

## INTISARI

Industri kesehatan dan kebugaran global telah bertumbuh dengan proyeksi tingkat pertumbuhan CAGR sebesar 7,3% pada periode 2023 hingga 2028 (GWI, 2024). Hal ini ditandai oleh beberapa segmen industri yang menguat, salah satunya adalah segmen industri minuman herbal yang memiliki nilai sebesar \$1,68 miliar di tahun 2024 (Cognitive Market Research, 2024). Peningkatan popularitas minuman fungsional juga turut mendukung pertumbuhan industri tersebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang sudah sadar dengan pola hidup sehat. Pertumbuhan industri ini dijadikan sebagai peluang bagi beberapa pelaku bisnis, mulai dari korporasi besar hingga bisnis kecil, untuk menyerap potensi pasar tersebut, salah satunya adalah PT ABC, sebagai perusahaan rintisan yang bergerak di segmen minuman herbal dengan produk jamu sebagai minuman kesehatan yang dikemas modern untuk menemani aktivitas masyarakat sehari-hari. Namun, PT ABC masih menyerap 1,52% pangsa pasar segmen minuman herbal melalui *e-commerce* lokal dan 0,01% pangsa pasar industri kesehatan dan kebugaran regional. Rumusan strategi yang tepat dibutuhkan agar penyerapan pangsa pasar PT ABC lebih baik sehingga meningkatkan keunggulan kompetitifnya di industri.

Tujuan penelitian dilakukan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendasari daya saing PT ABC serta merumuskan strategi alternatif yang dapat direkomendasikan. Metode penelitian digunakan secara kualitatif melalui wawancara dan kuesioner kepada 5 narasumber kunci PT ABC dan 12 responden secara *purposive* untuk mendapatkan penilaian lebih luas terkait strategi alternatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang mendasari daya saing PT ABC masih berada pada skor rata-rata (2,86552) dengan kekuatan utama berupa jaringan pemasaran yang luas dan kelemahan utama berupa lokasi pabrik yang kurang strategis; sedangkan faktor eksternal yang berpengaruh pada PT ABC masih direspon secara moderat (2,65065) dengan peluang utama berupa potensi pemanfaatan teknologi *e-commerce* serta sistem operasional dan produksi yang terotomatisasi dengan ancaman utama berupa kehadiran pendatang baru melalui kemampuannya dalam meningkatkan loyalitas pelanggan. Berdasarkan analisis tersebut, strategi alternatif yang direkomendasikan kepada PT ABC melalui metode QSPM yakni fokus pada perbaikan aspek fundamental perusahaan, alokasi anggaran khusus terkait aspek teknologi dan sistem informasi penunjang untuk seluruh fungsional dan manajemen perusahaan, serta pemenuhan kebutuhan SDM melalui strategi penyesuaian kebijakan dan praktik dengan perencanaan strategis perusahaan.

**Kata Kunci:** Keunggulan bersaing, industri kesehatan dan kebugaran, minuman herbal, matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, QSPM

## **ABSTRACT**

*The global health and wellness industry has experienced significant growth, with a projected compound annual growth rate (CAGR) of 7.3% for the period 2023 to 2028 (GWI, 2024). This growth is marked by the strengthening of several industry segments, one of which is the herbal beverage segment, valued at \$1.68 billion in 2024 (Cognitive Market Research, 2024). The rising popularity of functional beverages has further fueled this industry's expansion, catering to consumers increasingly aware of healthy lifestyle choices. This growth presents opportunities for various businesses, from large corporations to small enterprises, to capture the potential market. PT ABC, a startup in the herbal beverage segment, offers jamu—a traditional herbal drink—modernly packaged to accompany daily activities. However, PT ABC currently captures only 1.52% of the herbal beverage segment market share through local e-commerce and 0.01% of the regional health and wellness industry market share. A well-formulated strategy is required to enhance PT ABC's market share absorption and improve its competitive advantage within the industry.*

*The objective of this research is to identify the internal and external factors underlying PT ABC's competitiveness and to formulate alternative strategies that can be recommended. A qualitative research method was employed, involving interviews and questionnaires distributed to five key informants from PT ABC and 12 purposive respondents to obtain broader insights into the alternative strategies. The research findings indicate that PT ABC's internal factors contributing to its competitiveness are at an average score of 2.86552, while the external factors impacting the company are moderately addressed, scoring 2.65065. Based on this analysis, alternative strategies recommended to PT ABC through the QSPM method include focusing on improving fundamental aspects of the company, allocating a dedicated budget for technology and information systems to support all functional and managerial areas, and fulfilling human resource needs by aligning policies and practices with the company's strategic planning.*

**Keywords:** *Competitive advantage, health and wellness industry, herbal beverages, IFE matrix, EFE matrix, IE matrix, SWOT matrix, QSPM*