

**STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN OBAT KELUARGA (TOGA) DI DUSUN
KIRINGAN DESA CANDEN KABUPATEN BANTUL**

***FAMILY MEDICINAL PLANT (TOGA) DEVELOPMENT STRATEGY IN KIRINGAN
HAMLET, CANDEN VILLAGE, BANTUL REGENCY***

**¹Nur Baqin¹, Nur Saudah Al Arifa Dewi²
^{1,2}Universitas Nahdlatul Ulama**

ABSTRACT

This research aims to determine the internal and external factors that influence the cultivation of family medicinal plants and to design appropriate strategies for cultivating family medicinal plants (TOGA). Research activities were carried out in Kiringan Hamlet, Candan Village, Bantul Regency. This research uses descriptive research with SWOT analysis. The results of the analysis of internal factors that influence the development of family medicinal plants (TOGA) in Kiringan hamlet can be concluded that medicinal plant seeds are easy to obtain, do not require large areas of land, and are recognized as typical products (jamu). Lack of knowledge regarding large-scale utilization, lack of facilities and technology to support production, marketing is still small scale. External factors are the lack of public knowledge of the benefits of toga, and the lack of production facilities and infrastructure resulting in marketing only at a regional scale. Government and non-government support has a big influence on the consumption of medicinal plant products. The strategy to develop medicinal plant cultivation is to provide outreach to the community about the benefits of TOGA and collaborate with the government to open employment opportunities for the community by making more attractive products.

Key-words: Development strategy, Herbal medicine, TOGA

INTISARI

Tujuan dari penelitian ini ialah guna mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi budidaya tanaman obat keluarga serta merancang strategi yang tepat untuk budidaya tanaman obat keluarga (TOGA). Kegiatan penelitian dilaksanakan di Dusun Kiringan Desa Candan Kabupaten Bantul. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan analisis SWOT. Hasil analisis faktor internal yang mempengaruhi pengembangan tanaman obat keluarga (TOGA) di dusun Kiringan dapat disimpulkan bahwa bibit tanaman obat yang mudah diperoleh, tidak memerlukan lahan luas, produk khas yang diakui (jamu). Kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan skala besar, minimnya sarana dan teknologi penunjang produksi, pemasaran masih skala kecil. Faktor eksternal adalah kurangnya pengetahuan masyarakat akan manfaat toga, minimnya sarana dan prasarana produksi mengakibatkan pemasaran hanya pada skala daerah. Dukungan pemerintah dan non pemerintah sangat berpengaruh pada pengonsumsi produk tanaman obat. Strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan budidaya tanaman obat adalah memberikan sosialisasi pada masyarakat tentang manfaat TOGA dan berkolaborasi dengan pemerintah sehingga membuka lapangan kerja bagi masyarakat dengan membuat produk yang lebih menarik.

Kata kunci: Jamu, Strategi pengembangan, TOGA

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Nur Baqin. Email: baqin.agb17@student.unu-jogja.ac.id

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki keanekaragaman jenis spesialis tumbuhan yang mengandung khasiat obat alami untuk berbagai jenis penyakit yang bebas efek samping. Secara turun temurun masyarakat Indonesia telah memanfaatkan keunggulan tanaman obat untuk mengobati penyakit. Tumbuhan obat juga memiliki peran penting bagi masyarakat untuk menjaga kesehatan, mempertahankan stamina, dan mengobati penyakit. Bangsa Indonesia mengenal tanaman obat dengan sebutan jamu dan Tanaman Obat Keluarga (TOGA).

Bangsa Indonesia telah memanfaatkan tumbuhan berkhasiat obat sebagai upaya untuk pemeliharaan kesehatan terhadap penyakit sehari-hari. Pengembangan tanaman obat juga seharusnya diperhatikan pelestarian dan perlindungannya. Tanaman obat merupakan warisan budaya bangsa Indonesia secara turun-temurun hingga ke generasi sekarang. Berbagai ramuan tumbuhan obat menjadi ciri khas pengobatan tradisional. Pemanfaatan tumbuhan obat ini sangat dibutuhkan dan perlu dikembangkan.

