

**PERENCANAAN BISNIS *STARTUP* “JAMUGO”
LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU TRADISIONAL**

SKRIPSI

Oleh:

M.ALFARICHI

NIM. 221121291

RENDI

NIM. 221122529

MUHAMMAD ALIF

NIM. 221122165



**PROGRAM STUDI S-1 SISTEM INFORMASI
FAKULTAS INFORMATIKA
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

***BUSINESS PLAN DEVELOPMENT FOR “JAMUGO” STARTUP A
DIGITAL FOR TRADITIONAL HERBAL CONSULTATION AND
SALES***

UNDERGRADUATE THESIS

By:

**M.ALFARICHI
ID NUMBER. 221121291**

**RENDI
ID NUMBER. 221122529**

**MUHAMMAD ALIF
ID NUMBER. 221122165**



**UNDERGRADUATE PROGRAM OF INFORMATION SYSTEMS
FACULTY OF INFORMATICS
UNIVERSITAS MIKROSKIL
MEDAN
2026**

LEMBARAN PENGESAHAN
PERENCANAAN BISNIS *STARTUP* “JAMUGO”
LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU TRADISIONAL

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan Guna
Mendapatkan Gelar Sarjana
Program Studi S-1 Sistem Informasi

Oleh:

M.ALFARICHI
NIM. 221121291
RENDI
NIM. 221122529
MUHAMMAD ALIF
NIM. 221122165

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I,



Afen Prana Utama Sembiring, S.T., M.Kom.

Dosen Pembimbing II,



Erlanic Sufarnap, S.Kom., M.Kom.

Medan, 29 Juli 2026
Diketahui dan Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi
S-1 Sistem Informasi,



Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom.

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : M.Alfarichi
NIM : 221121291

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : PERENCANAAN BISNIS STARTUP "JAMUGO"
LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU
TRADISIONAL
Tempat Penelitian : -
Alamat Tempat Penelitian : -
No. Telp. Tempat Penelitian : -

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 1 Juli 2026

Saya yang membuat pernyataan,


M.Alfarichi

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Rendi
NIM : 221122529

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : PERENCANAAN BISNIS STARTUP "JAMUGO"
LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU
TRADISIONAL

Tempat Penelitian : -
Alamat Tempat Penelitian : -
No. Telp. Tempat Penelitian : -

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 1 Juli 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Rendi

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang membuat pernyataan ini adalah mahasiswa Program Studi S-1 Sistem Informasi Universitas Mikroskil Medan dengan identitas mahasiswa sebagai berikut:

Nama : Muhammad Alif

Nim : 221122165

Saya telah melaksanakan penelitian dan penulisan Skripsi dengan judul dan tempat penelitian sebagai berikut:

Judul Skripsi : PERENCANAAN BISNIS STARTUP "JAMUGO"
LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU
TRADISIONAL

Tempat Penelitian : -

Alamat Tempat Penelitian : -

No. Telp. Tempat Penelitian : -

Sehubungan dengan Skripsi tersebut, dengan ini saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa penelitian dan penulisan Skripsi tersebut merupakan hasil karya saya sendiri (tidak menyuruh orang lain yang mengerjakannya) dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar. Bila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa bukan saya yang mengerjakannya (membuatnya), maka saya bersedia dikenakan sanksi yang telah ditetapkan oleh Universitas Mikroskil Medan, yakni pencabutan ijazah yang telah saya terima dan ijazah tersebut dinyatakan tidak sah.

Selain itu, demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mikroskil Medan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas Skripsi saya beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak ini, Universitas Mikroskil Medan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya, secara keseluruhan atau hanya sebagian atau hanya ringkasannya saja dalam bentuk format tercetak dan/atau elektronik, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Menyatakan juga bahwa saya akan mempertahankan hak eksklusif saya untuk menggunakan seluruh atau sebagian isi Skripsi saya guna pengembangan karya di masa depan, misalnya dalam bentuk artikel, buku, ataupun perangkat lunak/sistem informasi.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sungguh-sungguh, dalam keadaan sadar dan tanpa ada tekanan dari pihak manapun.

