

## RINGKASAN EKSEKUTIF

Jamu merupakan warisan minuman tradisional yang kaya akan manfaat bagi tubuh karena terbuat dari bahan-bahan alami, namun sayangnya saat ini jamu mulai ditinggalkan oleh masyarakat Indonesia. Selain itu, pandangan jamu yang selama ini masih identik dengan persepsi kuno dan rasa yang tidak enak juga sering kali menjadi alasan yang kuat bagi masyarakat, terutama anak muda, untuk tidak mengonsumsinya. Dengan alasan tersebut, Mendjamoe berupaya untuk memanfaatkannya sebagai peluang untuk menghadirkan produk minuman jamu dalam kemasan siap minum yang dibuat secara alami, tanpa menggunakan bahan pengawet dan pemanis buatan, serta tanpa melalui proses industrial.

Oleh karena itu, Mendjamoe hadir dengan konsep jamu moderen untuk menjawab permasalahan yang ada dengan menawarkan berbagai macam varian rasa jamu, mulai dari Kunyit Asam, Beras Kencur, Temulawak, dan Alang-Alang dengan *topping* lidah buaya. Seluruh varian rasa jamu disajikan dengan lebih ringan (*light*), yaitu tanpa endapan yang berlebihan dan rasa yang lebih sesuai dengan selera masyarakat. Dibandingkan dengan kompetitor, Mendjamoe menawarkan harga yang relatif lebih murah yaitu sebesar Rp12.000,00 untuk botol ukuran 110 mL dan Rp90.000,00 untuk botol ukuran 1 Liter.

Target pasar yang dituju oleh Mendjamoe adalah masyarakat berusia 20 - 55 tahun yang berdomisili di wilayah Tangerang Selatan. Sebagian besar penjualan dilakukan secara *online*, seperti melalui Tokopedia, Shopee, Instagram, LINE dan Whatsapp, serta konsinyasi pada 6 titik tempat. Berdasarkan realisasi yang telah dijalani, Mendjamoe mencapai *payback period* dalam jangka waktu 3 bulan 2 hari. Selain itu, kelayakan usaha Mendjamoe juga tercermin pada *return on asset* dan *return on equity* masing-masing mencapai angka 32,53% dan 45,22%. Faktor kunci sukses yang didapat setelah menjalankan usaha meliputi menguatkan *branding* Mendjamoe, menciptakan variasi produk, serta membuka peluang kerja sama dengan berbagai pihak untuk melakukan ekspansi.

**Kata Kunci** : Jamu, Minuman dalam Kemasan, *artisan*, Minuman Tradisional.

**Bidang Usaha** : Minuman Dalam Kemasan

## **EXECUTIVE SUMMARY**

*Jamu is a legacy of Indonesian traditional beverages that are rich in good benefits for the body because it is made from natural ingredients. Unfortunately, nowadays jamu began to be abandoned by Indonesian, especially the youth, for the image of jamu itself resembles as an old-fashioned drinks with an unpleasant taste. As an artisan, Mendjamoe strives to utilize it as an opportunity to set up a naturally prepared ready-to-drink jamu business, without using of artificial preservatives and sweeteners, and without any industrial processes.*

*Therefore, Mendjamoe comes with the concept of modern jamu to answer the existing problems by offering various variants of jamu flavor, starting from Kunyit Asam, Beras Kencur, Temulawak, and Alang-Alang with aloe vera as the topping. All variants of the jamu variants are served lighter than the usual traditional jamu, meaning without excessive sediment and more suitable taste for people. Compared to competitors, Mendjamoe offers a relatively cheaper price of Rp12.000,00 for 110 mL bottle of jamu and Rp90.000,00 for 1 Liter bottle.*

*Market segments that Mendjamoe targeted are people in between 20 until 55 years old residing in Tangerang Selatan. Most sales were done online through Tokopedia, Shopee, Instagram, LINE and Whatsapp, as well as consignment in 6 different spots. Based on the realization of the business, Mendjamoe reach the payback period within 3 months 2 days. In addition, Mendjamoe's business feasibility is also reflected in return on assets and return on equity, in the amount of 32.53% and 45.22% respectively. By looking at this opportunity, Mendjamoe can summarize the lesson learned and key success factors that come after running a business that include strengthening Mendjamoe's branding, creating product variations, and opening opportunities for cooperation with various parties to expand business.*

**Keywords** : Jamu, ready-to-drink, artisan, traditional drinks.

**Field of Business** : Ready-to-Drink (RTD) Beverage