Tanaman Obat Keluarga (TOGA) merupakan upaya untuk meningkatkan pemanfaatan tanaman berkhasiat obat. Selain sebagai sarana untuk menjaga kesehatan masyarakat, toga juga berfungsi sebagai sarana penghijauan, sarana untuk pelestarian alam, sarana memperbaiki gizi, sarana untuk pemerataan pendapatan, sarana penyebaran gerakan penghijauan dan sarana keindahan pekarangan atau lingkungan. Sesuai pengertiannya, Tanaman Obat Keluarga (TOGA) adalah jenis tanaman hasil budidaya yakni yang berkhasiat sebagai obat (Qothrunnada, 2022)

Dusun Kiringan sendiri merupakan sentra industri jamu tradisional di Kabupaten Bantul yang didirikan pada tahun 2007. Jenis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) yang ditanam

di pekarangan rumah mereka ada beberapa macam jenis tanaman di antaranya seperti kunir, kunyit, pepaya, jahe, dan suruh. Penanaman tanaman obat di Dusun Kiringan awalnya hanya bertujuan untuk mempermudah masyarakat memperoleh bahan baku pembuatan jamu tradisional.

Meskipun memiliki peluang yang sangat luar biasa dalam penanaman obat, Indonesia masih menghadapi banyak kendala dalam hal pengembangan. Beberapa kendala tersebut di antaranya adalah penyelenggaraan kegiatan budidaya tanaman obat yang belum profesional (diperkirakan 90% bahan baku masih berasal dari tanaman liar, hutan dan hasil pekarangan), ketidakmampuan petani dalam menjaga kualitas dan mutu tanaman obat yang disebabkan oleh minimnya bimbingan dan pelatihan yang diberikan kepada para petani, dan masih kurang perhatian industri tanaman obat terhadap hasil penelitian ilmiah dalam upaya pengembangan produk dan pasar (Pujiasmanto, 2016).

Pengembangan tanaman obat perlu mendapat perhatian lebih karena dapat memberikan dampak positif bagi budidaya yang dilakukan masyarakat atau petani, terutama di daerah pedesaan atau pedalaman. Oleh karena itu, penjualan hasil budidaya perlu dilakukan untuk mendukung pengembangan tanaman obat. Tanaman yang dibudidayakan memerlukan perawatan intensif, seperti pemupukan dan penyiraman rutin. Dengan demikian, pengembangan tanaman obat membutuhkan langkah-langkah yang tepat dalam proses budidayanya.

Oleh karena itu, perlu dilakukan strategi pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) agar dapat bersaing dengan obat kimia yang ada, hal ini juga diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat akan khasiat dan manfaat dari tanaman obat tersebut sehingga penggunaannya pun meningkat. Keadaan ini mendorong peneliti untuk

melakukan penelitian mengenai “Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Dusun Kiringan Desa Canden Kabupaten Bantul.

METODE

Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan metode wawancara, observasi secara langsung, studi pustaka, literatur, dari instansi terkait, jurnal dan artikel serta *browsing* internet. Penelitian ini di analisis dengan menggunakan metode deskriptif dengan melihat faktor kekuatan, kelemahan dan melihat peluang yang tersedia untuk mengembangkan usaha tanaman obat keluarga (TOGA). Analisis kualitatif dalam penelitian ini menggunakan alat analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam menentukan alternatif strategi pengembangan tanaman obat keluarga (TOGA).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Citra daun tanaman jambu air dan rambutan setelah diambil menggunakan Kamera Canon Mirrorless M3 selanjutnya dipindah ke laptop untuk dilakukan pengolahan citra digital. Pada Gambar 3 dapat dilihat tahapan pengolahan citra digital untuk menghitung luas daun menggunakan *software* ImageJ dengan prinsip perhitungan jumlah *pixel* (Irwan & Wicaksono, 2017; Madhavi *et al.*, 2022; Umam *et al.*, 2023; Zhang, 2020). Objek citra daun dalam satuan *pixel* diubah dan diolah dengan *software* ImageJ menjadi satuan luas berdasarkan objek tuntun yang telah diatur skalanya dari satuan *pixel* ke satuan cm.

