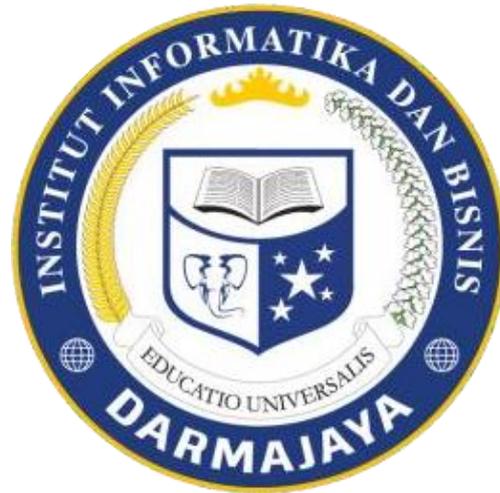


**LAPORAN HASIL KERJA PRAKTEK**  
**STRATEGI PENGADAAN GULA ERA PANDEMI**  
**DI CV FAJAR LESTARI LAMPUNG**



**Disusun oleh :**

**MARBELA TRI WAHYUNI**

**1712110175**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS**

**INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA**

**2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**LAPORAN KERJA PRAKTEK ( KP )**

**STRATEGI PENGADAAN GULA ERA PANDEMI**

**DI CV FAJAR LESTARI LAMPUNG**

**Oleh:**

**MARBELA TRI WAHYUNI**

**1712110175**

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Pembimbing Lapangan

**Dr. Mieke Rahayu, M.M.**

**NIK. 30020603**

**Scifo M Sanger**

**NIK. FL01050005**

Ketua Jurusan

Manajemen,

**Aswin, S.E., M.M**

**NIK. 10190605**

## **BIODATA PELAKSANA**

### **1. Identitas**

- a. Nama : Marbela Tri Wahyuni
- b. Npm : 1712110175
- c. Tempat/Tanggal Lahir : Bandar Lampung, 11 Oktober 1995
- d. Agama : Islam
- e. Alamat : Jl. Soekarno Hatta Gg. Rozak, Panjang  
Utara, Bandar Lampung.
- f. Suku : Jawa
- g. Kewarganegaraan : Indonesia
- h. E-mail : [marbela1095@gmail.com](mailto:marbela1095@gmail.com)
- i. No. Handphone : 0813 6443 7508

### **2. Riwayat Pendidikan**

- a. Sekolah Dasar : SDN 1 Srengsem
- b. Sekolah Menengah Pertama : SMPN 16 Bandar Lampung
- c. Sekolah Menengah Atas : SMAN 17 Bandar Lampung

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan di atas adalah benar.

Yang Menyatakan

Bandar Lampung, 26 Juli 2020

Marbela Tri Wahyuni

NPM. 1712110175

## RINGKASAN

Institut Informatika & Bisnis (IIB) Darmajaya menerapkan kerja praktik sebagai syarat kelulusan mata kuliah sekaligus sarana implementasi pengetahuan kepada masyarakat. Dalam hal ini penulis melaksanakan kerja praktik di Cv Fajar Lestari Lampung dengan melakukan analisis strategi yang ada pada perusahaan tersebut.

Strategi merupakan aspek penting dalam perencanaan, penerapan, serta pelaksanaan agar perusahaan tetap bertahan. *Marketing Mix* atau bauran pemasaran 4P (*products, price, promotions, and place*) adalah strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maksimal.

## **KATA PENGANTAR**

### **Assalamualaikum Wr.Wb**

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah kepada kita dan penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek dengan judul “Strategi Pengadaan Gula di Cv. Fajar Lestari Bandar Lampung“. Adapun tujuan penulis laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Kerja Praktek pada Jurusan S1 Manajemen di Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Bandar Lampung.

Penulis menyadari bahwa Laporan Hasil Kerja Praktek ini tidak akan berhasil disusun dengan baik tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan saran dari semua pihak oleh karena itu dengan penuh keikhlasan penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. ALLAH SWT dan Rasulullah Muhammad SAW.
2. Bapak Ir. H. Firmansyah YA, MBA.,MSc. Selaku Rektor Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
3. Ibu Aswin,S.E.,M.M selaku Ketua Jurusan Manajemem Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
4. Ibu Dr. Mieke Rahayu, M.M. selaku pembimbing yang telah memberikan pengarahan, bimbingan, saran serta dorongan yang sangat berarti kepada penulis dalam menyusun laporan ini.
5. Bapak Scifo M Sanger selaku Kepala dari Cv Fajar Lestari yang telah mengizinkan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Cv Fajar Lestari

6. Karyawan dan karyawan Cv Fajar Lestari yang memberikan bimbingan dan pengarahan selama kegiatan Praktek Kerja Lapangan.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian laporan ini, semoga semua kebaikan yang telah diberikan dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa terdapat kekurangan dalam penulisan laporan kerja praktek ini, maka dengan segala kerendahan hati penulis berharap saran yang bersifat membangun dalam memperbaiki laporan ini. Akhirnya, penulis berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan wawasan baru bagi kita semua.

