

## RINGKASAN SKRIPSI

Minuman serbuk herbal merupakan inovasi dari jamu yang biasanya dijual dalam bentuk larutan jadi seperti, kunyit, jahe, beras kencur, dan lain-lain. Minuman serbuk Erma merupakan minuman usaha rumahan yang mengelola tanaman herbal menjadi minuman serbuk herbal. Minuman herbal serbuk Erma saat ini masih diproduksi secara mandiri dalam menjalankan usahanya. UMKM Erma mendapatkan izin usaha dengan mengikuti serangkaian pelatihan untuk peningkatan produktivitas yang dibina langsung Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Provinsi Kalimantan Barat dan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan kota Pontianak. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT dan analisis matriks SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha Minuman Herbal Serbuk “Erma” di Kota Pontianak. Hasil penelitian menunjukkan posisi minuman serbuk Erma terletak pada titik internal (0,84) dan eksternal (0,55) atau pada kuadran 1 yaitu strategi agresif. Posisi ini pengusaha menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang ada mengarah pada keuntungan. Strategi pengembangan usaha yang diterapkan adalah mempertahankan kualitas produk untuk meningkatkan pemasaran, mempromosikan pemasaran produk secara rutin melalui media sosial dan, meningkatkan mutu dan kuantitas produksi.