

## Abstrak

Minuman jamu tradisional merupakan bagian dari warisan budaya yang memiliki potensi sebagai produk kesehatan herbal yang diminat, terutama dalam konteks gaya hidup sehat dan trend “back to nature”. Masyarakat beralih menggunakan obat-obatan, makanan dan minuman yang terbuat dari bahan alamai. Namun, tantangan muncul dalam menarik konsumen yang kurang tertarik karena rasa jamu yang dianggap kurang enak. Berdasarkan hal tersebut diperlukan pemahaman terhadap kebutuhan konsumen melalui perancangan kanvas proposisi nilai, kemudian merancang suatu model bisnis yang sesuai dan melakukan analisa kelayakan ekonomi untuk melihat kelayakan dari suatu bisnis.

Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang model bisnis kafe dengan konsep edukasi yang mengintegrasikan resep jamu tradisional. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan didukung oleh metode kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk memahami perilaku serta respon calon konsumen potensial, sekaligus menganalisis model bisnis yang telah diterapkan oleh para pelaku bisnis dalam industri minuman sehat. Dalam hal ini, metode kualitatif menggunakan survei melalui kuesioner yang diberikan kepada 68 responden dan melakukan wawancara kepada pemilik usaha minuman jamu Jamu Jawa Mbaktuk dan Wiratea Spice Bar. Data yang diperoleh melalui metode kualitatif ini kemudian dijelaskan secara deskriptif untuk menganalisa proposisi nilai yang diinginkan oleh konsumen melalui kanvas proposisi nilai dan digunakan untuk merancang model bisnis yang sesuai.

Penelitian ini menunjukkan minat positif calon konsumen terhadap produk minuman kesehatan yaitu hasil dari integrasi resep jamu tradisional dengan layanan jasa edukasi tentang manfaat dari minuman kesehatan tersebut. Dari hasil analisa kelayakan ekonomi, didapatkan nilai Nilai Net Present Value (NPV) sebesar Rp 55.560.573. Tingkat pengembalian investasi menggunakan metode Internal Rate of Return (IRR) memiliki nilai sebesar 42%. Jangka waktu pengembalian modal investasi menggunakan metode payback period (PP) pada bisnis ini diproyeksi memakan waktu 1 tahun 7 bulan.

Kata kunci: Kanvas Proposisi Nilai, Model Bisnis, Kafe, Jamu Tradisional

## Abstract

Traditional herbal drinks are part of the cultural heritage that has the potential to be an herbal health product that is in demand, especially in the context of a healthy lifestyle and the "back to nature" trend. People have switched to using medicines, food and drinks made from natural ingredients. However, challenges arise in attracting consumers who are less interested because of the taste of herbal medicine which is considered unpalatable. Based on this, it is necessary to understand consumer needs through designing a value proposition canvas, then designing an appropriate business model and conducting an economic feasibility analysis to see the feasibility of a business.

The purpose of this research is to design a café business model with an educational concept that integrates traditional herbal medicine recipes. The method used in this study is a qualitative method supported by a quantitative method. Qualitative methods are used to understand the behavior and response of potential consumers, as well as analyze the business models that have been implemented by business people in the healthy beverage industry. In this case, the qualitative method uses a survey through a questionnaire given to 68 respondents and interviews with the owners of the Jamu Jawa Mbaktuk and Wiratea Spice Bar herbal beverage businesses. The data obtained through this qualitative method is then explained descriptively to analyze the value proposition desired by consumers through the value proposition canvas and used to design an appropriate business model.

This study shows the positive interest of potential consumers in health drink products, which is the result of the integration of traditional herbal recipes with educational services about the benefits of these health drinks. From the results of the economic feasibility analysis, the Net Present Value (NPV) was obtained of IDR 55.560.573. The rate of return on investment using the Internal Rate of Return (IRR) method has a value of 42%. The payback period for investment capital using the payback period (PP) method in this business is projected to take 1 year and 7 months.

**Keywords:** Value Proposition Canvas, Business Model, Cafe, Traditional herbal drinks