

MODEL PENINGKATAN DAYA SAING UMKM MINUMAN JAMU TRADISIONAL DI KABUPATEN PAMEKASAN

Yanuba Cahya Ramadhanti*, Ihsannudin
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura,
Bangkalan, Indonesia
Email: yanubacahya.ramadhanti@gmail.com

ABSTRAK

Kabupaten Pamekasan menjadi salah satu daerah di Madura yang memiliki potensi dalam pengembangan minuman jamu tradisional dengan keberadaan UMKM minuman jamu tradisional. Namun, UMKM tersebut belum mampu untuk berkembang dan berdaya saing. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui profil UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan dan faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah analisis deskriptif dan analisis Partial Least Square. Hasil penelitian menunjukkan 56,7% UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan masih tergolong usaha baru dan 43,3% memiliki lama usaha di atas 10 tahun dan merupakan usaha turun temurun. Skala usaha UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan termasuk ke dalam skala usaha mikro. Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM minuman jamu tradisional diantaranya faktor kondisi permintaan dan faktor strategi usaha dan persaingan. Sehingga untuk meningkatkan daya saing UMKM minuman jamu tradisional maka pelaku UMKM perlu menjalin relasi kerjasama dengan berbagai pihak serta memanfaatkan teknologi informasi sebagai media promosi guna memperluas dan meningkatkan permintaan jamu. Selain itu, pelaku UMKM juga perlu meningkatkan kemampuan dalam melihat peluang serta lebih memperhatikan kondisi dari para pesaing.

Kata kunci: Daya Saing, Jamu, UMKM, PLS

COMPETITIVENESS IMPROVEMENT MODEL OF TRADITIONAL HERBAL DRINKS MSMEs IN PAMEKASAN REGENCY

ABSTRACT

Pamekasan Regency is one of the areas in Madura that has potential in the development of traditional herbal drinks with the existence of SMEs for traditional herbal drinks. However, these SMEs have not been able to develop and be competitive. The purpose of this study was to determine the profile of SMEs in traditional herbal drinks in Pamekasan Regency and the factors that influence the competitiveness of SMEs in traditional herbal drinks. The method used in this research is descriptive analysis and Partial Least Square analysis. The results showed that 56.7% of MSMEs in traditional herbal drinks in Pamekasan Regency were still classified as new businesses and 43.3% had a business period of more than 10 years and were hereditary businesses. The business scale of MSMEs for traditional herbal drinks in Pamekasan Regency is included in the micro business scale. Factors that affect the competitiveness of MSMEs for traditional herbal drinks include demand conditions and business strategy and competition factors. So to increase the competitiveness of MSMEs for traditional herbal drinks, MSME actors need to establish cooperative relationships with various parties and utilize information

technology as a promotional medium to expand and increase demand for herbal medicine. In addition, MSME actors also need to improve their ability to see opportunities and pay more attention to the conditions of competitors.

Keywords: Competitiveness, Herbal Medicine, MSMEs, PLS

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang kaya akan rempah-rempah dan tanaman obat berkhasiat tinggi. Rempah dan tanaman obat tersebut memiliki ragam manfaat salah satunya sebagai pengobatan tradisional dalam bentuk minuman jamu yang diracik sesuai dengan bahan dasar dan kegunaannya (Mugniza & Sulistianto, 2020). Dalam hal ini, Indonesia memiliki potensi yang baik dalam bidang produksi dan pengembangan minuman jamu tradisional. Berdasarkan hasil Riset Kesehatan Dasar, 95,6% masyarakat yang meminum jamu dapat merasakan khasiatnya. Selain itu, Indonesia juga masih memiliki usaha jamu yang dikelola secara tradisional dan sangat sederhana ditengah perkembangan teknologi yang semakin maju untuk memproduksi jamu dalam skala industri (A'yunin et al., 2019).

Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu daerah di Indonesia yang masyarakatnya masih banyak mengkonsumsi minuman jamu tradisional. Kabupaten Pamekasan juga menjadi salah satu daerah di pulau Madura yang mempunyai potensi pengembangan minuman jamu tradisional. Potensi tersebut dapat dilihat dari keberadaan UMKM minuman jamu tradisional yang tersebar luas di 13 kecamatan yang ada di Pamekasan termasuk juga sentra pembuatan jamu yang ada di kecamatan Tlanakan, Pamekasan, dan Pakong. Selain itu, di Pamekasan dapat dengan mudah menjumpai petani maupun pedagang rempah dan tanaman obat yang menjadi sumber bahan baku jamu (Sugiarti & Arifiyanti, 2018). Fenomena pandemi Covid-19, menyebabkan UMKM minuman jamu tradisional di Pamekasan semakin bermunculan. Hal tersebut didorong oleh masyarakat yang beralih atau lebih memilih pengobatan herbal untuk menjaga dan meningkatkan daya tahan tubuhnya dari ancaman Covid-19.

Minuman jamu tradisional sebagai salah satu dari produk agri non pangan harus mampu mempertahankan keeksistensiannya karena memiliki potensi yang sangat baik. Namun selama ini, UMKM minuman jamu tradisional di Pamekasan menunjukkan bahwa pelaku usahanya belum mampu mengelola usahanya dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari keterbatasan manajemen usaha yang menyebabkan tidak adanya pengembangan usaha yang berarti. Sedangkan kemampuan manajemen merupakan salah satu hal penting dalam meningkatkan daya saing usaha (Tahwin et al., 2019). Dengan demikian, pelaku usaha jamu di Pamekasan dapat dikatakan belum mampu untuk berdaya saing. Sementara itu, untuk dapat mempertahankan keeksistensiannya serta melakukan pengembangan, daya saing sangatlah penting bagi suatu UMKM.

UMKM dapat dikatakan berdaya saing apabila mampu mengelola manajemen usahanya dengan baik (Suyanto & Purwanti, 2020). Pelaku usaha juga dituntut untuk dapat menggunakan strategi bersaing yang sesuai dengan kondisi lingkungan usahanya supaya mampu mempertahankan keunggulan bersaing dan tetap eksistensiannya (Winarti et al., 2019). Pada dasarnya, terdapat banyak faktor yang dapat digunakan untuk mengukur daya saing. Salah satunya teori daya saing yang dikemukakan oleh Michael E. Porter dalam suatu model yang dikenal dengan *Porter Diamond Model*, dikemukakan bahwa terdapat empat komponen yang saling terkait untuk mengukur daya saing yaitu faktor kondisi,

kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, serta strategi, struktur dan pesaing dari perusahaan itu sendiri (Cho & Moon, 2000).

Menurut Zulkifli (2014), model peningkatan daya saing penjual jamu gendong di Kota Jambi dapat diukur oleh variabel pengelolaan pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan operasional terhadap daya saing UMKM. Sementara itu, Lantu et al. (2016), mengemukakan bahwa daya saing UMKM di Indonesia dibentuk oleh enam variabel yaitu ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha, kemampuan usaha, kebijakan dan infrastruktur, riset dan teknologi, dukungan eksternal, serta kinerja usaha. Selain itu, Sarwido & Sulistyawati (2014) juga mengemukakan tentang model optimalisasi daya saing pada UMKM di Jepara yang mana dipengaruhi oleh aspek internal, aspek eksternal, kemampuan berinovasi, serta hambatan kemitraan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian lainnya dikarenakan objek penelitian ini menggunakan UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan. Selain itu, variabel yang digunakan untuk membentuk model daya saing didasarkan pada teori *diamond porter* serta peran pemerintah.

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan model daya saing UMKM minuman jamu tradisional sebagai suatu upaya untuk meningkatkan daya saing UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan guna meningkatkan standar hidup pelaku usaha maupun sebagai salah satu acuan untuk meningkatkan perekonomian melalui UMKM minuman jamu tradisional. Model yang disusun dalam penelitian ini mengakomodasikan faktor-faktor yang mendukung peningkatan daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Guna pencapaian tujuan tersebut maka perlu mengetahui (1) profil UMKM minuman jamu tradisional Madura di Kabupaten Pamekasan, dan (2) faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan daya saing UMKM minuman jamu tradisional.