Medan, 1 Juli 2026

Saya yang membuat pernyataan,



Muhammad Alif

PERENCANAAN BISNIS STARTUP “JAMUGO” LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU TRADISIONAL SKRIPSI / TESIS

Abstrak

JamuGO merupakan startup berbasis website yang dirancang untuk mendukung digitalisasi UMKM jamu tradisional melalui layanan konsultasi herbal dan penjualan produk dalam satu platform terintegrasi. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh keterbatasan pemasaran digital UMKM jamu, rendahnya kepercayaan konsumen terhadap produk jamu yang dipasarkan secara daring, serta belum tersedianya platform yang mengintegrasikan layanan konsultasi herbal dan penjualan produk dalam satu sistem. Penelitian ini bertujuan menyusun perencanaan bisnis startup JamuGO dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) sebagai metode perancangan model bisnis melalui sembilan elemen utama, serta dilengkapi dengan penyusunan business plan dan studi kelayakan bisnis pada aspek pasar, operasional, dan finansial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa JamuGO memiliki model bisnis yang terstruktur, strategi pemasaran dan operasional yang mendukung pengembangan usaha, serta proyeksi keuangan yang menunjukkan potensi kelayakan bisnis. Dengan demikian, JamuGO diharapkan dapat menjadi platform yang mendukung pengembangan UMKM jamu tradisional serta mempermudah masyarakat memperoleh layanan konsultasi herbal dan produk jamu secara lebih mudah dan terpercaya.

Kata kunci: *Business Model Canvas, digitalisasi UMKM, jamu tradisional, konsultasi herbal, startup berbasis website.*

Abstract

JamuGO is a website-based startup designed to support the digitalization of traditional herbal medicine (MSMEs) through herbal consultation services and product sales in one integrated platform. This research is motivated by the limitations of digital marketing for herbal medicine (MSMEs), low consumer trust in herbal products marketed online, and the lack of a platform that integrates herbal consultation services and product sales in one system. This research aims to develop a business plan for the JamuGO startup using the Business Model Canvas (BMC) as a method for designing a business model through nine main elements, and is complemented by the preparation of a business plan and a business feasibility study on market, operational, and financial aspects. The results show that JamuGO has a structured business model, marketing and operational strategies that support business development, and financial projections that demonstrate potential business feasibility. Thus, JamuGO is expected to become a platform that supports the development of traditional herbal medicine (MSMEs) and makes it easier for the public to obtain herbal consultation services and herbal products more easily and reliably.

Keywords: *Business Model Canvas, digitalization of MSMEs, traditional herbal medicine, herbal consultation, website-based startups.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat, rahmat, dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul PERENCANAAN BISNIS STARTUP “JAMUGO” LAYANAN KONSULTASI DAN PENJUALAN JAMU TRADISIONAL sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi S-1 Sistem Informasi Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan.

Penyusunan skripsi ini memberikan banyak pengalaman serta pembelajaran bagi penulis, selama proses penyusunannya, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya dukungan, bimbingan, serta bantuan dari berbagai pihak.

