

**ANALISIS MATRIKS BOSTON CONSULTING GROUP (BCG) SEBAGAI DASAR
PERENCANAAN STRATEGI PERUSAHAAN DALAM BERSAING
(STUDI KASUS PADA INDUSTRI JAMU DAN FARMASI SIDO MUNCUL TBK)**

Dwi Khairima Zulaili, Sri Nuringwahyu, Eny Widayawati

*Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Islam Malang, Jl. MT Haryono
193 Malang, 65144, Indonesia*

LPPM Universitas Islam Malang Jl. MT Haryono 193 Malang, 65144, Indonesia

Email : khairimazulaily@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan posisi pangsa pasar serta tingkat pertumbuhan usaha dari PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk tahun 2021, untuk mendeskripsikan posisi portofolio PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul pada Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) tahun 2021 serta merumuskan dan mendeskripsikan strategi pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk untuk mampu bersaing dengan industri farmasi yang lain berdasarkan Matriks *Boston Consulting Group* (BCG). Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data ialah dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah matriks *Boston Consulting Group* (BCG) dengan melakukan perhitungan pada tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah karena menunjukkan nilai kurang dari 1 yakni ($0,153114893 < 1$) namun memiliki tingkat pertumbuhan pasar yang cukup tinggi karena berada pada sumbu y diatas +20 persen yakni +20,6% maka posisi portofolio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dalam Matriks *Boston Consulting Group* berada pada kuadran *question marks* (tanda tanya). Dengan demikian strategi yang dapat dirumuskan yakni penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan divestasi.

Kata kunci : Matriks *Boston Consulting Group* (BCG), Perencanaan Strategi, Strategi Bersaing

ABSTRACT

The purpose of this research is to describe the market share position and business growth rate of PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk in 2021, to describe the position of the PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk portfolio in the 2021 Boston Consulting Group (BCG) Matrix and formulate and describe strategies for PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk to be able to compete with other pharmaceutical industries based on the Boston Consulting Group (BCG) Matrix. This type of research is descriptive quantitative. Data collection technique is documentation. The data analysis technique used is the Boston Consulting Group (BCG) matrix by calculating the market growth rate and relative market share.

The results of the study show that PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk has a relatively low market share position because it shows a value of less than 1 ($0.153114893 < 1$) but has a fairly high market growth rate because it is on the y-axis above +20 percent, namely +20.6%, the portfolio position of PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk in the Boston Consulting Group Matrix is in the question marks quadrant. Thus the strategies that can be formulated are market penetration, market development, product development and divestment.

Keywords : Boston Consulting Group (BCG) Matrix, Strategy Planning, Competitive Strategy

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi seperti sekarang perkembangan dunia bisnis semakin pesat dari waktu ke waktu, yang menyebabkan permintaan konsumen terus berubah. Hal ini menyebabkan banyaknya perusahaan yang saling bersaing pada masing-masing bidang usaha yang dijalani untuk memasuki pangsa pasar. Perusahaan harus mampu melakukan penyesuaian dan adaptasi terhadap kondisi dan situasi yang ada, serta perusahaan harus mampu merencanakan strategi yang tepat untuk masa yang akan datang.

Di Indonesia ada bermacam-macam bidang industri bisnis, salah satunya adalah bidang industri farmasi. Sub sektor farmasi di Indonesia dinilai merupakan industri yang menjanjikan akibat meningkatnya permintaan yang terjadi karena adanya pandemi Covid-19, sehingga masyarakat membuka mata mengenai pentingnya obat-obatan, perangkat medis dan tenaga kesehatan. Industri farmasi bersaing untuk mengembangkan vaksin Covid-19, vitamin, suplemen, dan obat kekebalan tubuh (Kementrian Investasi/BKPM, 2022).

Perkembangan bisnis industri farmasi di Indonesia dari tahun ke tahun semakin pesat, perusahaan farmasi tumbuh dan berkembang untuk menjadi yang terbaik, untuk menjadi yang terbaik perusahaan perlu memiliki strategi bersaing sehingga mampu bersaing dipasarnya. Salah satu perusahaan farmasi yang bergerak di bidang jamu tradisional adalah PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk merupakan perusahaan yang memproduksi jamu tradisional dan farmasi.