**Wassalamualaikum Wr.Wb**

Bandar Lampung, 26 Juli 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>LAPORAN KERJA PRAKTEK ( KP )</b> .....	ii
<b>BIODATA PELAKSANA</b> .....	iii
<b>RINGKASAN</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>BAB I</b> .....	2
<b>PENDAHULUAN</b> .....	2
1.1    Latar Belakang Masalah.....	2
1.2    Ruang Lingkup Kerja Program KP .....	4
1.3    Manfaat dan Tujuan .....	5
1.3.1    Manfaat Kerja Praktik.....	5
1.3.2    1.3.2 Tujuan Kerja Praktik.....	5
1.4    Tempat dan Waktu Pelaksanaan .....	6
1.4.1. Tempat Pelaksanaan.....	6
1.4.2. Waktu Pelaksanaan .....	6
1.5    Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II</b> .....	10
<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b> .....	10
2.1    Sejarah Perusaahaan.....	10
2.2    Visi dan Misi CV Fajar Lestari .....	11
2.2.1    Visi CV Fajar Lestari .....	11
2.2.2    Misi CV Fajar Lestari .....	11
2.3    Kegiatan Umum Perusahaan .....	12
2.4    Lokasi Perusahaan .....	13
2.5    Struktur Organisasi .....	13
2.4 Susunan Karyawan.....	14
2.4.1    Tugas Pokok Bagian Struktur Organisasi .....	15

<b>BAB III.....</b>	<b>19</b>
<b>PERMASALAHAN PERUSAHAAN.....</b>	<b>19</b>
3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan.....	19
3.1.1 Temuan Masalah.....	19
3.1.2 Perumusan Masalah.....	21
3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	22
3.2 Landasan Teori.....	23
3.2.1 Strategi Pemasaran.....	23
Produk ( <i>Product</i> ).....	24
Harga ( <i>Price</i> ).....	24
Tempat ( <i>Place</i> ).....	24
Promosi ( <i>Promotion</i> ).....	25
3.3 Metode Yang Digunakan.....	25
3.3 Rancangan Program Yang Dibuat.....	27
<b>BAB IV.....</b>	<b>28</b>
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>28</b>
4.1 Hasil.....	28
4.1.1 Proses Pembuatan PO Gula ke Pabrik.....	28
4.1.2 Proses Input Barang Masuk Dari Pabrik ke Sistem Fajar Lestari.....	29
4.1.3 Proses Pembuatan Faktur.....	29
4.1.4 Proses Pembuatan Faktur Untuk Pelanggan yang Datang Langsung ke Kantor.....	29
4.1.5 Proses TTF (Tanda Titip Faktur) <i>Online</i> Gula GMP ke Indo Grosir.....	30
4.1.6 Proses Pembuatan Tagihan ke Toko di Pasar.....	31
4.1.7 Proses Pelunasan Faktur.....	32
4.1.8 Proses Pelunasan <i>by Transfer</i> dari Pelanggan.....	32
4.2 Pembahasan.....	33
<b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>34</b>
5.1 Kesimpulan.....	34
5.2 Saran.....	35
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>36</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>37</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek.....	7
Tabel 1.2 Jadwal Kerja Praktek di Bulan Juli.....	7
Tabel 1.3 Jadwal Kerja Praktek di Bulan Agustus.....	7
Tabel 2.1 Susunan Karyawan CV Fajar Lestari Bandar Lampung.....	16

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kantor Cv Fajar Lestari .....	6
Gambar 2.1 Kegiatan Lomba .....	13
Gambar 2.2 Maps Cv Fajar Lestari.....	14
Gambar 2.3 Struktur Organisasi CV Fajar Lestari Lampung.....	15
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah.....	22
Gambar 4.1 TTF Online.....	38

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Kerja Praktek merupakan wujud aplikasi terpadu antara sikap, kemampuan dan keterampilan yang diperoleh mahasiswa dibangku kuliah. Pelaksanaan Kerja Praktek diberbagai perusahaan dan instansi akan sangat berguna bagi mahasiswa untuk dapat menimba ilmu pengetahuan, keterampilan dan pengalaman. Kerja Praktek merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan S1 Manajemen IIB Darmajaya. Kerja Praktek ini dapat memberikan kesempatan mahasiswa untuk mengembangkan cara berpikir, menambah ide-ide yang berguna dan dapat menambah pengetahuan, sehingga dapat menumbuhkan rasa disiplin dan tanggung jawab terhadap tugas yang diberikan.

Kerja Praktek dilaksanakan secara sistematis dan terjadwal dibawah bimbingan dosen pembimbing yang memenuhi syarat. Kerja Praktek merupakan salah satu syarat yang harus ditempuh oleh mahasiswa untuk mengikuti kegiatan akhir perkuliahan jenjang Strata 1 (S1) dan Diploma III (D3). Dan tema Kerja Praktek tahun 2020 adalah “Tetap Aktif, Kreatif dan Produktif Ditengah Pandemi Covid-19”.

