

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JAMUMU
HERBAL DRINK**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF JAMUMU
HERBAL DRINK***

Oleh

**NAULIA SIREGAR
61201021008719**

SKRIPSI



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2025**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JAMUMU
HERBAL DRINK**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF JAMUMU
HERBAL DRINK***

Oleh

**NAULIA SIREGAR
61201021008719**

SKRIPSI

Telah disahkan dan disetujui pada:

Tempat : Depok

Tanggal : 15 Juli 2025

Dosen Pembimbing

Ketua Jurusan

Altatit Dianawati, S.Si., M.M.
NIDN/NUPTK: 0403067803

Drs. Henky Hendrawan, M.M., M.Si
NIDN/NUPTK: 0416076506

Mengetahui,

Ketua

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S.
NIDN/NUPTK: 2017065701

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JAMUMU
HERBAL DRINK**

***BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF JAMUMU
HERBAL DRINK***

Oleh

**NAULIA SIREGAR
61201021008719**

SKRIPSI

Telah diujikan pada:

Tempat : Depok
Tanggal : 15 Juli 2025

Ketua Penguji

Anggota Penguji

Husen Sutisna, SE., M.Si.
NIDN/NUPTK: 0407017901

Judianto Tjahjo Nugroho, ST., MM
NIDN/NUPTK: 7438749650130113

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen

Drs. Henky Hendrawan, MM., M.Si.
NIDN/NUPTK: 0416076506

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Naulia Siregar

NIM : 61201021008719

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Jamumu Herbal Drink

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil penelitian dan penulisan skripsi ini adalah murni hasil pemikiran saya yang dikuatkan dengan adanya cek plagiasi sesuai dengan aturan yang berlaku di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
2. Hasil penelitian dan penulisan Skripsi saya ini, dengan ini dialihkan haknya kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk paten dan hal-hal yang berkaitan.
3. Penulisan hasil penelitian ini (Skripsi) telah mengikuti kaidah-kaidah yang berlaku dilingkungan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
4. Apabila dikemudian hari, bahwa hasil penelitian ini dan penulisan Skripsi ini mempunyai kesamaan atau unsur penjiplakan terhadap karya ilmiah orang lain, maka dengan ini saya siap menerima sanksi berupa:
 - a. Pencabutan gelar kesarjanaan saya yang telah saya terima
 - b. Pencabutan ijazah saya sesuai dengan aturan atau undang-undang yang berlaku.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 15 Juli 2025

Naulia Siregar

Nama : Naulia Siregar

NIM : 61201021008719

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Jamumu Herbal Drink

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis dan produk pada UMKM Jamumu Herbal Drink, industri rumah tangga minuman herbal tradisional dengan menganalisa faktor internal dan eksternal yang berpengaruh pada keberlangsungan dan perkembangan usaha. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif berdasarkan studi kasus. Alat analisis yang digunakan meliputi *Business Model Canvas* (BMC), SWOT, IFE-EFE *Matrix*, serta *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Dari penelitian ini didapatkan hasil UMKM Jamumu memiliki kekuatan pada kualitas produk yang organik dan premium dan segmentasi pasar eksklusif. Reputasi produk yang bersertifikasi, namun menghadapi tantangan pada *brand awareness* yang masih rendah, distribusi yang terbatas, dan belum optimalnya digitalisasi pemasaran. Hasil Matriks EFE diperoleh skor sebesar 2,89 dan Matriks EFE sebesar 3,04, yang berarti posisi Jamumu Herbal Drink berada pada kuadran II Matriks IE (*Grow and Build*). Berdasarkan hasil analisis QSPM, strategi utama yang direkomendasikan adalah memperkuat *branding*, memperluas jangkauan distribusi melalui *channel online* dan *offline*, serta inovasi dan pengembangan produk. Implikasi penelitian menunjukkan bahwa perumusan strategi berbasis analisis terintegrasi mampu memberikan arah pengembangan bisnis yang lebih terukur dan tepat sasaran, terutama bagi UMKM baru.