TINJAUAN PUSTAKA

Jamu merupakan obat herbal tradisional asli Indonesia yang sudah ada sejak lama dan menjadi resep turun temurun yang terus dipertahankan serta dikembangkan oleh masyarakat Indonesia. Jamu dengan bahan dasar tanaman obat, digunakan sebagai alternatif pengobatan tradisional yang memiliki ragam manfaat sesuai dengan ramuan dan kandungan bahan baku yang dipergunakan (Arifin et al., 2016). Salah satu jenis penggunaan jamu ialah minuman jamu yang dikenal sebagai minuman fungsional yang enak dan menyegarkan karena dapat membantu penyembuhan penyakit, mencegah penyakit, dan meningkatkan kesehatan (A'yunin et al., 2019). Kelebihan minuman jamu tradisional diantaranya harga yang relatif murah, bahan-bahan yang melimpah dan mudah didapat, serta kandungan bahan kimia yang lebih ringan dibandingkan obat-obatan kimia. Di sisi lain, minuman jamu tradisional memiliki efek yang tidak dapat dirasakan seketika, dan sebagian besar jamu tradisional belum dilakukan penelitian tentang jaminan keamanan dan dosis yang tepat dalam mengkonsumsi jamu (Sari, 2019).

Keberadaan jamu juga memberikan suatu peluang bagi para petani dalam mengembangkan lahannya untuk budidaya tanaman obat (Listyana & Gina, 2017). Hal tersebut dikarenakan tingginya permintaan akan tanaman obat

untuk kebutuhan usaha jamu. Pemanfaatan tanaman obat dapat terlihat pada potensi agroindustri UMKM jamu yang nantinya akan memiliki dampak terhadap perubahan pencapaian target pembangunan pada suatu daerah (Siregar et al., 2020).

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008, UMKM merupakan suatu usaha ekonomi produktif milik perorangan maupun badan usaha milik perorangan dan bukan bagian dari anak cabang suatu usaha besar maupun perusahaan dan digolongkan menurut jumlah kekayaan bersih yang dimiliki serta hasil penjualan tahunan oleh sebuah usaha. Menurut Puryono & Kurniawan (2017), Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kelompok industri kreatif, industri kecil modern, dan industri tradisional, serta industri kerajinan yang usahanya dimiliki oleh masyarakat Indonesia.

Penggolongan UMKM menurut UU No. 20 Tahun 2008 diantaranya (1) usaha mikro merupakan usaha dengan kekayaan bersih tidak lebih dari Rp 50.000.000,- yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan tidak lebih dari Rp 300.000.000,-, (2) usaha kecil merupakan usaha dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- hingga Rp 500.000.000,- yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- hingga Rp 2.500.000.000,-, dan (3) usaha menengah merupakan usaha dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- hingga Rp 10.000.000.000,- yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,- hingga Rp 50.000.000.000,-. Sementara itu, Badan Pusat Statistik menggolongkan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja diantaranya; (1) usaha mikro yaitu usaha dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang, (2) usaha kecil yaitu usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 hingga 19 orang, dan (3) usaha menengah yaitu usaha dengan jumlah tenaga kerja 20 hingga 99 orang.

UMKM di Indonesia merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbanyak yang mampu bertahan dalam bermacam tantangan dan krisis ekonomi (Sedyastuti, 2018). UMKM memiliki beberapa kekuatan diantaranya fleksibel sehingga mampu bertahan dalam menghadapi berbagai tantangan dari lingkungan, kemampuan dalam berinovasi, dan adanya ketergantungan usaha besar terhadap UMKM (Andriyanto, 2018). Menurut Sugiarti & Arifiyanti (2018) usaha jamu memiliki potensi pasar yang masih terbuka, memberikan kontribusi pada peningkatan pendapatan masyarakat, menyediakan lapangan kerja maupun kesempatan usaha bagi masyarakat sehingga diharapkan mampu mendorong kemandirian ekonomi masyarakat maupun daerah. Dalam agribisnis, pengembangan agroindustri UMKM jamu akan memberikan suatu potensi yang baik mulai dari hulu hingga ke hilir dan secara keseluruhan akan berdampak pada pembangunan (Siregar et al., 2020).

Menurut Ariani & Utomo (2017), UMKM memiliki daya saing yang lemah dikarenakan beberapa masalah diantaranya pemasaran, modal, inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi, rencana pengembangan usaha, dan kesiapan dalam menghadapi tantangan. Daya saing merupakan suatu kemampuan untuk memproduksi dan menjual produk barang maupun jasa dengan memberikan nilai lebih dibanding pesaingnya (Suyanto & Purwanti, 2020). Daya saing menjadi suatu upaya yang harus dilakukan untuk

mempertahankan keeksistensian suatu usaha (Asmara & Rahayu, 2013). Daya saing suatu usaha dapat ditentukan dengan kemampuan dalam berinovasi dan meningkatkan keuntungannya. Kompetitifnya suatu perusahaan melalui inovasi yang dilakukan dapat meliputi peningkatan suatu proses produksi maupun kualitas produk. Pada dasarnya, keunggulan daya saing suatu perusahaan diperoleh karena adanya tantangan dan tekanan dari lingkungan. (Langoday & Sadipun, 2016).

Daya saing menjadi faktor penting yang saat ini sudah tidak dapat dihindarkan dari siklus perekonomian. Menurut Krisnawan & Safirin (2021) konsep daya saing merupakan tingkat produktivitas dari sebuah perusahaan sehingga dapat diterapkannya pada level nasional. Konsep daya saing juga dapat dijelaskan dalam teori ekonomi mikro secara klasik yang menjelaskan bahwa keberhasilan suatu perusahaan diindikasikan oleh profitabilitasnya, sehingga mengoptimalkan keuntungan merupakan tujuan dari suatu perusahaan (Fauzi, 2012). Apabila suatu perusahaan tidak memiliki kemampuan dalam menghasilkan keuntungan, maka perusahaan tersebut dapat dikatakan tidak berdaya saing atau tidak kompetitif. Beberapa bentuk persaingan diantaranya ialah adanya produk pengganti, adanya tawar menawar dari pembeli maupun pemasok, keberadaan pendatang baru dan persaingan antar para pesaing yang ada. Sehingga bentuk persaingan tidak hanya sebatas pada sesama perusahaan namun juga dari pembeli, pemasok, produk pengganti, dan pendatang baru (Andriyanto, 2018).

Menurut Lantu et al. (2016), model daya saing UMKM dibentuk oleh ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha, kondisi usaha, kebijakan dan infrastruktur, riset dan teknologi, dukungan eksternal berupa finansial dan kemitraan, serta kinerja usaha. Sementara penelitian Wardhani & Agustina (2015) menunjukkan bahwa daya saing dipengaruhi oleh faktor keuangan dan faktor pemasaran. Sejalan dengan penelitian tersebut, Krisnawan & Safirin (2021) menyebutkan faktor yang mempengaruhi daya saing terdiri dari faktor produk, sumber daya, dan infrastruktur.

Penelitian ini berusaha untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM jamu tradisional Madura dengan menggunakan *Partial Least Squares* (PLS). PLS dianggap sangat tepat untuk penelitian yang mengestimasi beberapa hubungan sebab akibat antar satu atau lebih variabel independen dan variabel dependen (Mikalef & Pateli, 2017). Analisis PLS juga digunakan untuk menganalisis konstruk yang dibentuk dengan indikator reflektif dan formatif serta untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antar variabel laten (Irwan & Adam, 2015).