Sejak munculnya kasus pertama Covid-19 di Indonesia, telah menimbulkan perubahan yang signifikan dalam beberapa sektor di tanah air, tidak terkecuali sektor pangan dan pertanian. Masalah ketersediaan pangan hingga fluktuasi harga bahan pokok terjadi di berbagai daerah, utamanya sebagai dampak dari penerapan kebijakan penanganan Covid-19 berupa *physical distancing* hingga Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Dampak pandemi pada sektor pertanian, meliputi

berbagai aspek, mulai dari produksi, distribusi, serta konsumsi produk pangan. Harga kebutuhan pangan pun menjadi tidak menentu. Gula termasuk komoditas yang mengalami kenaikan harga. Kelangkaan gula dan lonjakan harga makin mengkhawatirkan lantaran kebutuhan meningkat seiring dengan datangnya Ramadhan dan Lebaran. Impor produk pertanian yang selama ini belum bisa dipenuhi dengan produksi dalam negeri pun mengalami kendala, karena perubahan kebijakan dari negara-negara eksportir yang berusaha untuk menyimpan hasil produksi untuk kebutuhan dalam negeri. Situasi ini bisa semakin buruk jika pandemi Covid-19 terjadi berkepanjangan.

Terbatasnya stock gula pada awal tahun sebenarnya telah diprediksi sejak jauh hari. Periode tanam tebu pada 2019 terhambat oleh musim kering berkepanjangan. Bergesernya penanaman berdampak pada mundurnya panen dan periode giling di pabrik gula. Pemaparan gambaran di atas, memberikan keputusan untuk diadakannya rapat koordinasi terbatas tingkat Menteri pada 17 September 2019, dengan membuka keran impor gula mentah sebanyak 521.052 ton dan diolah menjadi gula konsumsi dan sebanyak 252.630 ton sudah terealisasi pada akhir 2019. Sedangkan sisa produksi terlambat karena perizinan impor baru terbit pertengahan Februari 2020. Menghadapi situasi saat ini, pemerintah mengeluarkan kebijakan realokasi stok gula industry untuk gula konsumsi. Penggunaan gula industry untuk kebutuhan rumah tangga sebenarnya dilarang, tetapi karena kondisi tidak normal mendapat pengecualian larangan dan persetujuan dari Menteri Perdagangan.

CV. Fajar Lestari merupakan perusahaan distributor yang memenuhi kebutuhan pelanggan dengan menjual produk gula dan ikut merasakan dampak

era pandemi, dan hal ini disebabkan stok gula yang terbatas serta pihak distributor juga dibatasi oleh pabrik dalam pemesanan gula. Pemaparan dari latar belakang dengan fenomena yang terjadi, maka judul kerja praktik ini adalah “Strategi Pengadaan Gula Era Pandemi di Cv Fajar Lestari Lampung”.

## **1.2 Ruang Lingkup Kerja Program KP**

Adapun ruang lingkup kerja program KP sebagai berikut:

1. Dilaksanakan di perusahaan Cv Fajar Lestari Lampung
2. Strategi yang diterapkan perusahaan dari tahap pemesanan barang ke pabrik, barang diterima perusahaan serta dilakukan pengecekan barang, dan barang dikirimkan ke pelanggan.
3. Produk yang dipasarkan perusahaan merupakan bahan pokok seperti gula, minyak, terigu, garam, susu, bihun, dan beras.
4. Harga untuk produk ditetapkan sesuai dengan standar distributor
5. Sales merupakan bagian perusahaan yang memiliki tugas dalam menarik pelanggan, menjual produk, dan memastikan pembayaran pelanggan lancar.
6. Karyawan yang memiliki tugas berbeda sesuai dengan bidangnya masing-masing dan memiliki tujuan yang sama yaitu memberikan pelayanan terbaik terhadap pelanggan.
7. Pelanggan adalah raja, karena pelanggan merupakan sumber keuntungan perusahaan

## **1.3 Manfaat dan Tujuan**

### **1.3.1 Manfaat Kerja Praktik**

1. Bagi mahasiswa dapat meningkatkan kemampuan berinteraksi sosial dengan orang lain di dunia kerja, melatih kemampuan diri dalam mengaplikasikan teori dan menerapkan disiplin ilmu marketing yang di dapat selama masa kuliah, menambah wawasan serta dapat menciptakan strategi untuk perusahaan dan pihak lain yang membutuhkan.
2. Bagi perusahaan kegiatan kerja praktik ini diharapkan dapat memberikan evaluasi terhadap perusahaan dalam penerapan strategi yang belum tercapai, sehingga menjadi bahan perbaikan kedepan.