Kata kunci: Strategi pengembangan, UMKM, Minuman herbal tradisional, Jamu, BMC, SWOT, IE, QSPM

ABSTRACT

This study aims to formulate business and product development strategies for Jamumu Herbal Drink, a traditional herbal beverage micro-enterprise. Using a descriptive qualitative case study approach, the research analyzes both internal and external factors affecting business sustainability and growth. The analytical tools applied include the Business Model Canvas (BMC), SWOT analysis, IFE-EFE matrices, and the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The findings indicate that Jamumu's strengths lie in its premium organic product quality and exclusive market segmentation. However, it faces challenges in brand awareness, limited distribution, and underdeveloped digital marketing. The IFE score of 2.89 and EFE score of 3.04 place the business in Quadrant II (Grow and Build) of the IE matrix. Based on the QSPM analysis, the recommended strategies are to strengthen branding, expand distribution through both online and offline channels, and focus on innovation and product development. The study implies that strategy formulation through integrated analysis provides a more structured and targeted direction for business development, particularly for emerging MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises)

Keywords: Strategic Management, herbal drink, business development strategy, SWOT, BMC, QSPM

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamiin, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah mengaruniakan kemudahan bagi penulis untuk menyelesaikan tugas penulisan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Jamumu Herbal Drink”. Tak lupa penulis haturkan salam dan sholawat kepada junjungan umat Islam Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah menjadi penuntun bagi umat manusia kepada cahaya ilmu dan pengetahuan. Skripsi ini ditulis sebagai syarat wajib dalam mendapatkan gelar Sarjana pada program Strata Satu Manajemen pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Tuntasnya tugas ini tak lepas dari bimbingan, doa, dan dukungan dari banyak pihak baik yang berupa moril dan materiil. Maka dari itu, dengan segenap kerendahan hati penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih, dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Mildy Rifa'i, S.E. selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas dalam menyelesaikan studi.
2. Bapak Prof. Dr. Abdul Hamid, SE., M.S. selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI, yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Bapak Eko Yuliawan, S.E., M.Si. selaku Waket I Bidang Akademik.
4. Bapak Intan Idianto, S.E., M.M. selaku Waket II Bidang Keuangan.
5. Bapak Aldi Friyatna Dira, S.E., M.M. selaku Waket III Bidang Kemahasiswaan.
6. Drs. Henky Hendrawan., M.M., M.Si. selaku Ketua Jurusan Program Manajemen.
7. Ibu Altatit Dianawati, S.Si., MM. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dan telaten membimbing dan memberikan arahan, dari awal penulisan hingga tuntasnya tugas skripsi ini. Semoga Allah SWT menambah pahala jariyah, dan mengangkat derajat Ibu Pembimbing dalam kemuliaan fiddunya wal akhirat.
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen STIE GICI yang telah membagikan ilmu dan pengetahuan selama empat tahun kepada penulis.
9. Seluruh staf dan karyawan akademik, keuangan, kebersihan, keamanan STIE GICI Bogor.
10. My beloved husband, my other half. You have been more than just a supportive partner – thank you for listening patiently to my endless ramblings about data, matrices, and deadlines, and off course all the money you have spent for treats, vacation, and all the fun that save me from a

mental burnout, also all your jokes just when I need it the most. Love you to the moon and back and repeat until the end of the world.

11. My amazing daughters, keluarga cemaraku: Kaka Sabil, Kaka Faren, Fathiyah, Bunga, Bang Dima, dan Ibrahim Gemoy you are the brightest reason why I never give up, no matter how though the road gets.
12. My dearest Mama keramat dalam hidup penulis, you are the best mother in the world that I could ask. Terimakasih atas semua doa-doa panjangnya yang memberkahi dan menyertai penulis selama 45 tahun perjalanan hidup penulis.
13. My life co-pilot di SMK Niba Bogor: Bu Neneng, De Uput, De Vivin, De Windi, Ka Apep, Ka Hendri. Thank you for navigating my ups and downs, ketawa, makanan, dan cinta.
14. Rismawati, Ria, Dinda, Aldy, Syahrul para remaja masa kini yang menjadi teman ngafe, karaoke dan nongkrong selama enam bulan penulisan skripsi ini.
15. Emak Ibel, panti pijat setiaku.
16. Mimo the cat (RIP), Mumu the cat.

Penulis menyadari bahwa hasil karya tulis ini masih jauh dari kata sempurna baik dari segi proses, isi, dan penyajiannya. Oleh karena itu dengan lapang dada penulis menerima segala saran dan kritik membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan faedah bagi pembaca serta menjadi kontribusi positif dalam pengembangan keilmuan, khususnya dibidang kewirausahaan dan pengembangan UMKM produk sehat.