Pada tahun 1940 di Yogyakarta yang dikelola oleh Rakhmat Sulistio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk semula berupa industri rumahan kemudian perlahan berkembang menjadi perusahaan besar seperti saat ini. PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul berhasil masuk Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak Desember 2013. Dikutip dari website resmi Sido Muncul pada 30 Oktober 2019 PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk menerima penghargaan “Best Of The Best Awards 2019” dari Forbes Indonesia sebagai salah satu perusahaan dengan kinerja terbaik pada 2019. Ditengah persaingan industri jamu yang sangat ketat maka Sido Muncul perlu mempersiapkan strategi yang tepat agar dapat memenangkan persaingan bisnis dengan perusahaan lain.

Terdapat berbagai macam cara dalam menentukan sebuah strategi perusahaan, salah

salah satu cara merumuskan sebuah strategi dalam mengambil keputusan perusahaan ialah dengan menggunakan alat analisis Matriks *Boston Consulting Group* (BCG). Menurut David (2007:185) Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) merupakan alat untuk mengelola portofolio bisnis yang dirancang oleh Bruce Henderson pada tahun 1970 dengan memeriksa posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik ingin melakukan penelitian pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk merupakan perusahaan yang menerima penghargaan *Best of The Best Awards* 2019 dari Forbes Indonesia sebagai perusahaan dengan kinerja terbaik tahun 2019 serta konsisten menjaga pertumbuhan kinerja dalam waktu tiga hingga lima tahun, untuk mempertahankan posisi kemenangan seperti yang telah diuraikan sebelumnya, untuk memenangkan persaingan dengan industri yang sama, maka PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk perlu memiliki strategi agar dapat bertahan menguasai persaingan dengan industri farmasi yang lain. Dengan alat analisis yang digunakan adalah Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) karena dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang sesuai posisi perusahaan. Berdasarkan latar belakang yang diuraikan sebelumnya maka penulis tertarik mengambil judul “Analisis Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) Sebagai Dasar Perencanaan Strategi Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk)”

RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana deskripsi posisi pangsa pasar dan tingkat pertumbuhan pasar pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk tahun 2021?
2. Bagaimana deskripsi posisi portofolio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk pada Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) tahun 2021?
3. Bagaimana perumusan dan pendeskripsian strategi yang dapat dilakukan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk untuk mampu bersaing di industri farmasi berdasarkan Matriks *Boston Consulting Group* (BCG)?

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi

Menurut David (2007:13) strategi merupakan tindakan pengambilan keputusan manajemen terkait sumber daya organisasi serta memerlukan pertimbangan faktor internal maupun eksternal yang akan dihadapi perusahaan hal ini dilakukan untuk kemakmuran jangka panjang organisasi.

Strategi Bersaing

Menurut Porter (1992) dalam David (2015:59) strategi bersaing merupakan suatu kombinasi antara tujuan yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan kebijaksanaan perusahaan dalam mencapai tujuan tersebut. Keunggulan bersaing dapat dilakukan jika suatu perusahaan memiliki strategi yang berbeda dengan para pesaing sehingga perusahaan memiliki keuntungan maksimal.

Perencanaan

Menurut Purwanto (2007:46) perencanaan merupakan serangkaian tindakan yang dilakukan untuk memilih prosedur, sasaran, kebijakan dan program yang diperlukan dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan pada masa yang akan datang.

Menurut Purwanto (2007:46) terdapat empat fungsi perencanaan, yaitu:

1. *Forecasting* (peramalan)
2. *Programming* (Pemrograman)
3. *Scheduling* (penjadwalan)
4. *Budgeting* (penganggaran)

Perencanaan Strategi

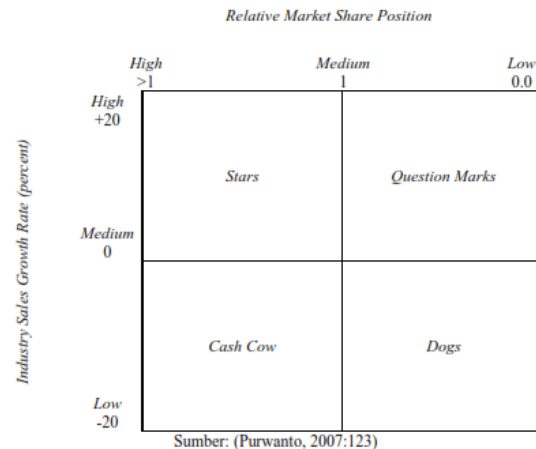
Menurut David (2015:3) perencanaan strategi merupakan suatu formulasi strategi yang digunakan perusahaan dalam memperoleh tujuan dengan mencoba mengoptimalkan tren masa depan berdasarkan tren saat ini.