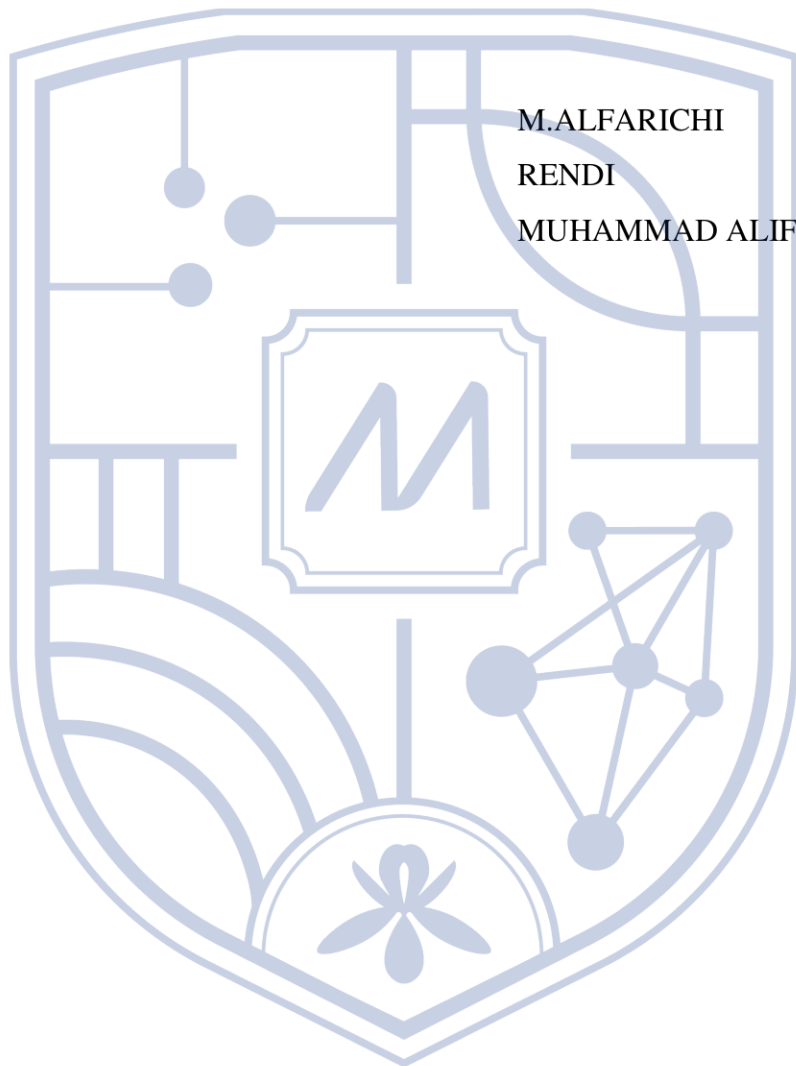
Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Afen Prana Utama Sembiring, S.T., M.Kom., selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, bimbingan, masukan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Erlanie Sufarnap, S.Kom., M.Kom., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, koreksi, serta dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
3. Bapak Hardy, S.Kom., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Mikroskil Medan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di Universitas Mikroskil Medan.
4. Bapak Sunaryo Winardi, S.Kom., M.T., selaku Dekan Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan yang telah memberikan dukungan dan fasilitas akademik selama penulis menjalani perkuliahan dan penyusunan skripsi.
5. Ibu Tri Wulandari Ginting, S.Kom., M.Kom., selaku Ketua Program Studi S-1 Fakultas Informatika Universitas Mikroskil Medan yang telah memberikan arahan dan dukungan akademik selama masa studi penulis.
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, perhatian, dukungan moral maupun material, serta semangat yang tidak pernah putus kepada penulis selama menempuh pendidikan dan menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh dosen, staf Fakultas Informatika Universitas Mikroskil, serta teman-teman yang telah memberikan ilmu, bantuan, dukungan, motivasi, dan pengalaman berharga selama penulis menempuh pendidikan maupun dalam proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih memiliki berbagai kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan penyempurnaan karya ilmiah ini di masa yang akan datang. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi salah satu referensi bagi penelitian selanjutnya.