### **1.3.2 1.3.2 Tujuan Kerja Praktik**

Adapun tujuan dari kegiatan kerja praktik ini sebagai berikut:

- a. Mengetahui apakah strategi pengadaan Gula di Cv Fajar Lestari sudah efektif dalam memenuhi stok distributor.
- b. Mengetahui apakah strategi pengadaan Gula di Cv Fajar Lestari sudah efektif dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.
- c. Mengetahui apakah strategi pengadaan Gula di Cv Fajar Lestari sudah efektif dalam pemerataan semua outlet rayon luar kota maupun dalam kota di Bandar Lampung.

## **1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan**

### **1.4.1. Tempat Pelaksanaan**

CV Fajar Lestari Kantor Pusat Bandar Lampung merupakan Lembaga milik pemerintah yang beralamat di jalan Haji Agus Anang No.2 Kel.Ketapang,Kec Panjang Kota Bandar Lampung, Kode Pos 35226, yang dapat ditampilkan sebagai berikut :



**Gambar 1.1** CV Fajar Lestari Kantor Pusat Bandar Lampung

### **1.4.2. Waktu Pelaksanaan**

Pelaksanaan Kerja Praktek berlangsung dari tanggal 20 Juli 2020 hingga tanggal 15 Agustus 2020 (*Tabel 1.1, Tabel 1.2, dan Tabel 1.3*). Selanjutnya, hari kerja di dimulai dari hari Senin hingga Sabtu. Adapun pelaksanaan KP dapat digambarkan, sebagai berikut :

Tabel 1.1 Waktu Pelaksanaan PKL

No	Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
1	Senin – Kamis	08.15 – 17.00	12.00 – 13.00
2	Jum'at	08.15 – 17.00	11.30 – 13.30
3	Sabtu	08.15 – 17.00	12.00 – 13.00

Tabel 1.2. Jadwal PKL di Bulan Juli

<b>JULI 2019</b>						
Minggu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jum'at	Sabtu
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Tabel 1.3. Jadwal PKL di Bulan Agustus

<b>AGUSTUS 2019</b>						
Minggu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jum'at	Sabtu
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24/31	25	26	27	28	29

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan laporan Kerja Praktik (KP) adalah sebagai berikut :

### **a. Bab I Pendahuluan**

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang masalah secara umum, ruang lingkup/ batasan kerja praktik yang membatasi masalah, tujuan dan manfaat bagi mahasiswa dan perusahaan selama kegiatan kerja praktik, waktu dan tempat pelaksanaan, dan sistematika penulisan sebagai gambaran secara keseluruhan dari laporan kerja praktik.

### **a. Bab II Gambaran Umum Perusahaan**

Pada bagian ini penulis menjelaskan tentang latar belakang dan sejarah perusahaan yang diteliti. Selain itu, penulis juga menjelaskan tentang visi dan misi perusahaan dan juga memberikan struktur organisasi yang ada pada perusahaan penulis.

### **b. Bab III Permasalahan Perusahaan**

Pada bab III ini penulis akan menjelaskan permasalahan yang terjadi diperusahan. Selain itu, penulis juga melakukan perumusan masalah guna memecahkan permasalahan pemasaran yang ada didalam perusahaan.

### **c. Bab IV Hasil dan Pembahasan**

Pada bab IV penulis akan menjelaskan hasil dari penelitian kegiatan kerja praktik berdasarkan pengalaman selama mengikuti kegiatan program kerja praktik dan berdasarkan landasan teori yang relevan.

**d. Bab V Simpulan dan Saran**

Pada bagian ini memuat kesimpulan yang menjelaskan tentang permasalahan yang ada diperusahaan serta berisikan saran-saran yang diperlukan guna memperbaiki kesalahan dalam penelitian agar dapat berjalan baik dalam pengimplementasiannya.

**e. Daftar Pustaka**

Pada bagian daftar Pustaka, memuat sumber-sumber dan referensi penulis untuk melengkapi penulisan laporan kerja praktik ini.

**f. Lampiran**

Pada bagian laporan berisikan lampiran-lampiran yang mendukung terkait laporan praktik yang dibuat ini.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

CV Fajar Lestari merupakan salah satu bentuk perusahaan yang bergerak di bidang distributor produk-produk seperti makanan, sembako, dan produk-produk lainnya. Perusahaan ini berdiri pada tanggal 27 Oktober 2001, pendiri perusahaan ini adalah Bapak Hongiman dan sekaligus sebagai pemimpin perusahaan, yang beralamat di jalan Ki. Agus Anang No. 2 Teluk Betung Selatan, Bandar Lampung.

Berdirinya CV Fajar Lestari berdasarkan Surat Izin Usaha Perorangan (SIUP) No : 510.2/00129/30.3/20.2/V/2010, yang ditetapkan di Bandar Lampung tanggal 14 Mei 2010.

Cakupan perusahaan CV. Fajar Lestari meliputi pasar swalayan, toko-toko, industri rumahan dan lain-lain. Selain memasarkan dan mendistribusikan produk-produk dari supplier, CV. Fajar Lestari juga memproduksi produk sendiri yaitu Mi Bihun Jagung, Mas *Tea*, dan Sabun *Star Cream*.