Boston Consulting Group (BCG)

Menurut David (2007:185) Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) merupakan alat untuk mengelola portofolio bisnis yang dirancang oleh Bruce Henderson pada tahun 1970 dengan memeriksa posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri. Posisi pangsa pasar relatif didefinisikan sebagai rasio pangsa pasar dalam perusahaan tertentu dengan pangsa pasar perusahaan pesaing terbesar dalam industri itu, pangsa pasar digunakan untuk mengetahui kekuatan suatu perusahaan berdasarkan perbandingan volume penjualan dengan perusahaan pesaing terbesar dalam industri itu, sedangkan pertumbuhan pasar merupakan proyeksi perhitungan tingkat penjualan pasar dengan persentase volume

penjualan dua tahun terakhir. Posisi pangsa pasar relatif dalam Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) diberikan pada sumbu x, sedangkan tingkat pertumbuhan pasar dalam *Boston Consulting Group* (BCG) diberikan pada sumbu y diukur dalam persentase, terdapat empat kuadran Matriks *Boston Consulting Group* (BCG), yaitu:

1. *Question Marks* (tanda tanya)
2. *Stars* (bintang)
3. *Cash Cow* (sapi perah)
4. *Dogs* (anjing)



Perencanaan dalam Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Menurut Yam (2020:57) Berdasarkan posisi perusahaan yang sudah ditemukan pada salah satu kuadran pada Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) maka strategi yang dapat diterapkan perusahaan jika kondisi perusahaan berada pada salah satu posisi Matriks *Boston Consulting Group* (BCG) maka strategi yang dapat diterapkan, yakni:

1. *Question Marks*
Apabila suatu perusahaan berada pada posisi *question marks* maka strategi yang dapat diterapkan ialah penetrasi pasar, pengembangan produk, pengembangan pasar, dan divestasi
2. *Stars*
Apabila suatu perusahaan berada pada posisi *stars* maka strategi yang dapat diterapkan ialah integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal, penetrasi pasar, pengembangan pasar, serta pengembangan produk.
3. *Cash Cow*
Apabila suatu perusahaan berada pada posisi *cash cow* maka strategi yang dapat diterapkan ialah diversifikasi, pengembangan produk, pengurangan dan divestasi.

4. Dog

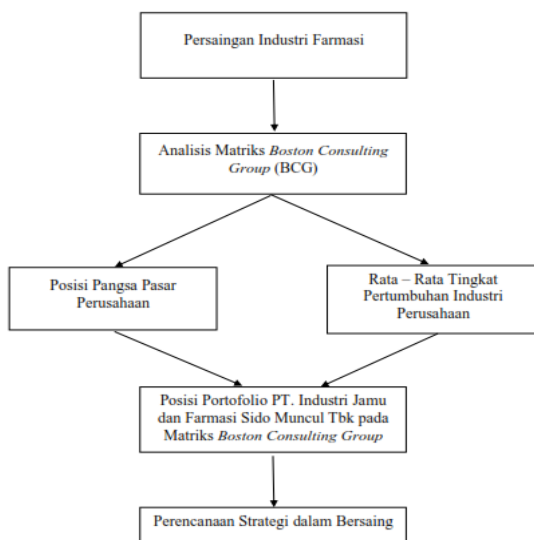
Apabila suatu perusahaan berada pada posisi *dog* maka strategi yang dapat diterapkan ialah likuidasi, pengurangan dan divestasi.

Industri Farmasi

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1799/MENKES/PER/XII/2010 Bab 1 Pasal 1 menyatakan bahwa industri farmasi merupakan badan usaha yang memiliki izin dari Menteri Kesehatan untuk melakukan kegiatan pembuatan obat atau bahan obat.

KERANGKA PEMIKIRAN

Ketatnya persaingan bisnis antar perusahaan terutama pada bidang yang sama menjadikan perusahaan harus lebih bekerja keras untuk meningkatkan kemampuannya dalam menguasai persaingan pasar yang ada. Oleh karena itu perusahaan perlu memiliki perencanaan strategis yang tepat. Terdapat berbagai macam cara dalam menentukan sebuah strategi perusahaan, salah satu cara merumuskan sebuah strategi dalam mengambil keputusan perusahaan ialah dengan menggunakan alat analisis Matriks *Boston Consulting Group* (BCG).



METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Siyoto (2015:8) penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berkaitan dengan pengkajian suatu fenomena dengan rinci.

Sedangkan penelitian kuantitatif menurut Siyoto (2015:19) adalah jenis penelitian ilmiah yang bersifat sistematis terhadap suatu fenomena dengan menggunakan data yang dapat diolah dan dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika.

Variabel dan Pengukuran

Variabel pada penelitian ini terdiri dari:

1. Posisi pangsa pasar industri
2. Rata-rata pertumbuhan industri
3. Perencanaan strategi

Pengukuran dalam penelitian ini menggunakan formula pangsa pasar dan tingkat pertumbuhan pasar sebagai berikut:

$$\text{Pangsa Pasar Relatif} = \frac{\text{Volume penjualan perusahaan tahun N}}{\text{Volume penjualan pesaing terbesar tahun N}} \times 100\%$$

$$\text{Tingkat pertumbuhan Pasar Tahun N} = \frac{\text{Volume penjualan industri tahun N} - \text{Volume penjualan Industri tahun N - 1}}{\text{Volume penjualan Industri tahun N - 1}} \times 100\%$$

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di Bursa Efek Indonesia dimana perusahaan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk mempublikasikan laporan keuangannya.

Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada September 2022 hingga Desember 2022

Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2013:215) objek penelitian merupakan situasi sosial yang dapat diamati secara mendalam bisa berupa tempat, pelaku dan aktivitas tertentu. Adapun objek penelitian ini adalah PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk.

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data sekunder berupa hasil penjualan atau pendapatan dari laporan laba rugi yang bersumber dari laporan keuangan perusahaan yang diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia. Menurut Siyoto (2015:68) data sekunder merupakan data yang diperoleh peneliti melalui berbagai sumber yang telah ada dapat berupa buku, laporan jurnal dan lain-lain.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan dokumentasi. Menurut Siyoto (2015:77) metode dokumentasi merupakan teknik mencari data mengenai

variabel yang berupa catatan, buku, laporan, notulen dan sebagainya.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini analisis data yang digunakan ialah dengan melakukan perhitungan tingkat pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif dari Matriks Boston Consulting Group (BCG).

PEMBAHASAN PENELITIAN

Profil PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk

PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk adalah perusahaan perseroan yang memproduksi jamu tradisional dan farmasi. PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul menjalankan kegiatan usaha dengan produk-produk yang terbagi menjadi tiga segmen yaitu produk Obat Herbal dan Suplemen, produk Makanan dan Minuman, dan produk Farmasi. Didirikan pada 1940 oleh Rakhmat Sulisty di Yogyakarta.

Tabel 1 Volume Penjualan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk

No	Year	Volume Penjualan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk
1.	2020	IDR 3,335,411,000,000
2.	2021	IDR 4,020,980,000,000
Total		IDR 7,356,391,000,000

Deskripsi Posisi Pangsa Pasar dan Tingkat Pertumbuhan Pasar pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk Tahun 2021

Menurut David (2007) untuk menentukan posisi pangsa pasar adalah menggunakan perbandingan volume penjualan perusahaan dengan volume penjualan perusahaan pesaing terbesar dalam industri tersebut. Pada penelitian ini PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk sebagai objek penelitian maka peneliti menggunakan volume penjualan PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk tahun 2021 sebesar Rp 4.020.980.000.000, sedangkan perusahaan pesaing terbesar dalam sub sektor industri farmasi adalah PT.Kalbe Farma Tbk karena memiliki volume penjualan tertinggi pada tahun 2021 sebesar Rp 26.261.194.512.313.

$$\begin{aligned}
 \text{Pangsa Pasar Relatif} &= \frac{\text{Volume penjualan perusahaan tahun 2021}}{\text{Volume penjualan pesaing terbesar tahun 2021}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 4.020.980.000.000}}{\text{Rp 26.261.194.512.313}} \times 100\% \\
 &= 0,153114893 \times 100\% \\
 &= 0,153114893
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan posisi pangsa pasar PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk adalah 0,153114893, angka tersebut menunjukkan bahwa PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki nilai pangsa pasar yang rendah karena angka tersebut menunjukkan kurang dari 1 (0,153114893<1).