Dusun Kiringan terletak di bagian selatan pusat kota Yogyakarta, tepatnya di Desa Canden, Kecamatan Jetis, Kabupaten Bantul. Meski berdiri di dataran rendah, dusun ini dekat dengan hawa sejuk perbukitan. Kondisi ini menjadikan tanah di Dusun Kiringan sangat subur, sehingga mayoritas warganya memilih

profesi sebagai petani—menanam padi di musim hujan dan tanaman hortikultura di musim kemarau.

Selain sebagai petani lahan, warga dusun Kiringan juga punya kebiasaan menanam tanaman obat keluarga (TOGA) di pekarangan rumah mereka. Tercatat dari kurang lebih 250 kepala keluarga, 50% di antaranya adalah penanam tanaman-tanaman ini. Adapun tanaman obat keluarga (TOGA) yang umum ditanam warga adalah tanaman yang tergolong sebagai empon-empon, yakni tanaman jamu-jamuan akar, seperti jahe, kunyit, temu lawak dan sebagainya.

Mbah Joparto merupakan pelopor produksi jamu tradisional dari hasil tanaman obat keluarga (TOGA) milik warga dusun Kiringan. Kebiasaan ini kemudian menginspirasi warga di sekitarnya sehingga terdapat sekitar 132 penjual jamu aktif di dusun Kiringan. Oleh karena itu, pada 2016 dusun Kiringan ditetapkan sebagai salah satu aset pariwisata kabupaten Bantul dan diberi nama “Desa Wisata Jamu Gendong Kiringan”. Lewat latar belakang demikian, produksi jamu tradisional dari tanaman obat keluarga (TOGA) ini menjadi salah satu ladang komersial bagi warga dusun Kiringan.

Meskipun masih menggunakan metode atau tata cara yang benar-benar tradisional, produksinya tak kunjung terhenti, karena ditopang dengan nama “Desa Wisata” yang disandang sebagai jaminan pemasaran yang menjanjikan.

Analisis Faktor Internal

Memahami matriks SWOT mensyaratkan analisis akan faktor internal maupun eksternal yang menjadi titik tumpu penelitian dapat berjalan. Maka dari itu, menilik gambaran umum di atas, penulis mengidentifikasikan faktor internal yang meliputi *Strengths* (Kekuatan) dan *Weaknesses* (Kelemahan).

Strengths (Kekuatan)

1. Bibit tanaman mudah diperoleh:
Suplai bahan merupakan kunci pemenuhan skala produksi atas permintaan pasar atau konsumen. Oleh sebab itu, kelangkaan dan kemudahan pengadaan bahan merupakan faktor nomor satu dalam perilaku produksi. Masyarakat Dusun Kiringan – khususnya yang melakukan produksi jamu – selama ini tidak mengalami kesulitan dalam mencari bibit TOGA, karena TOGA yang dijadikan jamu mayoritas jenis tanaman empon-empon, seperti: jahe, kunyit, temu lawak dan sebagainya, bibit tanaman tersebut dapat ditemukan di sekitar rumah.
2. Tidak memerlukan lahan yang luas:
Dengan karakteristik tanaman yang mudah tumbuh di berbagai kondisi tanah (media tanam), menjadikan TOGA tidak memaksa petani menggunakan lahan sawah untuk menanamnya. Metode penanaman dalam pot, dalam *polybag*, atau botol minuman bekas dapat menjadi alternatif menanam tumbuhan-tumbuhan ini. Fleksibilitas yang menjadi keunggulan signifikan.
3. Jamu sebagai produk khas yang diakui:
Sebagai Dusun yang terkenal akan jamu gendongnya seperti jamu beras kencur, *uyup-uyup* dan jahe merah, tentu sudah menjadi sebuah keunggulan dan daya tarik tersendiri. Jamu gendong yang secara turun-temurun resep dan cara pengolahannya telah diwariskan dari generasi ke generasi tak ayal menjadi satu produk khas warga masyarakat Dusun Kiringan.