Berdasarkan teori *Porter Diamond Model*, daya saing dipengaruhi oleh strategi, struktur, dan tingkat persaingan perusahaan; faktor kondisi; permintaan; serta keberadaan industri terkait dan pendukung. Model *Porter's Diamond* tersebut nantinya dapat menggambarkan situasi usaha yang dijalankan dan mengetahui posisi keunggulan usaha (Putra & Maulana, 2019). Sehingga variabel yang digunakan dalam penelitian ini dan diduga berpengaruh terhadap peningkatan daya saing UMKM jamu tradisional Madura terdiri dari faktor kondisi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, strategi usaha dan persaingan, serta peran pemerintah.

Faktor kondisi merupakan keadaan dari faktor-faktor produksi di dalam suatu usaha industri (Wardani & Mulatsih, 2017). Faktor kondisi tersebut berkaitan dengan sumber daya bahan baku dan penolong, sumber daya manusia, sumber daya modal, dan teknologi (Rustian & Widiastuti, 2020). Sementara kondisi permintaan dapat dilihat dari jumlah maupun tingkat permintaan yang mana dapat mempengaruhi perusahaan dalam melakukan inovasi (Baso & Anindita, 2018). Selain itu, kondisi permintaan juga berkaitan dengan sumber permintaan, pemasaran produk, dan keunggulan produk (Handayani et al., 2012).

Industri terkait dan pendukung berkaitan dengan industri lainnya yang saling mendukung dan berhubungan (Handani & Trimo, 2021). Dalam hal ini, industri terkait dan pendukung dapat dilihat dari proses pengadaan bahan serta keterlibatan UMKM dalam suatu kemitraan seperti dengan pemasok, distributor, dan usaha lain yang mendukung. Tanguy (2016) mengemukakan bahwa kepercayaan antar para mitra merupakan suatu unsur penting untuk keberhasilan usaha.

Strategi usaha dan persaingan menggambarkan strategi usaha dan kondisi persaingan yang dapat memberikan pengaruh terhadap pengelolaan serta pengembangan suatu usaha dalam menghadapi tekanan persaingan (Handani & Trimo, 2021). Faktor strategi usaha dan persaingan meliputi strategi yang dijalankan oleh suatu usaha dan tinggi rendahnya persaingan usaha (Suhartini & Yuliawati, 2015). Strategi usaha berkaitan dengan kemampuan usaha yang meliputi legalitas usaha, kemampuan produksi, tata kelola usaha, teknik pemasaran, dan kemampuan mengidentifikasi peluang usaha. Sementara persaingan usaha berkaitan dengan persaingan harga produk dan spesifikasi produk (Krisnawan & Safirin, 2021).

Faktor peran pemerintah memiliki pengaruh pada aksesibilitas para pelaku usaha terhadap berbagai sumber daya melalui kebijakan, program, maupun strategi yang dikeluarkan (Handani & Trimo, 2021). Peran pemerintah ini berkaitan dengan program fasilitas yang meliputi kemudahan izin usaha, bantuan, dan kemitraan (Raf, 2011). Krisnawan & Safirin (2021) menyebutkan bahwa pelatihan juga termasuk bagian dari peran pemerintah.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian dilakukan di Kabupaten Pamekasan dengan objek penelitian ialah UMKM minuman jamu tradisional yang ada di Kabupaten Pamekasan. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret 2022 hingga April 2022. Jenis data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan melakukan observasi dan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dalam penelitian diantaranya pelaku UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan. Data sekunder diperoleh dengan melakukan studi literatur yang bersumber dari jurnal/artikel ilmiah, buku, dan laporan penelitian.

Populasi penelitian ini adalah UMKM minuman jamu tradisional yang ada di Kabupaten Pamekasan. Sampel penelitian ini dikumpulkan melalui metode *snowball sampling* yaitu teknik pemilihan sampel yang didasarkan

informasi dari informan yang sebelumnya telah dilakukan wawancara (Wibowo et al., 2021). Responden dalam penelitian ini ialah pelaku UMKM minuman jamu tradisional baik pemilik maupun pengelola. Jumlah populasi dalam penelitian ini belum diketahui. Sehingga sampel yang digunakan dalam penelitian ini, menggunakan aturan ukuran sampel minimal dalam melakukan analisis PLS menurut Hair et al. (2014) yaitu sebanyak 30 sampel. Adapun variabel dan indikator dalam penelitian ini terdiri dari:

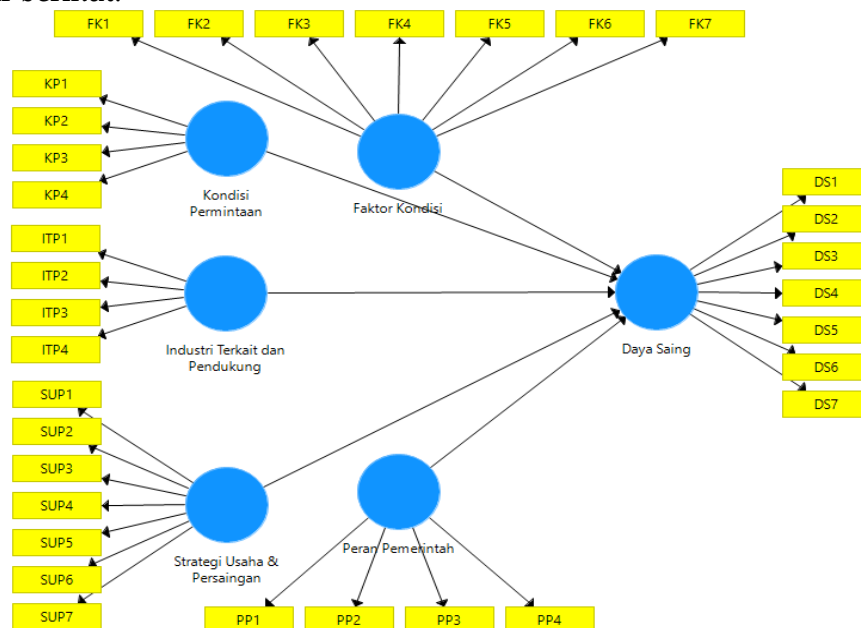
Tabel 1
Variabel dan Indikator Penelitian

Variabel	Indikator	Kode
Faktor Kondisi (X1)	Ketersediaan sumber daya bahan baku	FK1
	Kualitas sumber daya bahan baku	FK2
	Ketersediaan bahan penolong	FK3
	Keterampilan sumber daya manusia	FK4
	Tingkat pendidikan sumber daya manusia	FK5
	Ketersediaan sumber daya modal	FK6
	Pemanfaatan teknologi	FK7
Kondisi Permintaan (X2)	Jumlah permintaan	KP1
	Sumber permintaan	KP2
	Pemasaran produk	KP3
	Keunggulan produk	KP4
Industri Terkait dan Pendukung (X3)	Proses pengadaan bahan produksi	ITP1
	Keterlibatan dengan pemasok	ITP2
	Keterlibatan dengan distributor	ITP3
	Keterlibatan dengan usaha lainnya	ITP4
Strategi Usaha dan Persaingan (X4)	Legalitas usaha	SUP1
	Teknik pemasaran	SUP2
	Kemampuan produksi	SUP3
	Identifikasi peluang usaha	SUP4
	Tata kelola usaha	SUP5
	Harga produk	SUP6
	Spesifikasi produk	SUP7
Peran Pemerintah (X5)	Peraturan maupun kebijakan yang berlaku	PP1
	Bantuan modal dari pemerintah	PP2
	Bantuan pelatihan dari pemerintah	PP3
	Fasilitasi dari pemerintah	PP4
Daya Saing (Y)	Pertumbuhan laba	DS1
	Volume penjualan	DS2
	Pangsa pasar di pasar lokal	DS3
	Pangsa pasar di luar daerah	DS4
	Pengembangan usaha melalui inovasi produk	DS5
	Pengembangan usaha melalui perbaikan manajemen usaha	DS6
	Kepercayaan konsumen	DS7

Sumber: Rustian & Widiastuti, 2020; Baso & Anindita, 2018; Handayani et al., 2012; Handani & Trimo, 2021; Krisnawan & Safirin, 2021; Raf, 2011

Pada tahap selanjutnya dilakukan survei para pelaku UMKM jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan. Hasil dari survei tersebut selanjutnya digunakan sebagai data untuk menguji model. Model acuan dalam penelitian ini mengadopsi model *diamond porter* yang terdiri dari faktor kondisi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, strategi usaha dan persaingan, serta ditambah

peran pemerintah. Adapun rancangan model dalam penelitian ini tersaji dalam gambar berikut.



