

STRATEGI BISNIS DAN ANALISIS PASAR DALAM PENGEMBANGAN PRODUK *SHOT DRINK* BERBASIS *BLACK GARLIC* DAN *SACHA INCHI*

HARWINDA GITA SAFITRI



**DEPARTEMEN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



PERNYATAAN MENGENAI TUGAS AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul “Strategi Bisnis dan Analisis Pasar dalam Pengembangan Produk Shot Drink Berbasis *Black Garlic* dan Sacha Inchi” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir tugas akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, 6 Agustus Tahun 2025

Harwinda Gita S.
F3401211103

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

ABSTRAK

HARWINDA GITA SAFITRI. Strategi Bisnis dan Analisis Pasar dalam Pengembangan Produk Shot Drink Berbasis Black Garlic dan Sacha Inchi. Dibimbing oleh MUHAMMAD SYUKUR SARFAT dan DWI SETYANINGSIH.

Pola hidup masyarakat yang semakin cepat memicu meningkatnya risiko penyakit seperti kolesterol dan hipertensi. Hal ini meningkatkan minat terhadap produk kesehatan berbahan alami, salah satunya adalah shot drink berbasis sachu inchi dan black garlic. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi preferensi konsumen, menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan, menghitung harga pokok produksi (HPP), serta merancang strategi bisnis produk tersebut. Metode yang digunakan meliputi survei kuesioner, wawancara, analisis SWOT, IE Matrix, QSPM, perhitungan HPP metode full costing, dan perancangan Business Model Canvas (BMC). Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsumen memiliki ketertarikan tinggi terhadap produk dengan atribut utama berupa manfaat kesehatan, dan harga yang disarankan sebesar Rp5.000 – 10.000. HPP produk sebesar Rp3.522 per botol dengan margin keuntungan 64,87%. Strategi prioritas yang dipilih berdasarkan QSPM adalah evaluasi dan peningkatan produk serta kemasan sesuai tren. Penelitian ini memberikan implikasi bahwa dengan strategi yang tepat, produk shot drink ini berpotensi bersaing di pasar produk kesehatan berbahan alami dan layak untuk dikembangkan secara komersial oleh PT. Serambi Botani Indonesia.

Kata kunci: black garlic, preferensi konsumen, sachu inchi, shot drink, strategi bisnis



ABSTRACT

HARWINDA GITA SAFITRI. Business Strategy and Market Analysis in the Development of Sacha Inchi and Black Garlic-Based Shot Drink Products. Supervised by MUHAMMAD SYUKUR SARFAT and DWI SETYANINGSIH.

The increasingly fast-paced lifestyle of society is triggering an increase in the risk of diseases such as high cholesterol and hypertension. This has increased interest in natural health products, one of which is a shot drink based on sachu inchi and black garlic. This study aims to identify consumer preferences, analyze the internal and external conditions of the company, calculate the cost of production (HPP), and design a business strategy for the product. The methods used include questionnaire surveys, interviews, SWOT analysis, IE Matrix, QSPM, full costing method for calculating COGS, and designing the Business Model Canvas (BMC). The research results indicate that consumers have a high interest in products with the main attribute being health benefits, and the recommended price is Rp5,000 - 10,000. The product's COGS is Rp 3,522 per bottle with a profit margin of 64.87%. The priority strategy selected based on QSPM is product evaluation and improvement, as well as packaging in line with trends. This study implies that with the right strategy, this shot drink product has the potential to compete in the natural health product market and is viable for commercial development by PT. Serambi Botani Indonesia.

Keywords: black garlic, business strategy, customer preferences, sachu inchi, shot drink



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2025¹
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

STRATEGI BISNIS DAN ANALISIS PASAR DALAM PENGEMBANGAN PRODUK *SHOT DRINK* BERBASIS *BLACK GARLIC* DAN *SACHA INCHI*

HARWINDA GITA SAFITRI

Tugas akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Teknik pada
Program Studi Teknik Industri Pertanian

**DEPARTEMEN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Tugas akhir:

- 1 Dr. Ir. Sugiarto M.Si
- 2 Dr. Ir. Sapta Raharja, D.E.A



Judul Tugas akhir : Strategi Bisnis dan Analisis Pasar dalam Pengembangan
Produk Shot Drink Berbasis Black Garlic dan Sacha Inchi
Nama : Harwinda Gita Safitri
NIM : F3401211103

@Hak cipta milik IPB University

Disetujui oleh

Pembimbing 1:

Dr. Muhammad Syukur Sarfat, S. TP, M.Si.