Weaknesses (Kelemahan)

1. Kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan skala besar (skala produksi):
Berdasarkan wawancara dengan penduduk lokal, penulis memperoleh informasi bahwa TOGA hanya dimanfaatkan untuk kebutuhan pengobatan sehari-hari warga. Produksi skala besar hanya dilakukan saat kunjungan wisatawan. Hal ini

mengindikasikan kurangnya pemahaman penduduk lokal tentang pemanfaatan TOGA dalam skala produksi besar. Mereka juga memiliki pengetahuan yang terbatas mengenai strategi pemasaran dan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan di bidang obat herbal.

2. Minimnya sarana dan teknologi penunjang produksi:
Rendahnya produksi erat kaitannya dengan keterbatasan sumber daya manusia, sarana prasarana, dan teknologi pendukung. Dua faktor terakhir menjadi alasan yang paling signifikan. Sarana yang tidak memadai dan ketergantungan pada alat-alat tradisional menghambat perkembangan produktivitas masyarakat. Jika tidak diatasi, ketimpangan antara produktivitas dan permintaan pasar akan menjadi masalah serius di masa depan.
3. Pemasaran masih skala kecil (lokal):
Pengetahuan yang terbatas tentang pasar produksi skala besar, serta kurangnya sarana dan teknologi produksi yang memadai, membatasi kegiatan pemasaran masyarakat hanya pada skala lokal. Tanpa produksi dan pemasaran skala besar, keuntungan yang diperoleh cenderung kecil. Kondisi ini dapat berdampak negatif pada minat masyarakat untuk melestarikan dan memanfaatkan TOGA secara berkelanjutan.

Analisis Faktor Eksternal

Analisa SWOT juga mensyaratkan faktor eksternal di mana *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Tantangan) menjadi bagian di dalamnya.

Opportunities (Peluang)

1. Dukungan pemerintah dan organisasi non-pemerintahan:
Surat Keputusan Bupati Bantul No. 240 tahun 2016 menetapkan Desa Wisata Jamu Gendong Kiringan, menunjukkan perhatian pemerintah terhadap potensi TOGA di

dusun ini. Kunjungan rutin dari organisasi dan komunitas herbal juga membuktikan minat terhadap aktivitas masyarakat Kiringan. Hal ini dapat menjadi awal membangun relasi untuk pengembangan produksi dan pemanfaatan TOGA di masa depan.

2. Tren konsumsi produk alami:
Tren konsumsi produk alami dan gerakan peduli lingkungan kini menjadi kebiasaan luas, membuka peluang pemasaran produk khas dusun Kiringan seperti jamu. Media sosial menjadi sarana pemasaran efektif, memungkinkan akses kapan saja dan di mana saja. Kemajuan teknologi telah memudahkan proses pemasaran dan pengenalan produk.
3. Alternatif lapangan pekerjaan:
Dengan pemasaran yang baik, bukan sebuah kemustahilan bahwa TOGA mampu menjadi alternatif lapangan pekerjaan. Di tengah menyempitnya lapangan pekerjaan dan merebaknya UMKM di pinggir-pinggir jalan, pemanfaatan dan produksi hasil olahan TOGA tentu dapat menjadi secercah harapan dan mampu bersaing di luaran sana. Ramah lingkungan, bahan yang mudah dibudidayakan, menjadikan suplai dan permintaan dapat dikatakan seimbang.