Medan, 29 Juli 2026

Penulis,



DAFTAR ISI

Abstrak	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
1.5 Ruang Lingkup	4
BAB II KAJIAN LITERATUR.....	8
2.1 <i>Startup</i>	8
2.1.1 Pengertian <i>Startup</i>	8
2.1.2 Karakteristik dan Ciri-Ciri <i>Startup</i>	9
2.1.3 Tahapan Perkembangan <i>Startup</i>	10
2.1.4 Sumber Dan Jenis Pendanaan <i>Startup</i>	12
2.1.5 Model Bisnis <i>Startup</i>	13
2.1.6 Studi <i>Startup</i> Bidang Jamu dan Herbal Digital	14
2.2 <i>Business plan</i> (Rencana Bisnis)	15
2.2.1 Pengertian dan Tujuan <i>Business plan</i>	16
2.2.2 Fungsi dan Manfaat <i>Business plan</i>	17
2.2.3 Komponen <i>Business plan</i>	18
2.3 Business Model Canvas (BMC)	20
2.3.1 Pengertian Business Model Canvas	21
2.3.2 Tujuan dan Manfaat Business Model Canvas	21
2.3.3 Komponen Business Model Canvas.....	22
2.4 Layanan Konsultasi Digital	23
2.4.1 Pengertian Layanan Konsultasi	24
2.4.2 Model Layanan Konsultasi Berbasis Digital.....	25
2.4.3 Manfaat Layanan Konsultasi Digital.....	26
2.5 Jamu Tradisional dan Peluang Bisnis Digital	27
2.5.1 Pengertian dan Jenis Jamu Tradisional	29
2.5.2 Manfaat Jamu Tradisional bagi Kesehatan	30

2.5.3 Regulasi dan Legalitas Produk Jamu di Indonesia.....	31
2.5.4 Potensi Pasar Jamu di Era Digital	31
2.6 Strategi Pemasaran <i>Startup</i>	32
2.6.1 Konsep Marketing Mix	33
2.6.2 <i>Startup</i> dan Media Sosial	35
2.7 Analisis SWOT	36
2.7.1 Pengertian dan Tujuan Analisis SWOT	36
2.7.2 Faktor Internal dan Eksternal	37
2.7.3 Komponen SWOT.....	38
2.7.4 Strategi SWOT	40
2.8 Flowchart	41
2.8.1 Pengertian dan Tujuan Flowchart	42
2.8.2 Jenis dan Simbol Flowchart	42
2.8.3 Langkah-Langkah Penyusunan Flowchart	44
2.8.4 Penerapan Flowchart pada Sistem JamuGO	45
2.9 Proyeksi dan Analisis Keuangan <i>Startup</i>	46
2.9.1 Pengertian dan Tujuan Proyeksi Keuangan	46
2.9.2 Komponen Proyeksi Keuangan <i>Startup</i>	46
2.9.3 Jenis Laporan Keuangan	47
2.9.4 Rasio Keuangan.....	51
2.9.5 <i>Break even point</i> (BEP).....	52
2.9.6 <i>Return on Investment</i> (ROI)	53
2.9.7 Contoh Studi Kasus Perhitungan Keuangan	53
BAB III TAHAPAN PELAKSANAAN	56
3.1 Deskripsi Bisnis	56
3.1.1 Penjelasan Produk dan Layanan.....	56
3.1.2 Latar Belakang Industri	142
3.1.3 Latar Belakang dan Legalitas Perusahaan.....	143
3.1.4 Tujuan dan Target Perusahaan	145
3.2 Analisis Strategis	147
3.2.1 Business Model Canvas (BMC)	148
3.2.2 Analisis SWOT pada JamuGO.....	152
3.2.3 Model Pendapatan JamuGO.....	155
3.3 Rencana dan Strategi Pemasaran	158
3.3.1 Target Pasar dan <i>Customer</i>	158
3.3.2 Rencana dan Strategi Pemasaran.....	164

3.3.3 Kompetisi Pasar dan Marketshare.....	166
3.3.4 Strategi Penetapan Harga	179
3.3.5 Promosi dan Distribusi	186
3.4 Operasional dan Dukungan.....	192
3.4.1 Target Kualitas Layanan	192
3.4.2 Kebutuhan Teknologi.....	195
3.4.3 Dukungan Layanan	203
3.4.4 Kebutuhan Operasional	207
3.4.5 Kebutuhan Perlengkapan Operasional	217
3.4.6 Alur Proses Operasional Sistem JamuGO.....	227
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	230
4.1 Manajemen Tim.....	230
4.1.1 Struktur Organisasi.....	230
4.1.2 Pengalaman dan Keahlian Tim	232
4.1.3 Hak Kekayaan Intelektual	237
4.2 Rencana Finansial dan Proyeksi	238
4.2.1 Proyeksi Laba Rugi dan Neraca Keuangan	239
4.2.2 Proyeksi Arus Kas.....	253
4.2.3 Analisis Rasio Finansial.....	256
4.2.4 Sumber Pendanaan	265
4.3 Risiko dan Kesempatan.....	266
4.3.1 Risiko Bisnis	267
4.3.2 Kesempatan dan Peluang Pasar.....	270
BAB V PENUTUP	273
5.1 Kesimpulan	273
5.2 Saran	274
DAFTAR PUSTAKA	275
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	282