Depok, 15 Juli 2025

Naulia Siregar

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR JUDUL SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGUJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
LEMBAR ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Rumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	6
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1 Manajemen Strategi	8
2.2 Pengembangan Bisnis	9
2.2.1 Pengembangan Produk	10
2.3 Usaha Mikro Menengah dan Kecil (UMKM)	11
2.4 Strategi Pemasaran	12
2.5 Analisa Faktor Internal dan Eksternal Bisnis	14
2.5.1 Matriks Internal External Evaluation (IFE & EFE)	16
2.6 Segmentasi Bisnis	18
2.7 Business Model Canva	19

2.8 Penelitian Terdahulu.....	21
2.9 Kerangka Konseptual	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	25
3.1 Desain dan Jenis Penelitian	25
3.2 Objek, Jadwal, dan Lokasi Penelitian	25
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian	26
3.4 Responden.....	26
3.5 Teknik Analisis Data	26
3.5.1 Matriks IFE EFE	27
3.5.2 Analisis dan Matriks SWOT	28
3.5.3 Matriks QSPM	29
3.6 Business Model Canva.....	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1 Hasil Penelitian	32
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	32
4.1.2 Visi dan Misi UMKM Jamumu	32
4.2 Identifikasi Elemen BMC Pada UMKM Jamumu Herbal Drink	32
4.2.1 Segmen Pelanggan (Customer Segments)	33
4.2.2 Proposi Nilai (Value Propositions)	34
4.2.3 Saluran Distribusi (Distribution Channels).....	35
4.2.4 Hubungan Pelanggan (Customer Relationships).....	36
4.2.5 Aliran Pendapatan (Revenue Streams)	36
4.2.6 Sumber Daya Utama (Key Resources)	36
4.2.7 Aktivitas Utama (Key Activities).....	37
4.2.8 Kemitraan Utama (Key Partnerships).....	37
4.2.9 Struktur Biaya (Cost Structures).....	37
4.3 Lingkungan Internal	37
4.3.1 Sumber Daya Manusia.....	38
4.3.2 Sumber Daya Fisik dan Fasilitas	38
4.3.3 Sumber Daya Keuangan	39
4.3.4 Proses Produksi.....	40

4.3.5 Teknologi dan Inovasi.....	40
4.4 Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan	41
4.5 Lingkungan Eksternal	41
4.5.1 Politik.....	42
4.5.2 Ekonomi.....	42
4.5.3 Sosial Budaya.....	43
4.5.4 Teknologi Digital.....	43
4.6 Identifikasi Peluang dan Ancaman	44
4.7 Matriks IFE dan EFE.....	44
4.8 Analisis Matriks IE.....	48
4.9 Analisis SWOT	50
4.9.1 Strategi S-O.....	52
4.9.2 Strategi W-O	52
4.9.3 Strategi S-T.....	53
4.9.4 Strategi W-T.....	53
4.10 Matriks QSP	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
5.1 Kesimpulan	55
5.2 Saran	58
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN.....	62

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Total unit UMKM Wilayah Bogor Raya.....	2
Tabel 1.2. Performa bisnis Jamumu Herbal Drink 2019-2024	4
Tabel 2.1. Variabel Segmentasi Utama untuk Pasar Konsumen	18
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu	22
Tabel 3.1. Jadwal pelaksanaan penelitian	26
Tabel 3.2. Matriks IFE	27
Tabel 3.3. Matriks EFE	27
Tabel 3.4. Analisis SWOT	28
Tabel 3.5. Matriks QSP	30
Tabel 4.1. Segment Pelanggan	34
Tabel 4.2. Sumber Daya Fisik & Fasilitas	39
Tabel 4.3. Harga Jual Produk.....	39
Tabel 4.4. Proses Produksi	40
Tabel 4.5. Identifikasi Kekuatan & Kelemahan.....	41
Tabel 4.6. Identifikasi Peluang & Ancaman	44
Tabel 4.7. Identifikasi Matriks IFE	45
Tabel 4.8. Identifikasi Matriks EFE	46
Tabel 4.9. Rekapitulasi Hasil Matriks QSP	55

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Faktor-faktor Analisis SWOT	15
Gambar 2.2 Konsep Matriks IE oleh David & David	16
Gambar 2.3 Sembilan Blok BMC	21
Gambar 2.4 Kerangka Konseptual	24
Gambar 3.1 Matriks IE	28
Gambar 3.2 Matriks SWOT	29
Gambar 3.3 Business Model Canva	31
Gambar 4.1 Business Model Canva Jamumu	33
Gambar 4.2 Matriks IE Jamumu	48
Gambar 4.3 Matriks SWOT Jamumu	50

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Surat Izin Penelitian.....	62
Lampiran 2 Surat Keterangan UMKM	63
Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup.....	64
Lampiran 4 Kartu Bimbingan	65
Lampiran 5 Cek Plagiarisme	66
Lampiran 5 Teks Wawancara.....	67
Lampiran 6 Hasil Kuisisioner dan Pembobotan	68
Lampiran 7 Teks Wawancara BMC.....	85
Lampiran 8 Dokumentasi	87