Threats (Tantangan)

1. Persaingan industri:
Menjamurnya obat-obatan kimia yang lebih praktis dan murah. Obat-obatan kimia makin mudah ditemui, apotek di sana-sini, harga terjangkau dan mudahnya cara konsumsi tentunya menjadi tantangan berat bagi produk-produk jamu tradisional, khususnya TOGA. Belum lagi jamu yang sudah dicap “pahit”. Tanpa harus menanam, mencuci, diparut lalu direbus. Tinggal sobek bungkus kemudian telan,

menjadikan obat-obat pabrikan masih menjadi pilihan masyarakat ramai.

2. Tingkat jenuh konsumen yang fluktuatif:
Berkaitan dengan tantangan pertama, inovasi, kepraktisan, dan variasi menjadi keunggulan obat-obatan pabrikan yang memiliki manajemen solid. Jamu sebagai olahan TOGA cenderung memiliki rasa yang monoton. Padahal tingkat kejenuhan konsumen sangat beragam, terutama bagi mereka yang awam terhadap jamu—mereka lebih memilih obat-obatan dengan berbagai varian rasa seperti jeruk, anggur, atau buah-buahan lainnya. Obat-obatan pabrikan juga dipasarkan sebagai produk ramah anak. Ini merupakan satu lagi keunggulan yang tidak dimiliki TOGA yang identik dengan tradisionalitas.
3. Kurangnya kesadaran akan pemanfaatan dan pengembangan TOGA:
Sebagai dampak dari perilaku konsumtif yang praktis, kecenderungan memilih obat-obat kemasan tak dapat dielakkan lagi. Menjadikan masyarakat umumnya kurang tahu manfaat TOGA. Lambat laun jika tak dilakukan inovasi dan penyuluhan terkait, bukan mustahil bahwa TOGA ini akan tersisihkan. PR-nya adalah menumbuhkan kesadaran atas pemanfaatan tumbuhan-tumbuhan herbal yang minim risiko ini agar mampu bersaing dengan kemudahan jaman.

Analisis SWOT

Setelah mengidentifikasi faktor internal maupun eksternal, (kelemahan, peluang serta tantangan pengembangan TOGA), maka diperoleh Tabel SWOT (Tabel 1).

Tabel 1: Analisis SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	<i>Strengths</i> (kekuatan) 1. Bibit tanaman mudah diperoleh 2. Tidak memerlukan lahan luas 3. Produk khas yang diakui (jamu)	<i>Weaknesses</i> (kelemahan) 1. Kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan skala besar 2. Minimnya sarana dan teknologi penunjang produksi 3. Pemasaran masih skala kecil
<i>Opportunities</i> (peluang) 1. Dukungan pemerintah dan organisasi non pemerintahan 2. Tren konsumsi produk alami 3. Alternatif lapangan pekerjaan	Strategi S-O 1. Berkolaborasi dengan pemerintah dan organisasi non pemerintah dalam pengembangan 2. Meningkatkan produk khas guna menghadapi tren konsumsi produk alami 3. Memberikan sosialisasi pada masyarakat akan peluang usaha dibalik TOGA	Strategi W-O 1. Mengadakan program pelatihan tentang pemanfaatan skala besar TOGA 2. Mencari dukungan dalam pengadaan sarana produksi 3. Menjalin kerja sama sebagai usaha pemasaran produk agar jadi alternatif lapangan pekerjaan
<i>Threats</i> (ancaman) 1. Persaingan industri: menjamurnya obat-obatan kimia yang lebih praktis dan murah 2. Tingkat jenuh konsumen yang fluktuatif 3. Kurangnya kesadaran akan pemanfaatan dan pengembangan TOGA	Strategi S-T 1. Bangun organisasi dengan dasar pengelolaan yang kuat dan regenerasi penerus guna membentuk kesadaran 2. Bekerja sama dengan komunitas lokal dan membangun kemitraan 3. Mengembangkan varian produk yang lebih menarik	Strategi W-T 1. Memberi dukungan berupa pengembangan SDM dengan pelatihan agar memiliki pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan 2. Pengadaan sarana yang baik guna menunjang produktivitas 3. Membangun kemitraan yang sehat dan melakukan pelebaran sayap usaha

Sumber: Analisis data Primer, 2024

Strategi Pengembangan TOGA

Strategi S-O merupakan strategi di mana kekuatan digunakan sebagai upaya pengembangan dengan mengambil segala keuntungan yang ada.

