

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

1. Segmentasi permen lunak jahe yaitu:
  - a. Berdasarkan segi geografis, sasaran produk ditujukan pada wilayah yang cukup padat jumlah penduduknya seperti perkotaan.
  - b. Berdasarkan segi demografis, segmentasi didominasi oleh usia 20 tahun ke atas dan mengarah ke orang dewasa dan tua.
  - c. Berdasarkan segi psikografis, ditujukan kepada konsumen yang mencari *herbal candy* dan sensitif terhadap harga.
2. Target atau sasaran produk permen lunak jahe adalah konsumen berusia 20 tahun ke atas dengan daya beli menengah ke atas.
3. Penempatan permen lunak jahe dalam benak konsumen adalah suatu produk permen lunak jahe yang menghangatkan.
4. Formulasi strategi pemasaran menurut analisa SWOT yaitu strategi agresif, strategi diferensiasi, strategi diversifikasi dan strategi defensif.
  - a. Strategi agresif (strategi kekuatan-peluang)
    - Mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan dengan melakukan penetrasi pasar.
    - Memperluas jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan agen (toko) di berbagai kota.
    - Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas permen lunak jahe.
    - Meningkatkan dan mengoptimalkan kapasitas produksi serta menyebarkan produk ke berbagai wilayah.
  - b. Strategi diferensiasi (strategi kekuatan-ancaman)
    - Meningkatkan efektifitas pengenalan produk kepada pasar.

- Konsisten dalam mempertahankan mutu produk dan produktivitas.
- c. Strategi diversifikasi (strategi kelemahan-peluang)
- Penanganan bahan baku yang baik untuk menghasilkan permen lunak jahe yang bermutu baik.
  - Meningkatkan mutu SDM terutama dalam hal pengelolaan produksi.
  - Mengoptimalkan sarana promosi dan meningkatkan efektifitas sistem pemasaran untuk memperluas pasar yang lebih potensial.
- d. Strategi defensif (strategi kelemahan-ancaman)
- Meningkatkan pengenalan produk untuk menjaga eksistensi produk di pasar.
5. Bauran pemasaran adalah strategi pemasaran yang memadukan 4 elemen penting dalam aktivitas usaha yaitu Produk, Harga, Tempat dan Promosi
- a. Produk
- Produk yang ditawarkan adalah permen lunak jahe yang memberi sensasi pedas di mulut dan hangat di tenggorokan.
- b. Harga
- Penetapan harga permen lunak jahe digunakan *competitive pricing* dengan harga Rp. 6.950,00/*bagpack*.
- c. Tempat
- Saluran distribusi berantai untuk distribusi produk dengan menyalurkan barang-barang yang dibeli konsumen melalui agen.
- d. Promosi
- Promosi produk dengan cara iklan radio, *personal selling* dan pemberian hadiah berdasarkan jumlah pembelian oleh konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2004). *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa. Edisi revisi, cetakan ke-enam*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Assauri, S. 2004. *Manajemen Pemasaran (Dasar- Konsep dan Strategi)*. Jakarta : PT. Grafindo Persada.
- Boone, L. E. and Kurtz, D. L. 2007. *Contemporary Marketing*. New York: Harcourt College Publisher.
- Daft, Richard L. 2002. *The Leadership Experience*. Orlando: Harcourt College Publishers.
- Hatta, M. 2010. *Analisis Ekuitas Merek (Brand Equity) pada Produk Kembang Gula Lunak (Chewy Candy) Rasa Buah di Kota Bogor*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Kotler, P. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jilid satu Edisi ke Sepuluh. Jakarta : Penerbit PT. Perhalindo.
- Kotler P, J. Shalowitz dan R.J. Stevens. 2008. *Strategic Marketing for Health Care Organizations : Building A Customer-Driven health System*. San Fransisco: John Wiley & Sons, Inc.

## APPENDIX A PROFIL PERUSAHAAN

### 1.1. Struktur Organisasi dan Kualifikasi Karyawan

Pendirian pabrik permen lunak jahe direncanakan berkapasitas produksi 204 kg permen/hari. Bentuk Kepemilikan pabrik permen lunak jahe ini ialah Persekutuan Komanditer (CV) dengan struktur organisasi garis. Organisasi ini bergantung pada satu orang dan garis kewenangan (*line authority*) yang berhubungan langsung dari pimpinan kepada bawahan. Secara keseluruhan, karyawan berjumlah 32 orang karyawan tetap yang terbagi atas 18 karyawan kantor berstatus tetap dan 14 tenaga kerja berstatus tidak tetap. Perincian jumlah tenaga kerja dan status tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel A.1.