CV Fajar Lestari berpusat di jalan K.H. Agus Anang No. 2 Bandar Lampung ini memiliki beberapa cabang yang tersebar di wilayah Lampung dan Sumatera Selatan, antara lain: cabang Kota Bumi (Lampung Utara), cabang Unit II (Tulang Bawang), cabang Baturaja (Sumatera Selatan).

## **2.2 Visi dan Misi CV Fajar Lestari**

CV Fajar Lestari sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distributor sembako yang mempunya produk yang bermutu dan mempunyai beberapa cabang, yaitu yang pertama di Bandar Lampung cabang pusat, cabang Kota Bumi (Lampung Utara), cabang Unit II (Tulang Bawang), cabang Baturaja (Sumatera Selatan). berikut visi dan misi CV Fajar Lestari :

### **2.2.1 Visi CV Fajar Lestari**

- 1) Memberikan pelayanan dan ketersediaan produk yang bermutu, dengan harga murah dan berkualitas baik.
- 2) Menjadi perusahaan terpercaya dan senantiasa mampu bersaing, mandiri, dan mengutamakan pelayanan sehingga dapat menjadi perusahaan distributor terkemuka di Sumatera bagian selatan.

### **2.2.2 Misi CV Fajar Lestari**

Untuk dapat mencapai visi tersebut maka, CV Fajar Lestari mempunyai misi sebagai berikut:

- 1) Membantu pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan dengan cara menyerap tenaga kerja yang banyak.
- 2) Meningkatkan teknologi informasi perusahaan agar dapat bersaing dengan

perusahaan lainnya.

- 3) Menerapkan standar operasional yang tepat sebagai landasan kerja untuk menghasilkan kinerja yang baik.
- 4) Melakukan strategis bisnis yang tepat di dalam perusahaan.
- 5) Menjadi mitra usaha yang dapat diandalkan dan terpercaya.

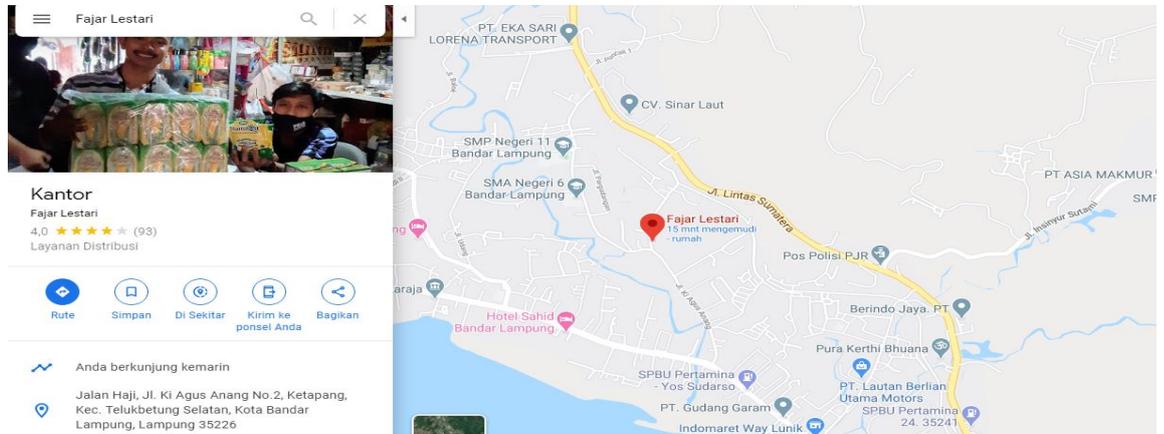
### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Fajar Lestari kerap ikut serta dalam program Pasar Murah yang diselenggarakan oleh pemerintah Provinsi Lampung. Kami menyediakan sembako dengan harga murah agar masyarakat kurang mampu dapat membeli bahan kebutuhan pokok dengan harga terjangkau. Fajar Lestari juga menjadi anggota dari Rotary Club Raden Intan, organisasi yang memberikan pelayanan kemanusiaan dan kegiatan sukarela. Kami ikut memberikan sumbangan dan bantuan tenaga dalam berbagai proyek seperti pembagian sembako kepada warga di daerah Bandar Lampung.