1. Berkolaborasi dengan pemerintah dan organisasi non-pemerintah dalam pengembangan. Dukungan dari kedua pihak ini diharapkan dapat mempermudah akses terhadap pengelolaan, manajemen, dan pemasaran. Peran mereka sangat penting dalam memberikan evaluasi mendalam

tentang tata kelola dan manajemen produksi. Integrasi dengan program-program pemerintah berpotensi menciptakan simbiosis yang menguntungkan di masa depan. Sementara itu, organisasi non-pemerintah diharapkan dapat menjadi saluran efektif untuk memperkenalkan produk secara luas. Lebih jauh lagi, kolaborasi dengan organisasi-organisasi ini dapat membantu menyelaraskan produk dengan isu-isu

aktual yang sedang menjadi perhatian masyarakat.

2. Meningkatkan produk khas untuk menghadapi tren konsumsi produk alami. Peningkatan produktivitas sumber daya manusia dan inovasi varian produk menjadi syarat mutlak kemajuan sebuah usaha. Hal ini juga berlaku dalam pengembangan TOGA di dusun Kiringan. Saat ini, masyarakat umum banyak yang mengikuti tren konsumsi produk alami. Kesadaran akan kelestarian lingkungan yang meningkat seharusnya dilihat sebagai peluang untuk meningkatkan mutu dan produktivitas SDM terkait. Pangsa pasar yang besar tentu membutuhkan tingkat produktivitas yang tinggi pula. Terlebih lagi dengan status "Desa Wisata" yang telah disandang..
3. Memberikan sosialisasi kepada masyarakat tentang peluang usaha TOGA. Aspek paling fundamental adalah meningkatkan kesadaran masyarakat akan potensi ekonomi di balik budidaya tanaman obat keluarga (TOGA). Dengan meningkatnya kesadaran ini, masyarakat akan memiliki motivasi lebih besar dalam pengelolaannya. Sosialisasi sebaiknya dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan. Pemahaman tentang tren sosial dan peningkatan budaya konsumsi produk alami perlu disampaikan kepada masyarakat. Dengan demikian, masyarakat dapat termotivasi untuk bergerak, minimal karena melihat peluang usaha yang menjanjikan keuntungan signifikan.

Strategi W-O merupakan strategi yang ditujukan guna memperkecil kekurangan yang dimiliki dan diharapkan juga untuk mampu mengambil keuntungan dari peluang yang ada.

1. Mengadakan program pelatihan tentang pemanfaatan TOGA skala besar. Untuk mengatasi kelemahan seperti kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan,

pengelolaan, dan pemasaran TOGA dalam skala besar, perlu dilakukan peningkatan pemahaman melalui diskusi dan forum dusun. Meningkatkan motivasi warga dalam pengembangan tanaman obat keluarga agar dapat bersaing dengan produk lain menjadi fokus yang perlu diperhatikan. Motivasi warga dapat ditingkatkan melalui kegiatan pengembangan produk, seperti diversifikasi produk turunan, pelatihan penanganan produk yang lebih higienis, serta wawasan peningkatan pemasaran baik melalui pasar *offline* maupun *online*. Kegiatan-kegiatan ini diharapkan dapat membuat SDM terkait menyadari potensi kenaikan pendapatan, jaminan pemasaran, serta penghasilan rutin yang bisa didapat. Singkatnya, memberikan pemahaman bahwa dengan inovasi dan kreativitas lebih lanjut, budidaya TOGA berpotensi menjadi alternatif sumber penghasilan yang menjanjikan.