Tabel A.1. Jumlah dan Kualifikasi Karyawan di Setiap Bagian

Jabatan	Kualifikasi	Jumlah Pekerja
Direktur	S-1	1
Manajer Produksi	S-1	1
Mandor Produksi	D-3	2
Karyawan Produksi	SMA	8
Mandor Gudang	D-3	2
Karyawan Gudang	SMA	2
Karyawan Teknisi	D-3	2
Manajer Pembelian	S-1	1
Staf Pembelian	S-1	1
Manajer HRD	S-1	1
Staf HRD	S-1	1
Manajer Keuangan dan Pembukuan	S-1	1
Staf Pembukuan	S-1	1
Staf Keuangan	S-1	1
Manajer Pemasaran	S-1	1
Staf Penjualan	S-1	2
Karyawan Keamanan	SMA	2
Karyawan Sanitasi	SMA	2
Total		32

Tingkat pendidikan karyawan pada umumnya adalah S-1, namun batas minimal pendidikan untuk karyawan produksi dan karyawan umum adalah SMA karena disesuaikan dengan bagian pekerjaan dan gaji karyawan. Jam kerja karyawan *factory* dibagi menjadi 2 *shift* yaitu *shift* 1 dengan jam kerja 06.00-14.00 dan *shift* 2 dengan jam kerja 14.00-22.00. Waktu kerja karyawan *factory* adalah tujuh jam operasi kerja dalam sehari dengan waktu istirahat selama satu jam yang diberikan secara bergantian (waktu istirahat *factory* dimulai dari jam 10.00-12.00 untuk *shift* 1 dan 18.00-20.00 untuk *shift* 2) untuk masing-masing karyawan *factory* dan berlangsung selama lima hari dalam satu minggu. Jam kerja staf kantor berlangsung 8 jam kerja dengan waktu satu jam istirahat pada jam 12.00-13.00 dalam sehari dan berlangsung selama lima hari dalam seminggu. Hari dan jam kerja karyawan dapat dilihat pada Tabel A.2.

Tabel A.2. Hari dan Jam Kerja Karyawan Pabrik Permen Lunak Jahe

Departemen	Hari Kerja	Jam Kerja
<i>Factory</i>	Senin-Jumat	Shift 1 → 06.00-14.00
		Shift 2 → 14.00-22.00
Kantor	Senin-Jumat	08.00-17.00

\* Waktu istirahat staf kantor pada jam 12.00-13.00.

\* Waktu istirahat karyawan *factory* bergantian pada jam 10.00-12.00 (*shift* 1) dan jam 18.00-20.00 (*shift* 2).

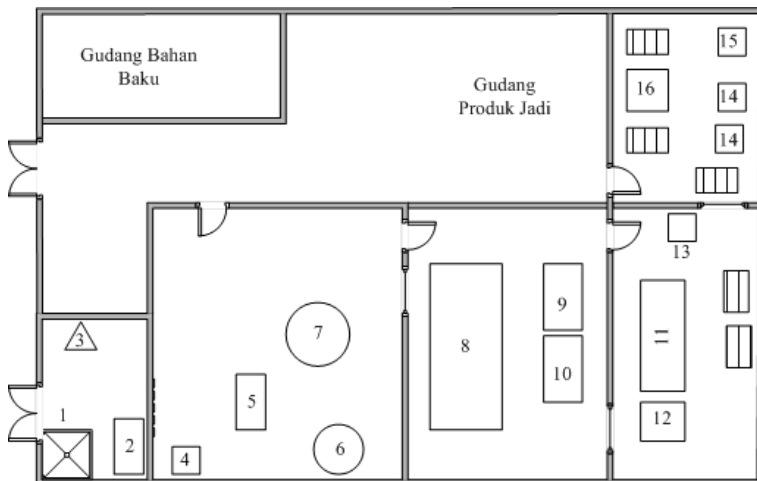
## 1.2. Lokasi dan Tata Letak Perusahaan