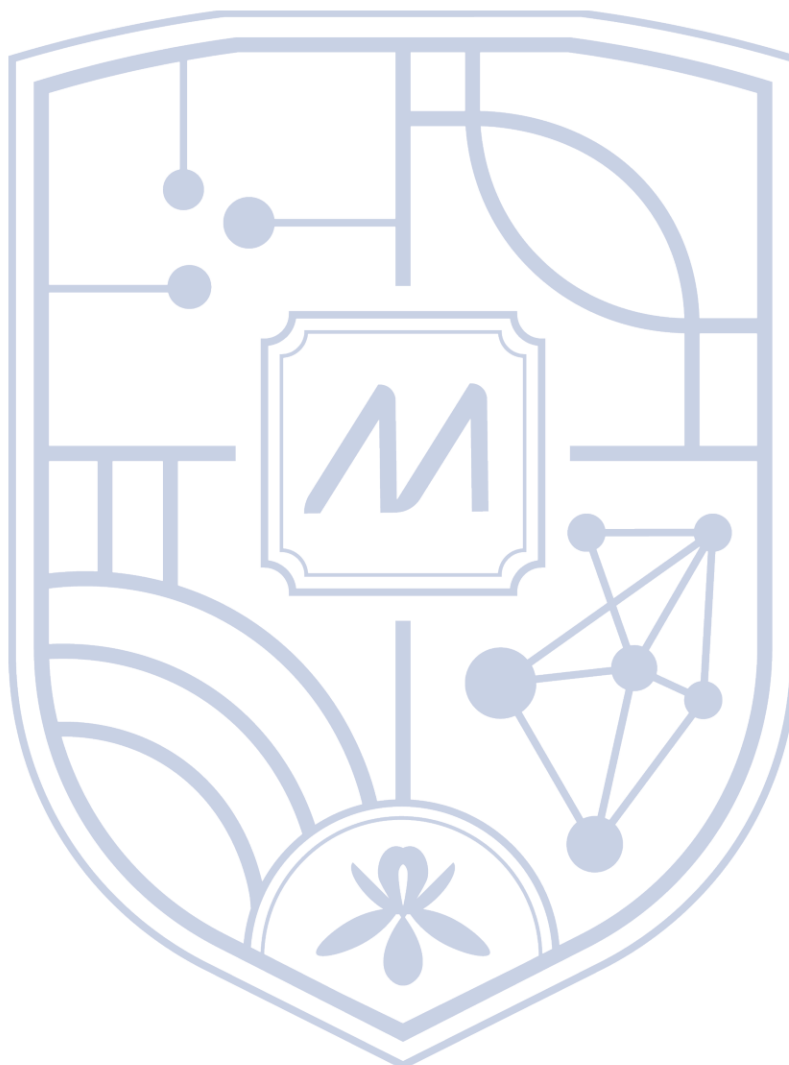
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Business Model Canvas	22
Gambar 2. 2 <i>Marketing Mix</i>	34
Gambar 2. 3 Analisis SWOT	37
Gambar 2. 4 Simbol-simbol <i>process map</i>	44
Gambar 2. 5 Contoh Laporan Laba Rugi	47
Gambar 2. 6 Laporan Posisi Keuangan (Neraca)	48
Gambar 2. 7 Laporan Arus Kas	49
Gambar 3. 1 Logo JamuGO	57
Gambar 3. 2 <i>Splash Screen</i> Website JamuGO	58
Gambar 3. 3 Halaman Login Via Google	59
Gambar 3. 4 Halaman Login Via WhatsApp	60
Gambar 3. 5 Halaman Login Via Facebook	61
Gambar 3. 6 Halaman Daftar	62
Gambar 3. 7 Halaman Lupa Kata Sandi	64
Gambar 3. 8 Flowchart Login JamuGO	65
Gambar 3. 9 Tampilan Homepage <i>Customer</i> JamuGO	67
Gambar 3. 10 Tampilan Pencarian	68
Gambar 3. 11 Tampilan Tab Produk (Homepage)	69
Gambar 3. 12 Tampilan Tab Edukasi (Homepage)	70
Gambar 3. 13 Tampilan Pilih Konsultan	71
Gambar 3. 14 Tampilan Kolom <i>Chat</i> (Konsultan)	72
Gambar 3. 15 Tampilan Kategori Produk Unggulan	73
Gambar 3. 16 Tampilan Kategori Produk Botol	74
Gambar 3. 17 Tampilan Kategori Produk Sachet	75
Gambar 3. 18 Tampilan Kategori Produk Kapsul	76
Gambar 3. 19 Tampilan Keranjang Belanja	77
Gambar 3. 20 Tampilan Checkout Barang	78
Gambar 3. 21 Tampilan Pilih Opsi Pengiriman	79
Gambar 3. 22 Tampilan Pembayaran Barang	80
Gambar 3. 23 Tampilan Pesanan Berhasil	81