2. Mencari dukungan dalam pengadaan sarana. Minimnya sarana dan teknologi modern dalam pengelolaan dan pengolahan merupakan kelemahan yang perlu diatasi dengan mencari dukungan pihak kedua, seperti pemerintah, komunitas, dan lainnya. Pengadaan sarana yang memadai menjadi tolok ukur bagi produktivitas yang baik. Alternatif lain adalah melalui mediasi perangkat dusun untuk menambah sarana serta teknologi penunjang produksi, atau mencari investor. Tanpa menghadapi kelemahan dan mengambil risiko, perkembangan sulit tercapai.
3. Menjalin kerja sama untuk memasarkan produk dan menciptakan lapangan pekerjaan. Kegiatan produksi dan pemasaran yang berkelanjutan dapat membuka peluang kerja bagi warga dusun Kiringan. Namun, pemasaran tetap menjadi tantangan signifikan. Oleh karena itu,

kolaborasi dengan komunitas atau perusahaan terkait menjadi pilihan strategis. Kerja sama ini tidak hanya memudahkan pemasaran, tetapi juga menjamin pengembangan diversifikasi produk turunan dan meningkatkan higienitas produk. Lebih jauh lagi, melalui kemitraan dengan pihak-pihak terkait, manajemen yang efektif serta tata kelola dan perencanaan yang baik dapat tercapai..

Strategi S-T merupakan strategi yang bertujuan memaksimalkan kekuatan internal dalam menghadapi tantangan atau ancaman yang ada.

1. Bangun organisasi dengan dasar pengelolaan yang kuat dan regenerasi penerus untuk membentuk kesadaran. Untuk mengembangkan industri ini agar dapat lebih besar di masa depan, membangun organisasi dengan dasar pengelolaan yang kuat menjadi syarat mutlak. Dengan fondasi tersebut, diharapkan aspek-aspek layanan seperti kualitas produk dan pelayanan pelanggan dapat dipertahankan. Hal ini juga dilakukan agar mampu menghadapi tantangan global seperti menjamurnya obat-obat kimia yang lebih praktis dan murah. Selain itu, regenerasi anggota organisasi juga penting, sebab tanpa regenerasi, kesadaran atas pemanfaatan dan pengelolaan TOGA yang baik dan benar akan hilang termakan waktu. Singkatnya, keberlanjutan kompleksitas pengelolaan serta status quo dari sistem produksi dapat terjaga.
2. Bekerja sama dengan komunitas lokal dan membangun kemitraan. Tantangan kedua industri TOGA adalah kejenuhan konsumen serta keterbatasan sarana. Dua persoalan yang berkaitan dengan produksi dan pemasaran ini dapat diatasi secara signifikan melalui kerja sama dengan komunitas lokal, pemerintah, maupun perusahaan terkait. Membangun kemitraan dengan pihak-pihak tersebut diharapkan membuka jalan

pemasaran serta pengadaan sarana produksi yang lebih baik di masa depan. Tanpa kemitraan, industri TOGA cenderung stagnan dalam skala kecil, menghadapi tantangan produksi tanpa kemajuan, dan kurangnya evaluasi dalam manajemen pemasaran maupun produksi..

3. Mengembangkan varian produk yang lebih menarik. Dalam menghadapi persaingan industri, pengembangan varian produk turunan dari TOGA atau jamu menjadi hal yang krusial. Konsumen cenderung memilih produk dengan varian yang lebih menarik. Inovasi dan kreativitas—tanpa mengurangi nilai guna produk—diharapkan menjadi solusi atas tantangan ini. Dengan inovasi berkelanjutan, perkembangan pemasaran produk dapat terjamin. Melalui pemasaran yang lancar, diharapkan kesadaran dan motivasi SDM akan tumbuh untuk terus meningkatkan kualitas produk. Oleh karena itu, untuk menunjang produktivitas, diperlukan dorongan kemajuan dan evaluasi terus-menerus dari sisi produksi.