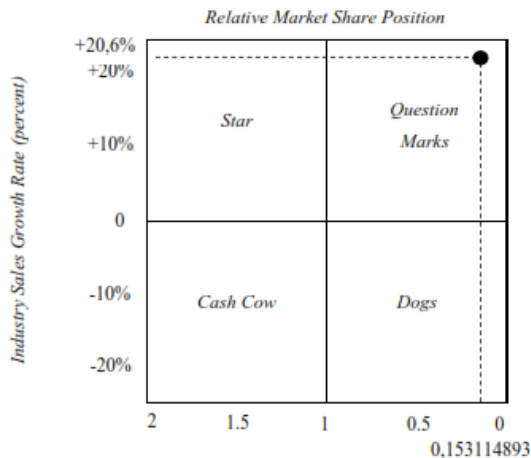
Menurut David (2007) untuk menentukan tingkat pertumbuhan pasar adalah dengan menggunakan volume penjualan perusahaan dua tahun terakhir. Pada penelitian ini PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk sebagai objek penelitian maka peneliti menggunakan volume penjualan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk tahun 2020-2021.

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat pertumbuhan Pasar Tahun 2022} &= \frac{\text{Volume penjualan industri tahun 2021} - \text{Volume penjualan Industri tahun 2020}}{\text{Volume penjualan Industri tahun 2020}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 4.020.980.000.000} - \text{Rp 3.335.411.000.000}}{\text{Rp 3.335.411.000.000}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 685.569.000.000}}{\text{Rp 3.335.411.000.000}} \times 100\% \\
 &= 0,205542585 \times 100\% \\
 &= 20,6\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tingkat pertumbuhan pasar pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul adalah 20,6% angka tersebut menunjukkan bahwa PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki tingkat pertumbuhan pasar yang cukup tinggi karena berada pada sumbu y diatas +20 persen yakni 20,6%.

Deskripsi Posisi Portofolio PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk pada Matriks Boston Consulting Group (BCG) Tahun 2021

Posisi portofolio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk pada Matriks Boston Consulting Group (BCG) adalah berada pada kuadran question marks (tanda tanya), pada posisi tersebut dapat diartikan bahwa PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah yakni 0,153114893 namun memiliki tingkat pertumbuhan pasar yang relatif tinggi dengan persentase 20,6%.



Perumusan dan Pendeskripsian Strategi yang Dapat Dilakukan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk untuk Mampu Bersaing di Industri Farmasi Berdasarkan Matriks Boston Consulting Group (BCG)

Berdasarkan posisi portofolio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk pada Matriks Boston Consulting Group (BCG) yang berada pada kuadran question marks (tanda tanya) maka dapat dilakukan perumusan strategi yang sesuai pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan divestasi.

PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk melakukan strategi penetrasi pasar maka PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dapat memperluas pangsa pasar untuk lebih menguasai pasar dibandingkan dengan para pesaing dengan melakukan peningkatan penawaran produk. Apabila PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk melakukan strategi pengembangan pasar maka PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dapat menawarkan produk kepada wilayah geografis yang lebih luas misalnya pada pasar global untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Apabila Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk melakukan strategi pengembangan produk maka PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dapat inovasi pada suatu produk untuk memenuhi kebutuhan pasar dan terus memperbaiki kualitas produk untuk menjaga kepercayaan masyarakat. Akan tetapi apabila Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk melakukan strategi divestasi maka PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dapat melakukan penjualan pada asset divisi tertentu yang dinilai kurang menguntungkan nantinya modal tersebut dapat

digunakan untuk pengembangan dan pemasaran produk yang lebih menguntungkan.

Dalam menghadapi persaingan di industri farmasi yang semakin kompetitif peneliti dapat merumuskan strategi yang dapat diterapkan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk yakni merancang tim riset khusus untuk memantau pergerakan pesaingnya, melakukan pemetaan pada produk unggulan, dan mengevaluasi pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil perhitungan menggunakan Matriks Boston Consulting Group pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk adalah PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah karena menunjukkan nilai kurang dari 1 yakni ($0,153114893 < 1$) namun PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki tingkat pertumbuhan pasar yang cukup tinggi karena berada pada sumbu y diatas +20 persen yakni +20,6% maka posisi portofolio PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dalam Matriks Boston Consulting Group berada pada kuadran question marks (tanda tanya) dimana PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memiliki posisi pangsa pasar relatif yang rendah namun tingkat pertumbuhan pasar yang cukup tinggi. Dengan demikian dapat disimpulkan perumusan strategi yang dapat dilakukan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk adalah strategi berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk dan divestasi.