Gambar 3. 24 <i>Flowchart</i> Pembelian Produk	83
Gambar 3. 25 Halaman <i>Refund</i>	85
Gambar 3. 26 Tampilan Halaman <i>Chat</i> dengan Penjual	86
Gambar 3. 27 Tampilan Halaman Tentang Kami.....	87
Gambar 3. 28 Halaman <i>Help Center</i>	88
Gambar 3. 29 Halaman <i>Customer Service</i>	89
Gambar 3. 30 Tampilan Evaluasi dan Peningkatan Layanan	90
Gambar 3. 31 Halaman Berlangganan ke <i>Customer Premium</i>	91
Gambar 3. 32 Halaman Konsultasi (<i>Customer Premium</i>).....	92
Gambar 3. 33 <i>Flowchart</i> Langganan	93
Gambar 3. 34 Tampilan Homepage (<i>premium</i>).....	95
Gambar 3. 35 Tampilan Homepage Produk (<i>premium</i>)	96
Gambar 3. 36 Tampilan Halaman Edukasi (<i>premium</i>).....	96
Gambar 3. 37 Tampilan Halaman Konsultasi (<i>premium</i>).....	97
Gambar 3. 38 Tampilan <i>Chat</i> Toko (<i>premium</i>).....	97
Gambar 3. 39 Tampilan Halaman Lokasi Terdekat (<i>premium</i>).....	98
Gambar 3. 40 Halaman Keranjang (<i>premium</i>)	98
Gambar 3. 41 Halaman Checkout (<i>premium</i>).....	99
Gambar 3. 42 Halaman Pilih Pengiriman (<i>premium</i>)	99
Gambar 3. 43 Halaman Pembayaran (<i>premium</i>)	100
Gambar 3. 44 Tampilan Pembayaran Berhasil (<i>premium</i>)	100
Gambar 3. 45 Tampilan Aktivitas Umum (Pesanan)	101
Gambar 3. 46 Tampilan Aktivitas Umum (Konsultasi)	102
Gambar 3. 47 Tampilan Aktivitas Umum (Riwayat Pembelian)	103
Gambar 3. 48 Tampilan Aktivitas Umum (Cek Profile Toko).....	104
Gambar 3. 49 Tampilan Aktivitas Umum (Cek Toko Terdekat)	105
Gambar 3. 50 Tampilan Aktivitas Umum (Atur Profile <i>Customer</i>).....	106
Gambar 3. 51 <i>Flowchart</i> Penjual di JamuGO	108
Gambar 3. 52 Halaman Login <i>Seller</i>	109
Gambar 3. 53 Halaman Registrasi <i>Seller</i>	111
Gambar 3. 54 Tampilan <i>Dashboard Seller</i>	112
Gambar 3. 55 Tampilan Produk Saya (<i>Seller</i>).....	113