Strategi W-T merupakan strategi yang ditujukan guna mempersempit kekurangan yang dimiliki serta menghadapi tantangan maupun ancaman yang ada.

1. Memberikan dukungan pengembangan SDM melalui pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan. Untuk mengatasi kekurangan utama—yaitu minimnya pengetahuan pengelolaan dan pengolahan TOGA oleh SDM—perlu diadakan pelatihan-pelatihan intensif bagi warga masyarakat sebagai pelaku industri. Dengan dukungan pengembangan SDM ini, diharapkan warga dapat memperluas pengetahuan mereka tentang manajemen, pengolahan, dan pemasaran. Peningkatan keterampilan juga bisa menjadi alternatif, misalnya melalui pendidikan sejak dini. Generasi penerus dapat diperkenalkan dengan proses

pengolahan TOGA menjadi jamu siap pakai, serta strategi pemasaran baik *offline* maupun *online*.

2. Pengadaan sarana yang memadai untuk menunjang produktivitas. Kekurangan sarana dan teknologi akan berdampak pada tingkat produksi yang seharusnya berbanding lurus dengan permintaan pasar. Jika produksi menurun sementara permintaan pasar meningkat, ketimpangan pasti terjadi. Oleh karena itu, penyediaan sarana menjadi semakin penting. Evaluasi dan pengadaan sarana serta teknologi dalam proses produksi harus diutamakan. Hal ini dapat dicapai melalui kemitraan atau membuka peluang investasi. Dengan menerima investor dan membangun kemitraan, masalah mendasar seperti pengadaan sarana dan teknologi dapat diatasi, menjamin keberlangsungan produksi dan kegiatan pemasaran.
3. Membangun kemitraan yang sehat dan memperluas jangkauan usaha. Tantangan utama industri TOGA adalah pemasaran yang masih terbatas pada skala lokal, yang menghambat kemajuannya. Keterbatasan ini berdampak pada menurunnya minat dan kesadaran masyarakat terhadap produk TOGA. Oleh karena itu, membangun kemitraan yang sehat diharapkan menjadi solusi untuk meningkatkan pemasaran produk-produk TOGA. Langkah ini akan berdampak pada perluasan jangkauan usaha industri, sekaligus mendorong para pelaku industri untuk menjamin keberlanjutan industri tanaman obat keluarga (TOGA). Dengan perluasan usaha yang signifikan, industri TOGA akan semakin menarik perhatian masyarakat karena potensinya menghasilkan pendapatan besar dan

menjanjikan keuntungan finansial yang signifikan.

KESIMPULAN

1. Faktor internal yang mempengaruhi pengembangan tanaman obat keluarga (TOGA) di Dusun Kiringan yaitu bibit tanaman obat mudah didapat dan masyarakat memanfaatkan halaman sekitar untuk budidaya. Faktor eksternalnya meliputi kurangnya pengetahuan masyarakat akan manfaat TOGA dan minimnya sarana serta prasarana produksi, yang mengakibatkan pemasaran hanya pada skala daerah. Dukungan pemerintah dan non-pemerintah sangat berpengaruh pada konsumsi produk tanaman obat.
2. Strategi yang dapat di gunakan dalam pengembangan budidaya tanaman obat adalah memberikan sosialisasi pada masyarakat tentang manfaat TOGA dan berkolaborasi dengan pemerintah sehingga membuka lapangan kerja bagi masyarakat dengan membuat produk yang lebih menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Pujiasmanto, B. 2009. Strategi pengembangan budidaya tumbuhan obat dalam menunjang pertanian berkelanjutan. Makalah: Disampaikan pada Sidang Senat Terbuka Universitas Sebelas Maret pada tanggal, 30.
- Qothrunnada, K. 2022. *Mengenal Pengertian Tanaman TOGA dan Beragam Jenisnya*. Detik Bali. Available at: <https://www.detik.com/bali/berita/d-6411553/mengenal-pengertian-tanaman-toga-dan-beragam-jenisnya>. [Date accessed: July 5, 2024].