Saran

Saran untuk perusahaan yaitu PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk yaitu:

1. Dengan hasil penelitian ini diharapkan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk dapat mempertahankan posisi kemenangannya sebagai perusahaan dengan kinerja terbaik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan mampu menguasai pasar ditengah perkembangan industri farmasi yang pesat.
2. Berdasarkan posisi pangsa pasar dalam Matriks Boston Consulting Group (BCG) PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk diharapkan dapat memperbaiki perencanaan strategi untuk kedepannya, karena pangsa pasar yang dimiliki PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk masih rendah

dibandingkan perusahaan pesaing terbesar dalam sub sektor industri farmasi.

3. Berdasarkan tingkat pertumbuhan pasar dalam Matriks Boston Consulting Group (BCG) PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk diharapkan dapat meningkatkan tingkat pertumbuhan pasar dengan peningkatan penjualan di masa depan agar dapat menjaga kestabilan pertumbuhan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (2022). Berita Resmi Statistik. Jakarta, Badan Pusat Statistik (BPS)
- David, Fred R. (2007). *Strategic Management Concept and Cases Thirteenth Edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc. Available from: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data
- David, Fred R. (2015). *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing edisi 15*. Jakarta: Salemba Empat
- Direktorat Jendral Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kementerian Dalam Negeri Republik Indonesia (2022). *Data Penduduk Indonesia Semester 1 tahun 2022*. Jakarta Selatan, Direktorat Jendral Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kementerian Dalam Negeri Republik Indonesia.
- Elfahmi, Herman J. Woerdenbag, Oliver Kayser. (2012). *Jamu: Indonesian Traditional Herbal Medicine Towards Rational Phytopharmaligical use*. Elsevier, 69, 4-23.
- Hermanto. (2022). *Dunia Industri Farmasi*. Tangerang: Pascal Books. Available from: Google Books (<http://books.google.co.id>) diakses 09 Oktober 2022
- IDNFinancials. (2022). *Bursa Efek Indonesia, Pasar Keuangan Indonesia, Industri Barang Konsumsi Obat-obatan*. [Internet], 14 Oktober. Available from: <https://www.idnfinancials.com/id/company> /industry/pharmaceuticals-44>[Accessed 14 October 2022]
- IDNFinancials <https://www.idnfinancials.com/id/company/industry/pharmaceuticals-44> diakses pada 09 Oktober 2022
- Kementrian Investasi/BKPM (2022). *Potensi Menjanjikan di Industri Farmasi dan Kesehatan Indonesia*. Jakarta, Kementrian Investasi/BKPM.
- Kementrian Perindustrian Republik Indonesia (2021). *Membangun Kemandirian Industri Farmasi Nasional*. Buku Analisis Pembangunan Industri Edisi II 2021, 1-33
- Permenkes No.003 tahun 2010 Bab 1 Pasal 1 tentang Saintifikasi Jamu dalam Penelitian Berbasis Pelayanan Kesehatan.
- Permenkes No.1799 tahun 2010 Bab 1 Pasal 1 tentang Industri Farmasi
- Porter, M.E. (1992). *Keunggulan Bersaing Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul* (Alih Bahasa: Agus Dharma). Jakarta: Erlangga
- Purwanto, Iwan. (2007). *Manajemen Strategi*. Bandung: CV. Yrama Widya
- Sido Muncul. (2019). *Penghargaan*, [Internet], 14 Oktober. Available from: <https://www.sidomuncul.co.id/>>[Accessed 14 October 2022]
- Siyoto, Sandu & Ali Sodik. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Sleman: Literasi Media Publishing. Available from: Google Books (<http://books.google.co.id>) diakses pada 23 September 2022
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Yam, Jim Hoy. (2020). *Manajemen Strategi*. Makassar: Penerbit Nas Media Pustaka. Available from: Google Books (<http://books.google.co.id>) diakses 08 Oktober 2022