Gambar 3. 56 Tampilan Pesanan (<i>Seller</i>)	114
Gambar 3. 57 Tampilan Laporan ()	115
Gambar 3. 58 Tampilan Edukasi (<i>Seller</i>)	116
Gambar 3. 59 Tampilan Kolom <i>Chat</i> (<i>Seller to Customer</i>)	118
Gambar 3. 60 Tampilan Aktivitas Umum (<i>Atur Profile Seller</i>)	119
Gambar 3. 61 Tampilan Produk <i>Seller</i>	120
Gambar 3. 62 Tampilan Pesanan <i>Seller</i>	121
Gambar 3. 63 Tampilan Pengiriman <i>Seller</i>	122
Gambar 3. 64 <i>Flowchart</i> Herbalis JamuGO	123
Gambar 3. 65 Tampilan <i>Dashboard</i> Konsultan (Herbalis)	125
Gambar 3. 66 Tampilan <i>Dashboard</i> Konsultasi Konsultan (Herbalis)	126
Gambar 3. 67 Tampilan <i>Dashboard</i> Jadwal Konsultan (Herbalis)	127
Gambar 3. 68 Tampilan <i>Dashboard</i> Pasien (Konsultan)	128
Gambar 3. 69 Tampilan <i>Dashboard</i> Laporan (Konsultan)	129
Gambar 3. 70 <i>Flowchart</i> Admin JamuGO	130
Gambar 3. 71 Tampilan <i>Dashboard</i> Admin	132
Gambar 3. 72 Tampilan Data User (<i>Admin</i>)	133
Gambar 3. 73 Tampilan Verifikasi Mitra (<i>Admin</i>)	134
Gambar 3. 74 Tampilan Data Mitra (<i>Admin</i>)	138
Gambar 3. 75 Tampilan Transaksi (<i>Admin</i>)	139
Gambar 3. 76 Tampilan Detail Transaksi (<i>Admin</i>)	140
Gambar 3. 77 <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	148
Gambar 3. 78 Faktor SWOT JamuGO	152
Gambar 3. 79 Halaman utama (<i>landing page</i>) website Widya Herbal	166
Gambar 3. 80 Tampilan Testimoni Pelanggan pada Website Widya Herbal	167
Gambar 3. 81 Tampilan Produk	168
Gambar 3. 82 Tampilan Artikel	168
Gambar 3. 83 Halaman Utama (<i>landing page</i>) Website	169
Gambar 3. 84 Tampilan Produk Paling Diminati <i>Customer</i>	170
Gambar 3. 85 Tampilan Produk	171
Gambar 3. 86 Tampilan Penjelasan Profil Perusahaan	172
Gambar 3. 87 Halaman tama (<i>landing page</i>) website Nature Ace	173

Gambar 3. 88 Tampilan Artikel Herbal.....	174
Gambar 3. 89 Tampilan Produk	175
Gambar 3. 90 Tampilan Ajakan Bergabung Mitra Nature Ace.....	176
Gambar 3. 91 Tampilan Help Center.....	203
Gambar 3. 92 Tampilan <i>Customer Support</i>	204
Gambar 3. 93 Tampilan Pengajuan Keluhan.....	205
Gambar 3. 94 Tampilan Evaluasi & Peningkatan Layanan.....	206