**Gambar 2.1** Kegiatan Lomba Kompetisi Display Bihun Ladang Jagung

## 2.4 Lokasi Perusahaan

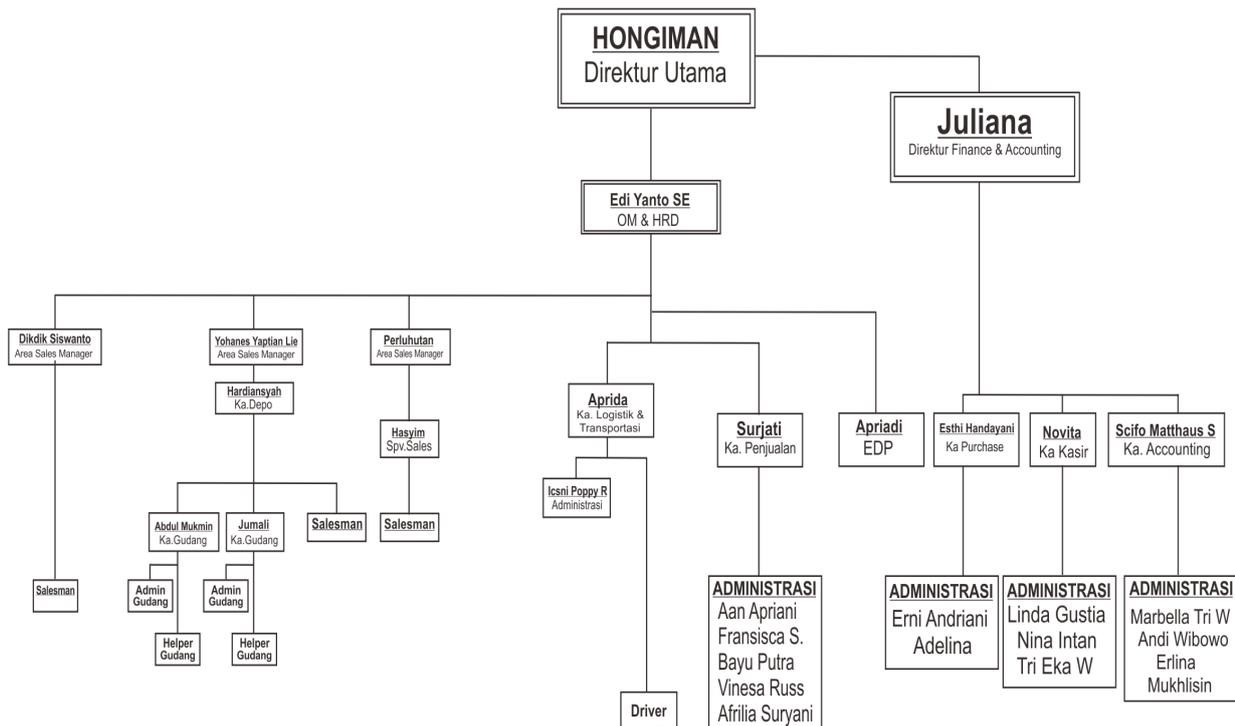


**Gambar 2.2** Maps Cv Fajar Lestari

**Alamat:** Jalan Haji, Jl. Ki Agus Anang No.2, Ketapang, Kec. Telukbetung Selatan, Kota Bandar Lampung, Lampung 35226.

## 2.5 Struktur Organisasi

Struktur organisasi disusun untuk membantu mencapai tujuan organisasi agar lebih efektif. Tujuan organisasi akan menentukan struktur organisasinya untuk mengetahui seluruh pekerjaan, hubungan antar tugas, batas wewenang dan tanggung jawab pada masing-masing tugas dan fungsi yang telah ditentukan. Struktur organisasi CV Fajar Lestari Bandar Lampung ditampilkan pada Gambar 2.3 dibawah:



**Gambar 2.3** Struktur Organisasi CV Fajar Lestari Pusat Bandar Lampung 2020.

## 2.4 Susunan Karyawan

Berikut ini merupakan susunan karyawan yang terdapat pada perusahaan CV Fajar Lestari Pusat Bandar Lampung yang dapat dilihat pada Tabel 2.1 dibawah ini:

**Tabel 2.1** Susunan Karyawan CV Fajar Lestari Bandar Lampung

NO	NAMA	JABATAN
1.	Hongiman	Direktur Utama
2.	Juliana	Direktur Finance & Accounting
3.	Ediyanto SE	OM & HRD
4.	Dikdik Siswanto	Area Sales Manager
5.	Yohannes Laptian	Area Sales Manager
6.	Perluhutan	Area Sales Manager

7.	Aprida	Ka. Logistik & Transportasi
8.	Hardiyansyah	Ka. Depo
9.	Surjati	Ka. Penjualan
10.	Apriadi	EDP
11.	Esthi Handayani	Ka. Purchase
12.	Novita	Ka. Kasir
13.	Scifo Matthaus S	Ka. Accounting
14.	Hasyim	Spv. Sales
15.	Icsni Poppy R	Administrasi
16.	Abdul Mukmin	Ka. Gudang
17.	Jumali	Ka. Gudang
18.	Aan Apriani	Admin Penjualan
19.	Fransiska S.	Admin Penjualan
20.	Bayu Putra	Admin Penjualan
21.	Vinesa Russ	Admin Penjualan
22.	Afrilia Suryani	Admin Penjualan
24.	Adelina	Admin Purchase
25.	Linda Gustina	Admin Kasir
27.	Tri Eka W	Admin Kasir
28.	Marbella Tri W	Admin Accounting
29.	Andi Wibowo	Admin Accounting
30.	Erlina	Admin Accounting

#### **2.4.1 Tugas Pokok Bagian Struktur Organisasi**

Perusahaan CV Fajar Lestari merupakan salah satu perusahaan terbesar dibandar lampung yang bergerak dibidang distributor sembako, CV Fajar Lestari membagi bebarapa tugas pokok bagian yang di uraikan sebagai berikut :

##### **1. Direktur**

- a) Memimpin perusahaan dengan merupakan kebijakan-kebijakan perusahaan.