Pabrik permen lunak jahe akan didirikan di Raya Pakis Tumpang Kab. Malang, Kota, Malang, Jawa Timur. Lokasi pabrik dapat dilihat pada Gambar A.1. Pabrik ini dibangun di atas lahan seluas 1.221 m<sup>2</sup> dengan luas bangunan 538 m<sup>2</sup>. Pabrik ini akan didirikan dengan mengikuti tata letak jenis *product layout* seperti tampak pada Gambar A.2. Tata letak ruang pabrik permen lunak jahe ini diatur berdasarkan *product layout*, dimana

mesin atau peralatan produksi diatur sesuai dengan urutan proses pengerjaan produk. Produk yang dihasilkan tidak bervariasi (satu jenis permen lunak yaitu permen lunak jahe) sehingga digunakan *product layout* untuk produksi yang lebih efisien.

Keterangan :

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| 1. Tempat cuci jahe       | 10. Meja                               |
| 2. Meja sortasi           | 11. <i>Pillow pack machine</i>         |
| 3. Penggiling jahe        | 12. Bak penampung permen               |
| 4. Timbangan besar        | 13. Neraca analitis                    |
| 5. Meja                   | 14. <i>Foot sealer</i>                 |
| 6. <i>Cooker</i> tapioka  | 15. Mesin pencetak tanggal kadaluwarsa |
| 7. <i>Batch cooker</i>    | 16. <i>Carton sealer</i>               |
| 8. <i>Cooling area</i>    |  |
| 9. <i>Cutting machine</i> |  |



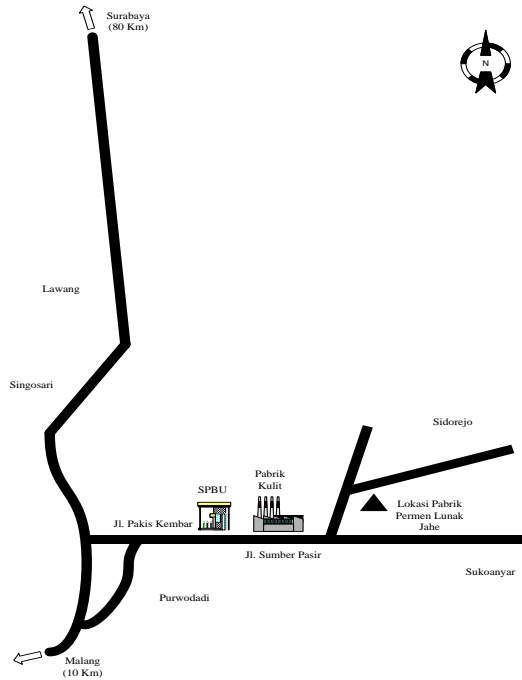
Gambar A.2. Tata Letak (*Product Layout*) Pabrik Permen Lunak Jahe

### 1.3. Ketersediaan Bahan Baku Produk

Bahan penyusun permen lunak jahe terbagi menjadi bahan baku yang terdiri dari jahe emprit (*Zingiber officinale* var. *Rubrum*), gula rafinasi, tapioka, air dan sirup maltosa serta bahan pembantu yang terdiri dari minyak nabati, gula halus, dan magnesium stearat. Tiap bahan yang digunakan didapat dari *supplier* terpercaya (sesuai dengan spesifikasi bahan yang diajukan oleh perusahaan) yang lokasinya cukup dekat dengan lokasi pabrik. Hal ini memudahkan dalam pengiriman bahan dan meminimalkan keterlambatan pengiriman. Bahan baku dan pembantu didapat dari Jakarta (Jawa Barat) untuk gula rafinasi R1, sirup maltosa, minyak nabati dan gula halus, Bandung (Jawa Barat) untuk magnesium stearat, Surabaya (Jawa Timur) untuk tapioka sedangkan jahe emprit diperoleh dari *supplier* Malang. Proses produksi pada industri ini menggunakan proses produksi *batch*. Beberapa proses pengolahan dibantu dengan mesin otomatis seperti pemasakan adonan permen dan proses gelatinisasi tapioka menggunakan *cooker*, pemotongan dengan *cutting machine* serta pengemasan menggunakan *automatic packaging machine*. Penggunaan mesin otomatis dapat membantu dalam meminimalkan *human error* selama produksi.