Pembimbing 2:

Dr. Dwi Setyaningsih, S.TP, M.Si.

Diketahui oleh

Ketua Departemen:

Prof. Dr. Ono Suparno, S. TP., M. T.

NIP. 197212031997021001

Tanggal Ujian:
06-08-2025

Tanggal Lulus:

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah subhanaahu wa ta'ala atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Tema yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Januari 2025 sampai bulan Juni 2025 ini ialah formulasi produk *shot drink*, dengan judul “Strategi Bisnis dan Analisis Pasar dalam Pengembangan Produk Shot Drink Berbasis Black Garlic dan Sacha Inchi”. Tugas akhir ini dapat diselesaikan tanpa terlepas dari bantuan berbagai pihak. Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada:

1. Dr. Muhammad Syukur Sarfat, M. Si., selaku dosen pembimbing telah membantu, membimbing, serta memberikan dukungan kepada penulis.
2. Dr. Dwi Setyaningsih, S. TP, M.Si. selaku dosen PIC tugas akhir yang telah memberikan banyak arahan, masukan, saran, serta bimbingannya kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
3. Kedua orang tua, adik, dan keluarga yang telah memberikan doa dan semangat kepada penulis.
4. Seluruh jajaran PT. Serambi Botani Indonesia selaku mitra yang telah memberikan kesempatan, fasilitas, serta kerja sama yang berharga dalam pelaksanaan proyek.
5. Tim produta *shot drink* sebagai rekan satu tim yang membantu dalam menyelesaikan tugas akhir.
6. Sulthan Fakhri, Annisa Nur Khofifah, Farhan Bagaskara, Salsabila Khalishah, Anggun Wahyudi, Sania Fathia Rizqi, Ajeng Nur Halimah, dan Nuraini Farah Husniah yang telah memberikan semangat dan menemani selama ini.
7. Firasalvia Damar Awiliaty yang telah memberi dukungan dan semangat melalui daring.
8. Diri saya sendiri yang telah bertahan sejauh ini.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Agustus 2025

Harwinda Gita Safitri



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	ix
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	1
1.3 Tujuan	2
1.4 Manfaat	2
1.5 Ruang Lingkup (opsional)	2
TINJAUAN PUSTAKA .	3
2.1 Preferensi Konsumen terhadap Produk	3
2.2 Penentuan Strategi Bisnis	3
2.3 Harga Pokok Produksi	5
2.4 <i>Business Model Canvas</i>	5
2.5 Desain Kemasan	5
III METODE	7
3.1 Waktu dan Tempat	7
3.2 Tahapan Desain Keteknikan	7
3.3 Pengumpulan Data	8
3.4 Analisis Data	9
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	13
4.1 Hasil Eksplorasi	13
4.2 Analisis Preferensi Konsumen	13
4.3 Analisis Faktor Internal dan Eksternal	14
4.4 Matriks IFE dan EFE	15
4.5 Matriks IE	16
4.6 Matriks SWOT	17
4.7 Analisis QSPM	19
4.8 Perhitungan Harga Pokok Produksi	20
4.9 <i>Business Model Canvas</i>	21
4.10 Desain Kemasan	21
V SIMPULAN DAN SARAN	23
5.1 Simpulan	23
5.2 Saran	23
DAFTAR PUSTAKA	24
LAMPIRAN	25
RIWAYAT HIDUP	27

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR TABEL

1	Pengumpulan data	9
2	Rating faktor internal dan eksternal	10
3	Matriks IFE dan EFE	10
4	Analisis faktor internal dan eksternal	14
5	Matriks IFE	15
6	Matriks EFE	15
7	Matriks SWOT	17
8	Strategi bisnis prioritas (analisis QSPM)	19
9	Perhitungan harga pokok produksi	20

DAFTAR GAMBAR

1	Tahapan Desain Keteknikan	7
2	Matriks IE	11
3	(a) Pengetahuan responden terhadap produk <i>shot drink</i> ; (b) Ketertarikan responden terhadap produk <i>shot drink</i> berbasis <i>sacha inchi</i> dan <i>black garlic</i> ; (c) Atribut yang penting dari produk suplemen kesehatan; (d) Harga produk <i>shot drink</i> yang disarankan	14
4	Matriks IE	16
5	<i>Business Model Canvas</i>	21
6	Desain kemasan <i>shot drink</i>	22

DAFTAR LAMPIRAN

7	Rincian perhitungan bahan baku untuk harga pokok produksi	25
8	Rincian perhitungan biaya lainnya untuk harga pokok produksi	25