- b) Memilih, menunjuk, dan mengevaluasi kinerja dari manajer dan karyawan.
- c) Memastikan ketersediaan sumber daya.

## **2. Keuangan**

- a) Menyetujui anggaran tahunan.
- b) Menetapkan gaji dan kompensasi dari manajemen perusahaan.
- c) Menetapkan visi dan misi perusahaan.
- d) Memimpin rapat umum.
- e) Menjadi perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar.

## **3. Operational Manager**

- a) Mengelola seluruh kegiatan operasional perusahaan dan manajemen pasokan.
- b) Menganalisis dan memantau biaya dan sumber daya produksi.
- c) Melokasikan dan menghubungi pelanggan potensial.
- d) Menyediakan dukungan layanan pelanggan.

## **4. Area Sales Manager**

- a) Mengelola seluruh kegiatan operasional dalam cakup wilayah tertentu.
- b) Membuat perencanaan, pengawasan, strategi pemasaran dalam wilayah tertentu.
- c) Memeriksa ketersediaan stok dalam wilayah tertentu.

## **5. Koordinator Penjual**

- a) Bertugas untuk mengoordinator semua sales.
- b) Mengatur jadwal penjual.
- c) Pembagian area penjual.
- d) Mengontrol nota oferdue.
- e) Memastikan tagihan nota sesuai dengan order.

## **6. Sales**

- a) Bertugas untuk menjual barang-barang ke konsumen.
- b) Bertugas untuk mengambil bayaran dari konsumen.
- c) Mencari pelanggan baru.
- d) Memesan barang.
- e) Memastikan barang yang dipesan sudah dipajang di toko.

## **7. Administrasi**

- a) Menerima, mengatur, mengawasi pengeluaran keuangan.
- b) Melakukan pembayaran hutang dagang, gaji dan biaya-biaya lainnya.
- c) Memastikan nota tagihan sesuai dengan data yang ada.
- d) Memvalidasi proses pelunasan oleh sales.
- e) Menyiapkan daftar tagihan berdasarkan sales.

**8. Fianance**

- a) Bertugas untuk menerima uang penjualan dari sales.
- b) Bertugas untuk membayar kegiatan operasional perusahaan uang.
- c) Memastikan uang setoran penjual cukup.

**9. EDP (*Entry Data Processing*)**

- a) Memastikan, mengawasi, merencanakan, meyiapkan kelancaran operasional meyangkut masalah data *software, hardware* baik dalam bentuk *softcopy* maupun *hardcopy*.
- b) Membantu operasional manajer untuk mengambil keputusan dengan cara menyediakan laporan-laporan yang di butuhkan.

## **BAB III**

### **PERMASALAHAN PERUSAHAAN**

#### **3.1 Analisa Permasalahan yang Dihadapi Perusahaan**

##### **3.1.1 Temuan Masalah**

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan bisnis yang dirancang untuk menentukan rancangan produk, harga, promosi, tempat, distribusi produk, sumber daya, dan konsep penjualan. Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting karena pemasaran mempunyai kedudukan sebagai perantara antara produsen dan konsumen dalam melakukan transaksi penjualan dan bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Selanjutnya perusahaan dalam menjalankan usahanya perlu mengembangkan strategi pemasarannya, agar mampu bertahan dalam persaingan usaha yang beraneka ragam dan berdampak pada persaingan usaha yang sejenis.

Cv Fajar Lestari merupakan salah satu perusahaan distributor produk sembako yang salah satunya adalah gula. Pada era pandemi Covid-19 mempengaruhi kondisi peningkatan dengan stock yang dibatasi pada penjualan gula. Hal ini disebabkan banyaknya permintaan gula untuk kebutuhan pelanggan namun dibatasi dalam pemesanan dari pabrik. Gambaran diatas, membentuk strategi yang harus dijalankan untuk pengadaan produk gula.