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Data Pendukung Analisis Rasio Likuiditas Tahun 2020 dan 2021	51
Tabel 3. 1 Verifikasi Mitra Penjual	135
Tabel 3. 2 Verifikasi Herbalis.....	136
Tabel 3. 3 Status Verifikasi	137
Tabel 3. 4 Matriks SWOT JamuGO	153
Tabel 3. 5 Model Pendapatan JamuGO.....	156
Tabel 3. 6 Analisis Potensi Pasar JamuGO	160
Tabel 3. 7 Target <i>Customer</i>	160
Tabel 3. 8 Proyeksi Aktivitas dan Transaksi Pengguna JamuGO	161
Tabel 3. 9 Perbandingan Kompetitor.....	177
Tabel 3. 10 Biaya Layanan JamuGO.....	179
Tabel 3. 11 Simulasi Pendapatan Produk Jamu.....	182
Tabel 3. 12 Simulasi Pendapatan Konsultasi <i>Premium</i>	183
Tabel 3. 13 Dasar Asumsi perhitungan rata-rata pembayaran konsultasi	184
Tabel 3. 14 Tabel Promosi JamuGO	187
Tabel 3. 15 Indikator Kinerja Utama.....	191
Tabel 3. 16 Tabel Kebutuhan Teknologi	195
Tabel 3. 17 Biaya <i>Maintenance</i> dan <i>Upgrade</i> Sistem JamuGO.....	200
Tabel 3. 18 Tahapan Pembangunan dan Pengembangan <i>Startup</i> JamuGO	207
Tabel 3. 19 Roadmap Pengembangan Operasional JamuGO.....	209
Tabel 3. 20 Proyeksi Mitra JamuGO	211
Tabel 3. 21 Kebutuhan SDM JamuGO Tahun 1	212
Tabel 3. 22 Kebutuhan SDM JamuGO Tahun 2	214
Tabel 3. 23 Kebutuhan SDM JamuGO Tahun 3	215
Tabel 3. 24 Kebutuhan Investasi Aset Tetap dan Operasional JamuGO	218
Tabel 3. 25 Cadangan Operasional.....	223
Tabel 3. 26 Tabel Alur Proses Operasional JamuGO.....	226
Tabel 3. 27 Alur Operasional Layanan Konsultasi JamuGO	227
Tabel 4. 1 Jumlah Karyawan “JamuGO” Selama 3 Tahun	234
Tabel 4. 2 Asumsi Dasar Proyeksi Finansial JamuGO.....	239
Tabel 4. 3 Pendapatan Komisi Produk JamuGO	242

Tabel 4. 4 Pendapatan Layanan JamuGO.....	243
Tabel 4. 5 Komposisi Paket Konsultasi Herbal JamuGO.....	244
Tabel 4. 6 Perhitungan Pendapatan Konsultasi Herbal JamuGO	245
Tabel 4. 7 Perhitungan Biaya <i>Payment gateway</i> JamuGO.....	246
Tabel 4. 8 Rekapitulasi Beban Oprasional JamuGO	247
Tabel 4. 9 Proyeksi Laba Rugi JamuGO	249
Tabel 4. 10 Proyeksi Neraca Keuangan JamuGO	250
Tabel 4. 11 Proyeksi Arus Kas JamuGO.....	253
Tabel 4. 12 Perhitungan <i>Return on Investment</i> (ROI) JamuGO.....	255
Tabel 4. 13 Perhitungan BEP JamuGO	257
Tabel 4. 14 Simulasi Kondisi <i>Break even point</i> (BEP)	258
Tabel 4. 15 Perhitungan <i>Current ratio</i> JamuGO Selama 3 Tahun	259
Tabel 4. 16 Perhitungan <i>Cash ratio</i> JamuGO Selama 3 Tahun	260
Tabel 4. 17 <i>Net profit margin</i> JamuGO.....	261
Tabel 4. 18 Perhitungan <i>Debt to asset ratio</i> JamuGO.....	262
Tabel 4. 19 Perhitungan <i>Debt to equity ratio</i> JamuGO.....	263
Tabel 4. 20 Rincian Sumber Pendanaan JamuGO.....	264
Tabel 4. 21 Risiko Bisnis JamuGO	266
Tabel 4. 22 Kesempatan dan Peluang Pasar JamuGO.....	269