Sumber: Rustian & Widiastuti, 2020; Baso & Anindita, 2018; Handayani et al., 2012; Handani & Trimo, 2021; Krisnawan & Safirin, 2021; Raf, 2011

Gambar 1
Rancangan Model Penelitian

Adapun model struktural yang menggambarkan hubungan antar variabel laten dapat ditulis sebagai berikut (Irwan & Adam, 2015):

$$Y = \xi_1 X_1 + \xi_2 X_2 + \xi_3 X_3 + \xi_4 X_4 + \xi_5 X_5 + \zeta \quad (1)$$

Dimana Y adalah variabel laten endogen, X adalah variabel laten eksogen, ξ adalah koefisien dari variabel laten eksogen, dan ζ adalah error pada model. Berdasarkan model yang telah dirancang tersebut maka dapat dibuat hipotesis penelitian yaitu sebagai berikut:

- Hipotesis 1: Faktor kondisi berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional
- Hipotesis 2: Kondisi permintaan berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional
- Hipotesis 3: Industri terkait dan pendukung berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional
- Hipotesis 4: Strategi usaha dan persaingan berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional
- Hipotesis 5: Peran pemerintah berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional

Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif untuk menjawab tujuan dari profil UMKM Jamu Tradisional di Kabupaten Pamekasan, dan *Partial Least Square* untuk menjawab tujuan dari faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan daya saing UMKM jamu tradisional. Dalam melakukan analisis PLS, penelitian ini menggunakan *software* SmartPLS.

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah suatu rangkaian informasi yang mengacu pada rumusan masalah penelitian berupa narasi yang disusun secara logis dan sistematis (Akhmad, 2015). Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan penjabaran terkait profil UMKM jamu tradisional Madura di Kabupaten Pamekasan dengan mengelompokkan UMKM jamu berdasarkan skala usaha. Selain itu, analisis ini juga digunakan untuk memberikan gambaran empiris terkait faktor-faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan daya saing UMKM.

Analisis PLS

Partial Least Square (PLS) merupakan suatu teknik statistika multivariat yang digunakan pada beberapa variabel respon dan variabel eksplanatori secara simultan. Analisis PLS digunakan untuk mengkonfirmasi suatu teori dan menjelaskan hubungan antar variabel (Lantu et al., 2016). PLS juga merupakan suatu metode yang mampu diaplikasikan pada semua skala data tanpa banyak asumsi dengan ukuran sampel yang seminimal mungkin (Krisnawan & Safirin, 2021). Dalam penelitian ini, analisis PLS digunakan untuk menguji model yang telah dirancang sebelumnya serta untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM jamu tradisional Madura di Kabupaten Pamekasan.

Model PLS terdiri dari dua model yaitu model pengukuran dan model struktural. Adapun evaluasi yang dapat dilakukan pada kedua model adalah sebagai berikut (Irwan & Adam, 2015):

1. Evaluasi model pengukuran (*outer model*), yaitu melakukan evaluasi pada hubungan antara indikator dengan variabel latennya. Uji yang dilakukan diantaranya:
 - a. *Convergent Validity* adalah ukuran untuk menguji validitas antara indikator dengan variabel latennya dan ditunjukkan dengan nilai loading faktor yang idealnya adalah $> 0,7$ untuk penelitian konfirmatori, sementara untuk penelitian eksplorasi nilai loading setidaknya harus $0,6$ (Purwanto & Sudargini, 2021).
 - b. *Discriminant Validity* adalah nilai *loading factor* yang digunakan untuk menguji diskriminan suatu konstruk dengan melihat nilai *loading factor* pada konstruk yang dituju bernilai lebih besar dibanding nilai *loading factor* pada konstruk lain.
 - c. *Average Variance Extracted* (AVE) adalah nilai yang menunjukkan varian pada indikator yang bisa dijelaskan oleh variabel laten. AVE memberikan informasi terkait kemampuan indikator dalam mengukur variabel laten yang dituju. Nilai AVE yang diharapkan $> 0,5$.
 - d. *Composite Reliability* adalah nilai yang digunakan untuk menilai konsistensi internal suatu konstruk sebagai nilai reliabilitas suatu konstruk dengan nilai $> 0,8$ berarti memiliki reliabilitas yang tinggi.
 - e. *Cronbach Alpha* adalah batas bawah dari nilai reliabilitas suatu konstruk dengan kriteria nilai $> 0,6$.
- Multikolinearitas adalah evaluasi pada model pengukuran formatif yang merupakan suatu keadaan dimana dua atau lebih dari konstruk eksogen berkorelasi tinggi yang dapat menyebabkan kurangnya kemampuan

prediksi. Adanya multikolinearitas dalam suatu konstruk dapat dilihat dari nilai VIF > 10.

2. Evaluasi model struktural (*inner model*), yaitu melakukan evaluasi pada hubungan antar variabel laten. Uji yang dilakukan diantaranya:
 - a. *R Square* adalah koefisien determinasi. Nilai *R Square* sebesar 0,67 - 1,00 berarti kuat; 0,20 - 0,33 berarti moderat; dan 0 - 0,19 berarti lemah.
 - b. *Estimate for Path Coefficients* adalah nilai dari koefisien jalur yang menunjukkan besarnya pengaruh konstruk laten yang dievaluasi dengan menggunakan prosedur *Boostrapping*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM Minuman Jamu Tradisional di Kabupaten Pamekasan

Penelitian dilakukan pada 30 responden yang merupakan pelaku UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan baik sebagai pemilik maupun pengelola usaha. Berdasarkan hasil kuesioner sebanyak 80% pelaku UMKM minuman jamu tradisional berusia lebih dari 40 tahun dan 20% berusia 40 tahun ke bawah serta mayoritas pelaku usaha merupakan penduduk asli Pamekasan. Sebanyak 56,7% UMKM minuman jamu tradisional yang tersebar di Pamekasan masih tergolong usaha baru karena memiliki lama usaha di bawah 10 tahun. Sementara 43,3% sisanya memiliki lama usaha di atas 10 tahun dan merupakan usaha turun temurun. Jenis usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM minuman jamu tradisional di Pamekasan 13,3% merupakan usaha jamu gerobak dan 86,7% merupakan usaha jamu kios atau toko dimana semuanya termasuk usaha dagang (UD). UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan merupakan suatu usaha rumah tangga yang dikelola dengan cara tradisional dan sederhana. Minuman jamu tradisional yang diusahakan oleh para pelaku UMKM terdiri dari minuman jamu galian rapat, jamu pinang muda, beras kencur, paka' anga', sinom, saang sirih, dan racikan minuman jamu lainnya sesuai dengan khasiat yang diinginkan oleh para konsumen. Minuman jamu tersebut dibuat dengan bahan yang segar dan tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama sehingga biasanya diminum dalam keadaan segar. Selain itu, sebagian besar pelaku UMKM menjual minuman jamu tradisional tersebut tanpa label.