Pengiriman bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi diatur jumlah pengiriman dan waktunya sesuai dengan kebutuhan produksi, kondisi alam (seperti jahe yang merupakan hasil panen yang sangat tergantung oleh iklim sehingga ketika terjadi gagal panen harus diperkirakan untuk menyimpan lebih sebagai persediaan) dan sifat dari masing-masing bahan. Seperti jahe yang dikirim setiap minggu untuk menjaga kualitas jahe itu sendiri karena jahe yang digunakan adalah jahe segar sehingga kemungkinan rusak saat penyimpanan sangat besar.

Pengiriman gula rafinasi, tapioka dan sirup maltosa dilakukan setiap 2 minggu ditujukan untuk menjaga kualitas bahan tetap baik (meminimalkan



Gambar A.1. Lokasi Pabrik

kerusakan bahan akibat penyimpanan terlalu lama) di samping karena kebutuhan bahan-bahan tersebut dalam jumlah banyak sehingga diatur dan disesuaikan dengan kapasitas gudang bahan baku. Pengiriman minyak nabati, gula halus dan magnesium stearat dilakukan setiap bulan.

Harga bahan baku, bahan pembantu dan bahan pengemas dapat mengalami fluktuasi harga salah satunya akibat perdagangan internasional, iklim (terutama mempengaruhi jahe emprit). Hal ini menjadi sebuah



ancaman bagi perusahaan karena akan menambah biaya produksi. Maka dari itu biasanya perusahaan waspada dan mampu memprediksikan hal tersebut sehingga dapat bersiap-siap atas kenaikan harga bahan-bahan tersebut dengan membeli persediaan lebih banyak (untuk menunda tingginya biaya produksi sehingga harga produk tidak ikut naik) atau biasanya dilakukan dengan inovasi produk untuk menarik konsumen (menjaga loyalitas konsumen terhadap produk).

#### **1.4. Kemasan Produk**

Permen lunak jahe yang dihasilkan berbentuk balok dengan ukuran 2,0 x 1,2 x 0,625 cm yang dikemas dalam bentuk *pillow pack* dengan berat produk 2,5 gram. Produk permen lunak jahe dijual dalam bentuk *bagpack* dengan isi 50 *pieces* permen dan setiap 20 *bagpack* dikemas dalam *corrugated box*. Permen yang sudah dipotong berbentuk balok dikemas dengan kemasan primer berupa PET (*Polyethylene Terephthalate*) dan VMCPP (*Vacuum Metalized Cast Polypropylene*) yang berbentuk *pillow pack*. Kemasan sekunder berupa OPP (*Oriented Polypropylene*), VMPET (*Vacuum Metalized Cast Polyethylene Terephthalate*), dan CPP (*Cast Polypropylene*) menjadi kemasan *bag pack*.

#### **1.5. Faktor Ekonomis Perusahaan**

Modal yang diperlukan untuk pendirian pabrik permen lunak jahe dengan kapasitas 204 kg/hari adalah sebesar Rp. 2.708.171.207,00 dari modal sendiri. Biaya produksi total yang dibutuhkan selama 1 tahun adalah Rp. 2.360.273.157,00. Harga permen lunak jahe yang dibebankan pabrik kepada agen dan distributor sebesar Rp. 6.950,00/*bagpack* (dengan laba yang diperoleh pabrik permen lunak jahe sebesar 38,50 %). Harga yang demikian cukup dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis karena harga yang diberikan cukup murah dan terjangkau serta diketahui bahwa

produk dengan jenis serupa (permen lunak jahe) milik kompetitor memiliki harga di atas Rp. 7.000,00.

Penjualan permen lunak jahe melewati agen seperti supermarket dan toko-toko kecil yang tersebar di Indonesia, terutama di kota besar dan kota yang dingin seperti Bogor, Bandung, Batu-Malang, Surabaya, Jakarta, Solo, Jogjakarta, Kota besar di luar Pulau Jawa. Penyebaran dilakukan secara bertahap dimana produksi awal dilakukan penyebaran dan pengenalan produk lebih intensif di Pulau Jawa sehubungan dengan keterbatasan *salesman* dan ketersediaan dana yang minim untuk promosi dan pengenalan produk (Modal yang diperlukan didapat dari modal sendiri dan tingginya biaya produksi sehingga dana untuk promosi terbatas).