

MODEL BISNIS TOKO JAMU KARYA SUBUR

SKRIPSI



Oleh:

ROSSIANA CENDRA KASIH

NIM : 210304016

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK**

2025

MODEL BISNIS TOKO JAMU KARYA SUBUR

SKRIPSI

Untuk menyusun skripsi pada program strata satu (S1)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Oleh:

ROSSIANA CENDRA KASIH

NIM : 210304016

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK**

2025

KATA PENGANTAR



Dengan penuh rasa syukur, kami memanjatkan puji kepada Allah SWT atas rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya yang telah memungkinkan kami menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh kelulusan mata kuliah skripsi pada Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik.

Dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “MODEL BISNISTOKO JAMU KARYA SUBUR” ini penulisan berharap kepada Bapak/Ibu pembimbing bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dalam penyusunan laporan yang dipercayakan kepada mahasiswa. Penulisan ingin mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Nadhirotul Lily, S.psi., M.Psi., Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik.
2. Bapak Dr. Tumirin, S.E., M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik.
3. Ibu Vembri Aulia Rahmi, S.E., M.M., Kepala Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik
4. Bapak Hadi Ismanto, S.E., M.M., dosen pembimbing skripsi, yang dengan sabar telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penelitian dalam penyusunan skripsi.

5. Bapak/Ibu dosen Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan arahan.
6. Orang tua tercinta dan keluarga yang slalu memberikan dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan proposal ini.
7. Rekan-rekan seangkatan Tahun Akademik 2021 yang telah memberikan dukungan atas selesainya proposal penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati, penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya.

Skripsi ini disusun dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca. Penulis juga menyadari masih banyak kekurangan dan sangat mengharapkan saran serta kritik yang konstruktif.

Gresik, 11 November 2024

Rossiana Cendra Kasih

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR.....	3
DAFTAR ISI.....	5
DAFTAR TABEL	7
DAFTAR GAMBAR.....	8
ABSTRAK	9
ABSTRACT	10
BAB I PENDAHULUAN.....	10
1.1 Latar Belakang	Error! Bookmark not defined.
1.2 Rumusan Masalah	Error! Bookmark not defined.
1.3 Tujuan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.4 Manfaat Penelitian	Error! Bookmark not defined.
1.5 Kesenjangan Fenomena	Error! Bookmark not defined.
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	Error! Bookmark not defined.
2.1 Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
2.2 Landasan Teori.....	Error! Bookmark not defined.
2.2.1 Inovasi	Error! Bookmark not defined.
2.2.2 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	Error! Bookmark not defined.
2.3 Metodologi	Error! Bookmark not defined.
2.4 Kerangka Penelitian	Error! Bookmark not defined.
BAB III METODE PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
3.1 Jenis Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.2 Lokasi Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
3.3 Unit Analisis	Error! Bookmark not defined.
3.4 Jenis Data	Error! Bookmark not defined.
3.5 Sumber Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.7 Teknik Analisis Data.....	Error! Bookmark not defined.
3.8 Uji Keabsahan	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.

LAMPIRAN-LAMPIRANError! Bookmark not defined.



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 2 Kerangka Penelitian	12



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Tabel Bisnis Model Canvas.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 2 Tabel Business Model Canvas	22
Gambar 4. 3 Tabel Business Model Canvas	30



Rossiana Cendra Kasih, 210304016, Model Bisnis Toko Jamu Karya Subur,
Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah
Gresik,.....2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis Toko Jamu Karya Subur menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Toko Jamu Karya Subur merupakan sebuah industri mikro dan kecil yang bergerak di bidang jamu tradisional, yang telah beroperasi sejak tahun 2002. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tantangan yang dihadapi Toko Jamu Karya Subur, seperti keterbatasan jangkauan informasi kepada pelanggan dan rendahnya daya saing di era digital. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif fenomenologis, yang bertujuan untuk memahami pengalaman subjektif para pemilik dan pelanggan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek penelitian terdiri dari pemilik toko, mitra waralaba, dan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Jamu Karya Subur memiliki potensi yang besar untuk berkembang, namun perlu adanya inovasi dalam strategi pemasaran dan pengembangan produk. Hasil analisis menunjukkan bahwa elemen kunci dalam BMC, seperti key partners, channels, dan customer relationship, menjadi fokus utama dalam pengembangan model bisnis. Key partners Toko Jamu Karya Subur meliputi pemasok bahan baku herbal dan mitra distribusi yang dapat membantu memperluas jaringan pemasaran. Channels yang digunakan saat ini masih terbatas pada promosi dari mulut ke mulut, sehingga diperlukan pengembangan saluran pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Selain itu, customer relationship perlu ditingkatkan melalui pelayanan yang lebih baik dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana komunikasi dengan pelanggan. Penelitian ini memberikan kontribusi signifikan bagi pengembangan model bisnis Toko Jamu Karya Subur dan memberikan rekomendasi bagi pelaku usaha mikro dan kecil lainnya untuk memperhatikan inovasi dan strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan di era digital. Dengan menerapkan BMC, diharapkan Toko Jamu Karya Subur dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar, sehingga dapat terus berkontribusi dalam perekonomian lokal.

Kata Kunci : Jamu Tradisional, Business Model Canvas (BMC), Inovasi

Rossiana Cendra Kasih, 210304016, *Jamu Karya Subur Shop Business Model*,
Entrepreneurship, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah
University Gresik,.....2025

ABSTRACT

This research aims to analyze the business model of the Jamu Karya Subur Shop using the Business Model Canvas (BMC) approach. Toko Jamu Karya Subur is a micro and small industry operating in the field of traditional herbal medicine, which has been operating since 2002. This research is motivated by the challenges faced by Toko Jamu Karya Subur, such as limited reach of information to customers and low competitiveness in the digital era. The research method used is qualitative phenomenological, which aims to understand the subjective experiences of owners and customers. Data collection was carried out through interviews, observation and documentation. Research subjects consisted of shop owners, franchise partners and customers. The research results show that the Jamu Karya Subur Shop has great potential to develop, but there needs to be innovation in marketing strategy and product development. The analysis results show that key elements in BMC, such as key partners, channels and customer relationships, are the main focus in developing business models. Toko Jamu Karya Subur's key partners include suppliers of herbal raw materials and distribution partners who can help expand the marketing network. The channels currently used are still limited to word of mouth promotion, so it is necessary to develop digital marketing channels to reach wider customers. Apart from that, customer relationships need to be improved through better service and the use of social media as a means of communication with customers. This research makes a significant contribution to the development of the Jamu Karya Subur Shop business model and provides recommendations for other micro and small businesses to pay attention to innovation and marketing strategies in facing competition in the digital era. By implementing BMC, it is hoped that Jamu Karya Subur Shop can increase its competitiveness and expand the market, so that it can continue to contribute to the local economy.

Keywords: *Traditional Herbal Medicine, Business Model Canvas (BMC), Innovation*