Hasil analisis skala usaha dapat ditunjukkan pada tabel 2 di bawah yang menunjukkan bahwa usaha minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan secara keseluruhan termasuk ke dalam skala usaha mikro. Hal tersebut dapat dilihat dari penggolongan UMKM menurut Badan Pusat Statistik berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Jumlah tenaga kerja dari seluruh UMKM minuman jamu tradisional di Pamekasan tidak lebih dari 5 orang yang artinya termasuk usaha mikro. Selain itu, berdasarkan UU No.20 Tahun 2008, UMKM minuman jamu tradisional juga termasuk ke dalam usaha mikro dikarenakan kekayaan bersih seluruh UMKM tidak lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan juga tidak lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Tabel 2

Skala Usaha Minuman Jamu Tradisional di Kabupaten Pamekasan

Kriteria	Pengelompokan Skala Usaha					
	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Usaha	Jumlah Kekayaan Bersih	Jumlah Usaha	Hasil Penjualan Per Tahun	Jumlah Usaha
Mikro	< 5 Orang	30	≤ 50 Juta	30	≤ 300 Juta	30
Kecil	5 - 19 Orang	0	> 50 Juta - 500 Juta	0	> 300 Juta - 2.5 Miliar	0
Menengah	20 - 99 Orang	0	> 500 Juta - 10 Miliar	0	> 2.5 Miliar - 50 Miliar	0
Total		30		30		30

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

UMKM minuman jamu tradisional di Pamekasan sebagian besar belum memiliki izin usaha. Hal tersebut menjadikan UMKM minuman jamu tradisional kurang berkembang meskipun usia usahanya tergolong cukup lama. Selain itu, permasalahan yang menghambat perkembangan usaha juga diakui oleh beberapa pelaku UMKM minuman jamu tradisional yaitu keterbatasan modal usaha. Mayoritas pelaku UMKM minuman jamu tradisional terutama di daerah desa menjalankan usahanya sesuai dengan jumlah modal yang dimiliki tanpa adanya perkembangan yang begitu berarti dimana modal usaha yang digunakan bersumber dari milik pribadi.

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Peningkatan Daya Saing UMKM Minuman Jamu Tradisional di Kabupaten Pamekasan

Analisis *Partial Least Squares* pada penelitian ini menggunakan SmartPLS 3.0. Evaluasi model dilakukan pada *outer model* dan *inner model* dari model yang telah dirancang sebelumnya. Dalam evaluasi *outer model* terdapat 5 kriteria penilaian yaitu *Convergent Validity*, *Discriminant Validity*, *Average Variance Extracted (AVE)*, *Composite Reliability*, dan *Cronbach Alpha* serta multikolinearitas.

Convergent Validity pada model pengukuran ditentukan dari nilai *loading factor* hasil analisis. Dalam penelitian ini, ukuran validitas untuk merefleksikan indikator terhadap variabel latennya dapat dikatakan tinggi apabila nilai *loading factor* lebih dari 0,6 (Narto, 2019). Hasil analisis menunjukkan terdapat beberapa indikator dengan nilai *loading factor* yang kurang dari 0,6. Sehingga dilakukan modifikasi model untuk memenuhi kriteria *convergent validity* dengan menghilangkan indikator yang nilai *loading factor*-nya kurang dari 0,6. Adapun hasil pengukuran *convergent validity* dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3
Hasil Pengukuran *Outer Loading*

	Model Awal	Modifikasi
Daya Saing		
DS1	0.566	
DS2	0.565	
DS3	0.723	0.863
DS4	0.680	0.755
DS5	0.552	
DS6	0.396	
DS7	0.641	0.809
Faktor Kondisi		
FK1	0.650	0.843
FK2	0.826	0.800
FK3	0.619	0.870
FK4	0.090	
FK5	0.309	
FK6	0.577	
FK7	0.567	
Kondisi Permintaan		
KP1	0.688	0.865
KP2	0.877	0.927
KP3	0.524	
KP4	0.600	
Industri Terkait dan Pendukung		
ITP1	0.483	
ITP2	0.404	
ITP3	0.811	0.870
ITP4	0.897	0.905
Strategi Usaha dan Persaingan		
SUP1	0.476	
SUP2	0.076	
SUP3	0.287	
SUP4	0.677	0.650
SUP5	0.473	
SUP6	0.848	0.887
SUP7	0.804	0.843
Peran Pemerintah		
PP1	0.683	0.781
PP2	0.868	0.755
PP3	0.775	0.663
PP4	0.820	0.868

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Berdasarkan tabel 3 di atas setelah dilakukan modifikasi model pengukuran dapat terlihat bahwa semua indikator memiliki nilai *loading factor* > 0,6. Hal tersebut menandakan bahwa semua indikator dalam model modifikasi telah valid untuk merefleksikan variabel latennya. Dari tabel 3 di atas juga dapat diketahui bahwa indikator yang paling merefleksikan variabel daya saing adalah pangsa pasar di pasar lokal (DS3), pangsa pasar di luar daerah (DS4) dan kepercayaan konsumen (DS7). Pada variabel faktor kondisi, indikator yang

paling kuat adalah ketersediaan sumber daya bahan baku (FK1) diikuti kualitas sumber daya bahan baku (FK2) dan ketersediaan sumber daya bahan penolong (FK3). Untuk variabel kondisi permintaan, indikator yang paling kuat adalah jumlah permintaan (KP1) dan sumber permintaan (KP2). Pada variabel industri terkait dan pendukung, indikator yang paling kuat adalah keterlibatan dengan distributor (ITP3) dan keterlibatan dengan usaha lainnya (ITP4). Untuk variabel strategi usaha dan persaingan, indikator yang paling kuat adalah harga produk (SUP6) dan yang paling lemah adalah identifikasi peluang usaha (SUP5). Sementara untuk variabel peran pemerintah, indikator yang paling kuat adalah Fasilitas dari pemerintah (PP4) diikuti peraturan kebijakan yang berlaku (PP1), bantuan modal dari pemerintah (PP2) dan bantuan pelatihan (PP3).

Pada pengujian *discriminant validity*, model dapat diterima apabila setiap nilai *loading factor* dari tiap variabel laten yang dituju dalam model konstruk memiliki nilai yang lebih besar dibanding dengan nilai *loading factor* pada variabel laten yang lain. Adapun hasil pengukuran *discriminant validity* dapat dilihat pada tabel 4 di bawah. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa nilai *loading factor* pada indikator dengan variabel laten yang dituju lebih besar dibandingkan nilai *loading factor* indikator terhadap variabel laten lainnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa indikator-indikator pada tiap konstruk mampu merefleksikan variabel latennya sendiri dengan lebih baik dibandingkan variabel laten lainnya. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa model telah memenuhi *discriminant validity*.

Tabel 4
Hasil Pengukuran Cross Loadings

	DS	FK	KP	ITP	SUP	PP
DS3	0.863	0.336	0.693	0.425	0.502	0.076
DS4	0.755	0.410	0.424	0.667	0.597	0.485
DS7	0.805	0.307	0.630	0.324	0.546	0.142
FK1	0.294	0.843	0.279	0.352	0.345	0.395
FK2	0.411	0.800	0.238	0.402	0.288	0.256
FK3	0.351	0.870	0.439	0.312	0.311	0.211
KP1	0.548	0.335	0.865	0.328	0.150	-0.266
KP2	0.732	0.345	0.927	0.569	0.449	0.046
ITP3	0.466	0.399	0.313	0.870	0.683	0.474
ITP4	0.541	0.366	0.586	0.905	0.450	0.308
SUP4	0.532	0.417	0.433	0.625	0.650	0.227
SUP6	0.559	0.296	0.259	0.496	0.887	0.474
SUP7	0.509	0.169	0.153	0.342	0.843	0.447
PP1	0.231	0.165	-0.204	0.126	0.351	0.781
PP2	0.140	0.168	-0.067	0.472	0.436	0.755
PP3	0.037	0.231	-0.078	0.375	0.203	0.663
PP4	0.276	0.413	0.021	0.468	0.420	0.868

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pengujian *discriminant validity* juga dapat diukur dengan nilai *Average Variance Extracted (AVE)*. Adapun hasil pengukuran nilai AVE dapat dilihat pada tabel 5 dibawah. Hasil analisis menunjukkan bahwa semua variabel laten memiliki nilai AVE lebih dari 0,5. Sehingga dapat dinyatakan bahwa indikator-

indikator dalam model terbukti mampu untuk mengukur variabel latennya sendiri.

