

**RISMA ANNISA FITRI BR MANGUNSONG.** 2024. Strategi Pengembangan Usaha Jamu Jawa Mbak Tuk di Kelurahan Rejowinangun Kemantren Kotagede Kota Yogyakarta. Skripsi. Dibimbing oleh Siti Hamidah.

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan (1) Mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal usaha Jamu Jawa Mbak Tuk (2) Menentukan alternatif strategi pengembangan jamu jawa Mbak Tuk (3) Memilih strategi pengembangan yang tepat untuk usaha jamu jawa Mbak Tuk. Metode dasar yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengambilan responden menggunakan *purposive sampling*. Responden dari penelitian ini adalah seorang pemilik dan 3 tenaga kerja. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi dan *FGD*. Analisis data meliputi analisis deskriptif lingkungan internal dan eksternal, analisis *SWOT* dan Matriks *QSPM*. Hasil penelitian (1) mengidentifikasi faktor internal yaitu terdapat 11 poin. Faktor internal kekuatan yaitu memiliki sertifikat P-IRT, rasa jamu yang bervariasi, terdapat inovasi produk olahan rempah lainnya yaitu beer jawa dan sirup, desain kemasan yang menarik, tersedia di *gofood*, *grabfood* dan *shopeefood*, tergabung ke berbagai kegiatan UMKM, tidak menggunakan pengawet buatan, konsumen bisa *request costum* jamu. Faktor internal kelemahan yaitu keterbatasan daya tahan jamu, modal terbatas, dan pembukuan belum tertata rapi. Sementara itu untuk faktor eksternal yaitu terdapat 8 poin. Faktor eksternal peluang yaitu gaya hidup sehat konsumen, adanya dukungan pemerintah berupa kebijakan yang membantu kemajuan UMKM, pemanfaatan media sosial untuk promosi, loyalitas pelanggan, serta DIY sebagai tujuan pariwisata. Faktor eksternal ancaman yaitu harga bahan baku yang kurang stabil, kesulitan dalam melakukan segmentasi konsumen jamu, semakin banyaknya muncul pesaing baru (2) Alternatif strategi yang diperoleh adalah mengoptimalkan *platform e-commerce* dan sosial media untuk promosi, menjaga kualitas produk, memperbarui sertifikasi secara berkala, dan meningkatkan pelayanan konsumen, serta membuat stand di kawasan yang strategis dan banyak pengunjung seperti Malioboro dan Tugu (3) Strategi yang dapat diprioritaskan untuk pengembangan usaha Jamu Jawa Mbak Tuk yaitu membuat *stand* di kawasan yang strategis dan banyak pengunjung seperti Malioboro dan Tugu.

**Kata Kunci:** Strategi Pengembangan, Faktor Internal, Faktor Eksternal, Analisis *SWOT*, Matriks *QSPM*

**RISMA ANNISA FITRI BR MANGUNSONG.** 2024. *Development Strategy of Business Jamu Jawa Mbak Tuk in Rejowinangun Village, Kemantren, Kotagede, Yogyakarta. Supervised by Siti Hamidah.*

### **ABSTRACT**

*The purpose of this research is to Identify the internal and external factors of business Jamu Jawa Mbak Tuk (2) Determine alternative development strategy of jamu jawa mba tuk (3) Choose the right development strategy for Jamu Jawa Mbak Tuk. The methods used are quantitative descriptive methods and case study research. The sampling technique uses purposive sampling. The respondents from the research was a owner and three labor This study uses primary and secondary data. Data is colleted based on observation, interviews, documentation and FGD. Data were analyzed using descriptive analysis of the internal and external environment, SWOT analysis and QSPM Matrix. The results of the study show that (1) identify internal factors, there are 11 points. Internal factors based on strength, there are a P-IRT certificate, various flavors of Jamu, innovation in other products such as Javanese beer and syrup, attractive packaging design, available at Gofood, Grabfood and Shopeefood, incorporated into various UMKM activities, does not use preservatives artificial, consumers can request custom Jamu. Internal factors based on weakness, limited durability of herbal medicine, limited capital, and bookkeeping that is not neatly organized. Meanwhile, for external factors, there are 8 points. External factors based on opportunity, consumers' healthy lifestyles, government support in the form of policies that help the progress of UMKM, the use of social media for promotions, customer loyalty, and also DIY as a tourism destination. External factors based on threat, namely unstable raw material prices, difficulties in segmenting jamu consumers, the increasing number of new competitors (2) Alternative strategies obtained are optimizing e-commerce platforms and social media for promotion, maintaining product quality, updating certification regularly. periodically, and improve customer service, as well as making stands in strategic areas and lots of visitors such as Malioboro and Tugu (3) A strategy that can be prioritized for developing business Jamu Jawa Mbak Tuk is making stands in strategic areas and lots of visitors such as Malioboro and Tugu.*

**Keywords:** *Development Strategy, Internal Factors, Factors External, SWOT Analysis, QSPM Matrix*