwa model untuk membuat analisis *sustainable competitive advantage* dan dapat memberikan alternatif strategi bisnis adalah sebagai berikut. “*Sustainable Competitive Advantage = External Analysis + Internal Analysis + Business Strategy + Corporate Strategy + Global Strategy*”. Maka diperlukan penelitian untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan supaya dapat mengembangkan strategi bisnis untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi CV. Mutiara Berlian. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul “**Pengembangan Strategi Bisnis Untuk Mencapai Sustainable Competitive Advantage Bagi CV. Mutiara Berlian**”.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, melihat industri obat tradisional di Indonesia yang mengalami pertumbuhan dengan pesat. Tentunya menjadi sebuah peluang dan juga ancaman daya saing dengan para kompetitor terdahulu dan kompetitor pendatang baru. Sehingga CV. Mutiara Berlian perlu melakukan pengembangan strategi bisnis agar tetap dapat bersaing dengan kompetitor, dan mencapai *sustainable competitive advantage*. Maka diperlukan analisis makro *PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Legal, dan Environment)* dan analisis *Porter's Five Forces Model* untuk mengetahui kondisi lingkungan eksternal agar mengetahui peluang dan ancaman, dan juga menganalisis lingkungan internal Mutiara Berlian untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh CV. Mutiara Berlian agar dapat meningkatkan penjualan atau pendapatan dan juga dapat mengembangkan bisnisnya.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal pada Mutiara Berlian?
2. Bagaimana kondisi lingkungan internal pada Mutiara Berlian?
3. Bagaimana analisis SWOT berdasarkan temuan internal dan eksternal pada Mutiara Berlian?
4. Bagaimana strategi perusahaan yang tepat bagi Mutiara Berlian agar dapat mencapai *sustainable competitive advantage*?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut berdasarkan pertanyaan penelitian yang disebutkan sebelumnya.

1. Untuk mengetahui kondisi lingkungan eksternal pada Mutiara Berlian.
2. Untuk mengetahui kondisi lingkungan internal pada Mutiara Berlian.

3. Untuk mengetahui analisis SWOT berdasarkan temuan internal dan eksternal pada Mutiara Berlian.
4. Untuk merumuskan strategi perusahaan yang tepat bagi Mutiara Berlian agar dapat mencapai *sustainable competitive advantage*.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, antara lain:

1. Secara teoritis

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keahlian mengenai pengembangan strategis bisnis untuk mencapai *sustainable competitive advantage*. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi sumber bagi penelitian selanjutnya.

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat menjadi bahan saran dan informasi bagi CV. Mutiara Berlian dalam pengembangan bisnisnya agar dapat mencapai *sustainable competitive advantage* dan terus bersaing dengan kompetitor yang ada dengan meningkatkan pendapatannya secara optimal.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Berisi sistematika dan penjelasan ringkas dari laporan penelitian, yang terdiri dari Bab I hingga Bab V.

a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memberikan penjelasan yang luas, ringkas, dan mendalam tentang topik penelitian. Ini mencakup informasi seperti Gambaran Umum Objek penelitian, Latar Belakang Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Prosedur untuk menyusun tugas akhir.

b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Teori umum dan khusus, serta informasi tentang penelitian sebelumnya, dibahas dalam bab ini. Ini juga mencakup kerangka pemikiran untuk penelitian dan, jika diperlukan, mengakhiri bab dengan hipotesis.

c. BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini, pendekatan, metodologi, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis hasil penelitian dibahas. Jenis Penelitian, Pengoperasian Variabel, Populasi dan Sampel (untuk penelitian kuantitatif) dan Situasi Sosial (untuk

penelitian kualitatif), Pengumpulan Data, Uji validitas dan Kredibilitas, dan Teknik Analisis Data dibahas di sini.

d. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil dan diskusi penelitian disajikan dalam sub judul tersendiri dan diuraikan secara sistematis sesuai dengan perumusan masalah dan tujuan penelitian. Bab ini terdiri dari dua bagian: yang pertama menyajikan temuan penelitian, dan yang kedua membahas atau menganalisis temuan tersebut. Semua aspek diskusi harus dimulai dengan hasil analisis data, interpretasi, dan penarikan kesimpulan. Penelitian sebelumnya atau landasan teoritis yang relevan harus dipertimbangkan selama diskusi.

e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan adalah jawaban atas pertanyaan penelitian dan rekomendasi tentang manfaatnya.