Tabel 5
Hasil Pengukuran Nilai AVE

	<i>AVE</i>
Faktor Kondisi	0.703
Kondisi Permintaan	0.803
Industri Terkait dan Pendukung	0.787
Strategi Usaha dan Persaingan	0.640
Peran Pemerintah	0.593
Daya Saing	0.657

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pengujian reliabilitas dilihat pada nilai *composite reliability* dan juga diperkuat dengan nilai *cronbach's alpha*. Hasil pengukuran reliabilitas dapat dilihat pada tabel 6 dibawah ini.

Tabel 6
Hasil Output Pengukuran Reliabilitas

	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>
Faktor Kondisi	0.876	0.791
Kondisi Permintaan	0.891	0.759
Industri Terkait dan Pendukung	0.881	0.732
Strategi Usaha dan Persaingan	0.840	0.706
Peran Pemerintah	0.853	0.801
Daya Saing	0.851	0.737

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Berdasarkan tabel 6 dapat diketahui bahwa semua variabel memiliki nilai *composite reliability* lebih dari 0,8. Sehingga dapat dinyatakan bahwa semua variabel memiliki reliabilitas yang tinggi. Hal tersebut juga diperkuat dengan nilai *cronbach's alpha* dari semua variabel yang memiliki nilai lebih dari 0,6, yang berarti bahwa semua variabel memiliki reliabilitas yang baik.

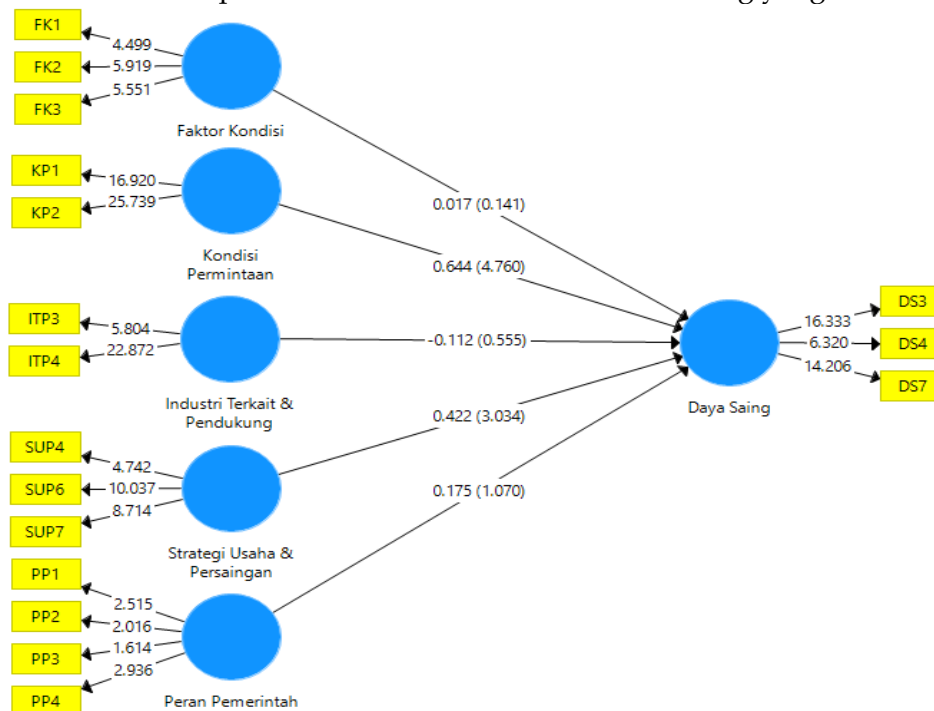
Pengujian multikolinearitas bertujuan untuk melihat apakah terdapat masalah multikolinearitas dalam model yang dapat menyebabkan kurangnya kemampuan prediksi. Tabel 7 menunjukkan bahwa setiap variabel laten eksogen memiliki nilai VIF < 10 yang artinya tidak terdapat multikolinearitas. Sehingga semua variabel laten eksogen dapat digunakan dalam model.

Tabel 7
Nilai VIF Untuk Setiap Variabel Laten Eksogen

	VIF
Faktor Kondisi	1.407
Kondisi Permintaan	1.891
Industri Terkait dan Pendukung	2.305
Strategi Usaha dan Persaingan	1.893
Peran Pemerintah	1.836

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pengujian model struktural bertujuan untuk menganalisis hubungan antar variabel laten. Pengujian model struktural ini dilihat pada nilai *R-square* dan *path coefficients* menggunakan perhitungan model *bootstrapping*. Nilai *R-square* merupakan koefisien determinasi yang memberikan informasi terkait persentase kemampuan variabel laten eksogen dalam menjelaskan variabel laten endogen. Hasil estimasi *Adjusted R-Square* diperoleh nilai sebesar 0,690 yang berarti 69% faktor daya saing dipengaruhi oleh faktor kondisi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, strategi usaha dan persaingan serta peran pemerintah. Sementara sisanya sebesar 31% dipengaruhi oleh faktor lain diluar model. Nilai *Adjusted R-Square* yang lebih dari 0,67 juga menunjukkan bahwa model dalam penelitian ini termasuk ke dalam rentang yang kuat.



Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Gambar 2
Hasil Pengujian *Bootstrapping*

Selanjutnya estimasi untuk signifikansi parameter hubungan antara faktor-faktor penelitian. Signifikansi hubungan antara konstruk dapat dilihat pada nilai *t-test* atau *p-value* hasil dari proses *bootstrapping*. Adapun hasil estimasi nilai *path coefficients* dapat dilihat pada tabel 8 di bawah ini.

Tabel 8
Nilai Path Coefficients

	Original Sample	Standard Deviation	T Statistics	P Values	Keterangan
FK → DS	0.017	0.120	0.141	0.888	Tidak Signifikan
KP → DS	0.644	0.135	4.760	0.000	Signifikan
ITP → DS	-0.112	0.202	0.555	0.579	Tidak Signifikan
SUP → DS	0.422	0.139	3.034	0.003	Signifikan
PP → DS	0.175	0.164	1.070	0.285	Tidak Signifikan

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 8, dapat dijelaskan hasil pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

Hipotesis 1 faktor kondisi berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional

Nilai *path coefficient* diperoleh sebesar 0,017 serta nilai *t-test* dan *p-value* masing-masing sebesar 1,141 dan 0,888. Hal tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 1 ditolak, faktor kondisi tidak berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Kondisi ini bertentangan dengan penelitian Handayani et al. (2012) yang mana faktor kondisi dengan 3 indikator yaitu sumber daya manusia, sumber daya alam, dan modal terbukti mempengaruhi daya saing klaster mebel. Adanya perbedaan hasil penelitian ini dikarenakan perbedaan indikator yang digunakan dalam penelitian. Kondisi lapang juga menunjukkan adanya ketimpangan antar usaha jamu. Meskipun keseluruhan usaha jamu tergolong ke dalam usaha mikro, terdapat perbedaan kondisi yang cukup jelas antar kondisi usaha jamu di kota dan di desa seperti sumber daya manusia, modal dan pemanfaatan teknologinya.

Hipotesis 2 kondisi permintaan berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional

Nilai *path coefficient* diperoleh sebesar 0,644 serta nilai *t-test* dan *p-value* masing-masing sebesar 4,760 dan 0,000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 2 diterima, kondisi permintaan berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Hubungan antar variabel juga menunjukkan hubungan yang positif dimana semakin baik kondisi permintaan maka akan semakin tinggi daya saing UMKM jamu tradisional. Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Rustian & Widiastuti (2020) dimana faktor kondisi permintaan mempengaruhi daya saing UMK. Adanya permintaan akan memacu para pelaku UMKM untuk terus berinovasi supaya produknya dapat diterima oleh pasar dan mencapai keunggulan kompetitif. Berdasarkan hasil observasi dilapang diketahui bahwa pelaku usaha jamu tradisional selalu berusaha untuk mengikuti permintaan konsumen seperti penambahan jenis minuman jamu yang diminati oleh para konsumen dan perbaikan kemasan minuman jamu. Hasil analisis menunjukkan tingkat permintaan dan sumber permintaan menjadi hal penting bagi UMKM untuk terus melakukan peningkatan maupun inovasi produk. Sehingga pelaku UMKM perlu menjalin relasi kerjasama dengan berbagai pihak untuk membantu dalam mempromosikan minuman jamu, pelaku UMKM juga perlu menjalin hubungan yang baik dengan para konsumen supaya dapat

dengan mudah mengetahui keinginan para konsumen. Selain itu, pemanfaatan teknologi informasi juga sangat diperlukan sebagai media promosi guna memperluas dan meningkatkan permintaan minuman jamu.

Hipotesis 3 industri terkait dan pendukung berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional

Nilai *path coefficient* diperoleh sebesar -0,112 serta nilai *t-test* dan *p-value* masing-masing sebesar 0,555 dan 0,579. Nilai *t-test* kurang dari 1,96 dan *p-value* yang lebih dari 0.05 menunjukkan bahwa hipotesis 3 ditolak, faktor industri terkait dan pendukung tidak berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Hasil tersebut bertentangan dengan penelitian Lase & Lestari (2020) yang menyatakan bahwa industri terkait dan pendukung mempengaruhi daya saing peternakan. Industri terkait dan pendukung tersebut merupakan lembaga-lembaga yang secara langsung maupun tidak langsung mendorong keberlangsungan suatu usaha. Hal yang menjadikan faktor industri terkait dan pendukung tidak berpengaruh terhadap daya saing UMKM jamu tradisional dikarenakan sebagian besar UMKM minuman jamu tradisional belum terlibat dalam suatu kemitraan. Keterlibatan UMKM minuman jamu tradisional dengan industri lainnya seperti pemasok, distributor, dan usaha lain hanya sebatas hubungan pelanggan tetap tanpa adanya kerja sama yang secara jelas.

Hipotesis 4 strategi usaha dan persaingan berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional

Nilai *path coefficient* diperoleh sebesar 0,422 serta nilai *t-test* dan *p-value* masing-masing sebesar 3,034 dan 0,003. Nilai *t-test* lebih besar dari 1,96 dan *p-value* kurang dari 0.05 menunjukkan bahwa hipotesis 4 diterima, strategi usaha dan persaingan berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Hubungan antar variabel juga menunjukkan hubungan yang positif dimana semakin baik strategi usaha dan persaingan maka akan semakin tinggi daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Hasil tersebut didukung dengan penelitian Suhartini & Yuliawati (2015) yang menyatakan bahwa strategi perusahaan dan persaingan berpengaruh terhadap daya saing industri batik. Fakta di lapang menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM minuman jamu tradisional tidak menjalankan strategi khusus untuk memenangkan persaingan, para pelaku usaha hanya menjalankan usaha jamu secara tradisional dan seadanya tanpa adanya strategi tertentu. Sehingga berdasarkan hasil temuan, pelaku UMKM perlu meningkatkan strategi usaha dalam persaingan dengan lebih memperhatikan perbandingan harga produk sendiri dengan harga produk dari para pesaing, mengetahui kondisi dari para pesaing salah satunya dengan memperhatikan spesifikasi produk dari pesaing lainnya, sehingga UMKM dapat mengunggulkan suatu produk yang belum dimiliki oleh pesaing lainnya. Selain itu, pelaku UMKM harus lebih memperhatikan kondisi pasar supaya mampu mengidentifikasi peluang usaha.

Hipotesis 5 peran pemerintah berpengaruh terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional

Nilai *path coefficient* diperoleh sebesar 0,179 serta nilai *t-test* dan *p-value* masing-masing sebesar 1,070 dan 0,285. Hal tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 5 ditolak, peran pemerintah tidak memiliki pengaruh terhadap daya

saing UMKM minuman jamu tradisional. Hasil yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Krisnawan & Safirin (2021) yang menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah tidak berpengaruh terhadap daya saing UMKM pengrajin batik. Kondisi lapang menunjukkan bahwa pemerintah telah turut andil dalam keberlangsungan suatu UMKM, namun bagi UMKM minuman jamu tradisional itu sendiri hanya sebagian kecil pelaku usaha yang merasakan peran dari pemerintah tersebut seperti halnya bantuan modal dan pelatihan dari pemerintah yang hanya diterima oleh beberapa pelaku usaha.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa faktor yang berpengaruh signifikan terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional adalah faktor kondisi permintaan yang direfleksikan oleh sumber permintaan dan jumlah permintaan serta faktor strategi usaha dan persaingan yang direfleksikan oleh harga produk diikuti oleh spesifikasi produk dan kemampuan dalam mengidentifikasi peluang usaha. Kedua faktor tersebut memiliki kontribusi yang positif terhadap peningkatan daya saing UMKM minuman jamu tradisional. Sementara itu, faktor kondisi, industri terkait dan pendukung, serta peran pemerintah tidak berpengaruh signifikan terhadap daya saing UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan. Adapun inner model yang dapat dituliskan berdasarkan hasil analisis adalah sebagai berikut.

$$Y = 0.017X_1 + 0.644X_2 - 0.112X_3 + 0.422X_4 + 0.175X_5 + \zeta$$

Variabel laten endogen dalam model adalah daya saing (Y). Sementara variabel laten eksogen X1 adalah faktor kondisi yang memiliki kontribusi positif terhadap daya saing sebesar 1,7%. X2 adalah faktor permintaan yang memiliki kontribusi signifikan positif terhadap daya saing sebesar 64,4%. X3 adalah industri terkait dan pendukung yang memiliki kontribusi negatif terhadap daya saing sebesar 11,2%. X4 adalah strategi usaha dan persaingan yang memiliki kontribusi signifikan positif terhadap daya saing sebesar 42,2%. Kemudian X5 adalah peran pemerintah yang memiliki kontribusi positif terhadap daya saing sebesar 17,5%.

PENUTUP

UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan sebanyak 56,7% masih tergolong usaha baru karena memiliki lama usaha di bawah 10 tahun. Sementara 43,3% sisanya memiliki lama usaha di atas 10 tahun dan merupakan usaha turun temurun. Hasil analisis skala usaha menunjukkan bahwa UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan secara keseluruhan termasuk ke dalam skala usaha mikro baik yang dilihat dari jumlah tenaga kerja maupun jumlah kekayaan bersih serta hasil penjualan tahunan. Hasil evaluasi model pengukuran (*outer model*) yang dilakukan telah memenuhi kriteria pengukuran sehingga model dapat dikatakan valid dan reliabel. Nilai *Adjusted R-square* menunjukkan bahwa model termasuk kuat dimana sebesar 69% daya saing mampu dijelaskan oleh faktor kondisi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, strategi usaha dan persaingan, serta peran pemerintah. Faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM minuman jamu tradisional diantaranya faktor kondisi permintaan dengan dua indikator dan faktor strategi usaha dan persaingan dengan tiga indikator. Berdasarkan hasil penelitian, UMKM minuman jamu tradisional di Kabupaten Pamekasan sebaiknya menjalin relasi kerjasama dan memanfaatkan teknologi informasi untuk membantu promosi produk guna memperluas sumber permintaan dan memperbanyak jumlah permintaan. Sehingga dengan semakin meningkatnya permintaan maka UMKM akan terus berusaha untuk dapat diterima oleh pasar. Selain itu, UMKM minuman jamu tradisional juga perlu meningkatkan strategi usaha dan persaingan baik dari harga produk maupun spesifikasi produknya serta meningkatkan kemampuan dalam mengidentifikasi peluang usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- A'yunin, N. A. Q., Santoso, U., & Harmayani, E. (2019). Kajian Kualitas dan Aktivitas Antioksidan Berbagai Formula Minuman Jamu Kunyit Asam. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 23(1), 37-48.
- Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta). *DutaCom Journal*, 9(1), 43-54.
- Andriyanto, I. (2018). Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 6(2), 87-100.
- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99-118.
- Arifin, Z., Yuliawati, F., & Syafrawi, S. (2016). IbM Home Industri Jamu Tradisional Madura Untuk Meningkatkan Daya Saing di Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Penganbodian Masyarakat J-Dinamika*, 1(2), 92-102.
- Asmara, A. Yu., & Rahayu, S. (2013). Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil Menengah Melalui Inovasi dan Pemanfaatan Jaringan Sosial: Pembelajaran Dari Klaster Industri Software di India. *Seminar Nasional & Call For Papers (Sca-3)*, 2005, 1-13.

- Baso, R. L., & Anindita, R. (2018). Analisis Daya Saing Kopi Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA)*, 2(1), 1-9.
- Cho, D.-S., & Moon, H.-C. (2000). *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory*. World Scientific Publishing.
- Fauzi, A. (2012). *Analisis Efisiensi, Daya Saing dan Strategi Pengembangan Usahatani Kunyit (Curcuma domestica Val.)*.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. SAGE.
- Handani, W. L., & Trimio, L. (2021). Daya Saing Agribisnis Ubi Jalar Cilembu Di Desa Cilembu, Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(1), 676-694.
- Handayani, N. U., Santoso, H., & Pratama, A. I. (2012). Faktor -Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Daya Saing Klaster Mebel di Kabupaten Jepara. *Jurnal Teknik Industri*, 13(1), 22.
- Irwan, I., & Adam, K. (2015). Metode Partial Least Square (PLS) dan Terapannya. *Jurnal Teknosains*, 9(1), 53-68.
- Krisnawan, M. Y. A., & Safirin, M. T. (2021). Penerapan Metode PLS pada Analisis Faktor Kemampuan Daya Saing Berkelanjutan UMKM Batik di Kota Bangkalan. *Juminten: Jurnal Manajemen Industri Dan Teknologi*, 02(01), 120-131.
- Langoday, T. O., & Sadipun, M. M. (2016). *Kajian Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Kupang*.
- Lantu, D. C., Triady, M. S., Utami, A. F., & Ghazali, A. (2016). Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 15(1), 77-93.
- Lase, J. A., & Lestari, D. (2020). Strategi Ketahanan Pangan Masa New Normal Covid-19 Potensi Ternak Entok (Cairina Moschata) Sebagai Sumber Daging Alternatif Dalam Mendukung Ketahanan Pangan Nasional. *Seminar Nasional Dalam Rangka Dies Natalis Ke-44 UNS Tahun 2020*, 4(1), 479-490.
- Listyana, N. H., & Gina, M. (2017). Analisis Produksi Temulawak Sebagai Bahan Baku Jamu Di Balai Besar Penelitian Dan Pengembangan Tanaman Obat dan Obat Tradisional Tawangmangu. *Jurnal Jamu Indonesia*, 2(1), 1-7.
- Mikalef, P., & Pateli, A. (2017). Information Technology-Enabled Dynamic Capabilities and Their Indirect Effect on Competitive Performance: Findings from PLS-SEM and fsQCA. *Journal of Business Research*, 70, 1-16.
- Mugniza, N., & Sulistianto, N. (2020). Perancangan Identitas Merek Minuman Tradisional Jamu Gendong untuk Meningkatkan Daya Minat Konsumen. *E-Proceeding of Art & Design*, 7(2), 1565-1574.
- Narto. (2019). Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Bisnis yang Mempengaruhi Daya Saing UKM Songkok Kabupaten Gresik. *Jurnal*

Rekayasa Sistem Industri, 4(2), 57-62.

- Purwanto, A., & Sudargini, Y. (2021). Partial Least Squares Structural Squation Modeling (PLS-SEM) Analysis for Social and Management Research : A Literature Review. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(4), 114-123.
- Puryono, D. A., & Kurniawan, S. Y. (2017). Penerapan Model Green Supply Chain Management Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Batik Bakaran. *Journal Speed - Sentra Penelitian Engineering Dan Edukasi*, 9(3), 1-9.
- Putra, G. S. A., & Maulana, N. (2019). Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia: Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor. *ULTIMA Management*, 10(2), 97-109.
- Raf, M. (2011). Analisis Eksplanatori Faktor Daya Saing Industri Kecil (Studi Pada Sentra Industri Kecil Batik di Kota Jambi). *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(2), 91-101.
- Rustian, L. A., & Widiastuti, T. (2020). Daya Saing Usaha Mikro Kecil : Modifikasi Porter Diamond Model. *Jurnal Ilmiah Aset*, 22(2), 147-158.
- Sari, D. P. (2019). *Analisis Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus: Ibu-Ibu Penjual Jamu Tradisional di Kelurahan Mabar Hilir)*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sarwido, S., & Sulistyawati, D. R. (2014). Model Optimalisasi Daya Saing dan Sinergivitas Kinerja UMKM di Jepara. *Jurnal DISPROTEK*, 5(1), 31-43.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117-127.
- Siregar, R. S., Tanjung, A. F., & Siregar, A. F. (2020). Studi Literatur tentang Pemanfaatan Tanaman Obat Tradisional. *Seminar of Social Sciences Engineering & Humaniora*, 385-391.
- Sugiarti, T., & Arifiyanti, N. (2018). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Daya Saing Pelaku Industri Jamu Madura (Studi UMKM Jamu Kabupaten Pamekasan Madura). *Pemanfaatan Sumber Daya Lokal Menuju Kemandirian Pangan Nasional*, 190-195.
- Suhartini, & Yulawati, E. (2015). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Analisis Daya Saing Industri Batik Berbasis Diamond Porter Modelling. *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu Dan Call For Papers Unisbank*, 1-6.
- Suyanto, U. Y., & Purwanti, I. (2020). Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis E-Commerce (Studi Pada UMKM Kabupaten Lamongan). *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(1), 189-198.
- Tahwin, M., Maslichan, M., & Suryandani, W. (2019). Model Manajemen Usaha Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Industri Batik Tulis Lasem Kabupaten Rembang. *Fokus Ekonomi*, 14(2), 214-225.
- Tanguy, C. (2016). Cooperation in The Food Industry: Contributions And

- Limitations Of The Open Innovation Model. *Journal of Innovation Economics & Management*, 1(19), 61-86.
- Wardani, M. A., & Mulatsih, S. (2017). Analisis Daya Saing dan Faktor-Faktor yang Memengaruhi Ekspor Ban Indonesia ke Kawasan Amerika Latin. *Ekonomi, Jurnal Pembangunan, Kebijakan*, 6(1), 111-100.
- Wardhani, R. S., & Agustina, Y. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Daya Saing pada Sentra Industri Makanan Khas Bangka di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 10(2), 64-96.
- Wibowo, F., Agra, B., & Husain, F. (2021). Adopsi Teknologi Sebagai Alternatif Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Surakarta Pasca Covid-19. *Journal of Management and Digital Business*, 1(3), 135-143.
- Winarti, E., Purnomo, D., & Akhmad, J. (2019). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung Jakarta Timur. *Jurnal Lentera Bisnis*, 8(2), 38-48.
- Zulkifli, Z. (2014). Model Peningkatan Daya Saing Penjual Jamu Gendong Sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Jambi. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi Seri Humaniora*, 16(1), 87-100.