Strategi yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Menjalin komunikasi yang baik dengan pabrik dan langsung membayar tagihan pemesanan gula agar barang cepat dikirim ke distributor.
2. Penetapan harga normal Rp. 248.000/dus dan tidak memanfaatkan pandemi Covid-19 untuk menaikkan harga.
3. Pembatasan pembelian per toko di pasar dengan menetapkan 1 toko (toko besar ataupun kecil) hanya dijatah maks 2 dus agar pemerataan ke semua toko di pasar tercapai.
4. Menetapkan belanja paket untuk semua pelanggan yang datang langsung ke kantor. Banyak produk yang ditawarkan Fajar Lestari selain gula. Belanja paket yang dimaksud adalah memasangkan barang yang paling dicari dengan barang yang kurang dicari. Pelanggan yang membeli Gula GMP harus menyertakan barang lain yang di jual Fajar Lestari, seperti Gula GMP dengan Garam, ini merupakan syarat pembelian paket.
5. Pembatasan pembelian untuk General Trade (Chandra) dan Modern Trade (Alfamart, Indomaret dan IndoGrosir) yang ada di Lampung. Permintaan GT dan MT di era pandemi ini tidak direalisasi 100% karena melihat stock dari distributor sendiri.
6. Pembelian gula harus cash tidak diberikan tempo waktu pembayaran. Penerapan ke semua pelanggan khusus barang gula harus dibayar cash kecuali

GT dan MT, GT dan MT diberikan waktu untuk pembayarannya selama 7 hari karena sudah perjanjian di awal bekerja sama.

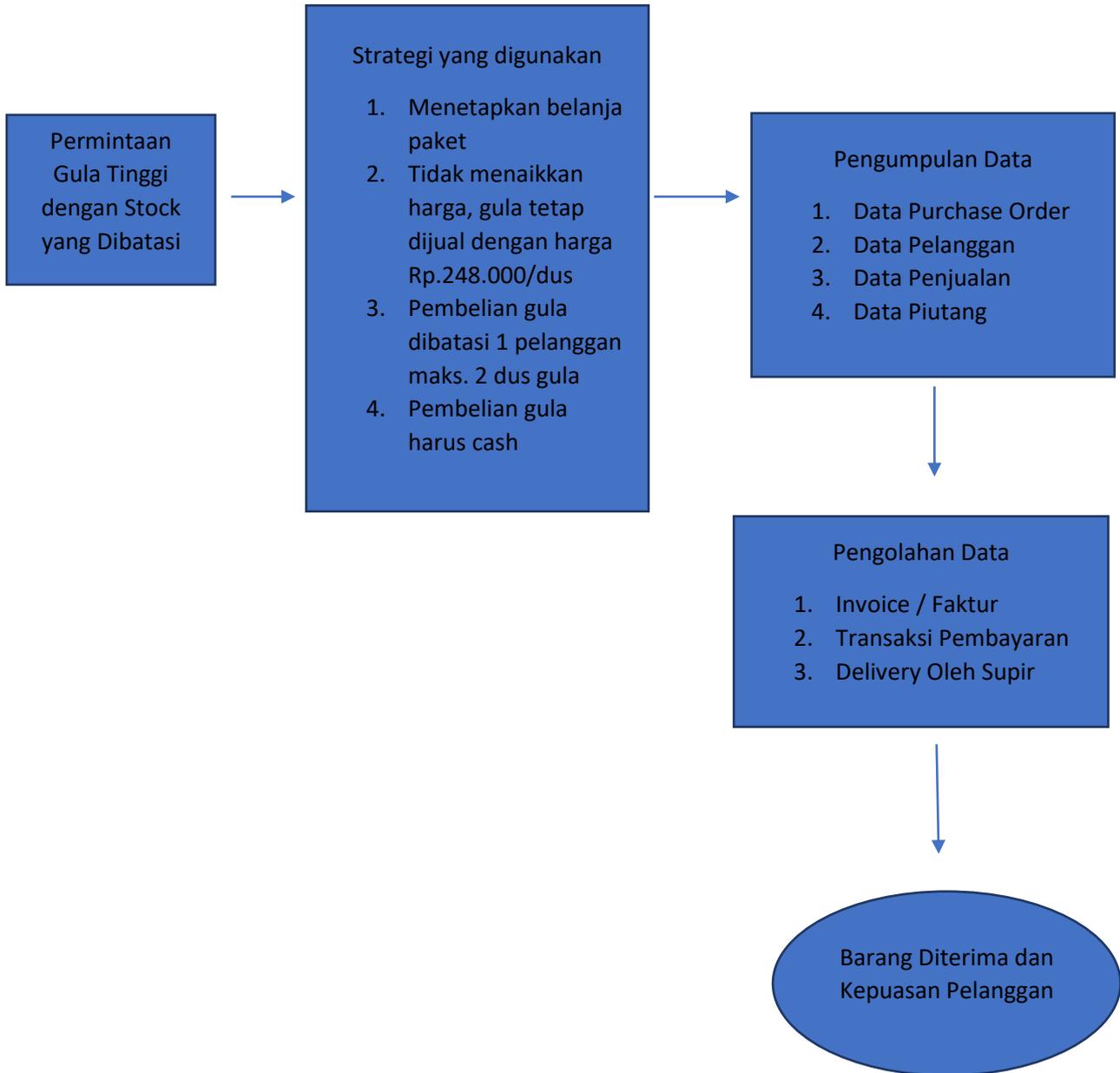
7. Team salesman dan team piutang saling bekerja sama agar tidak ada toko yang terlewat seperti toko yang sudah mengambil gula tetapi belum melakukan pembayaran maka team salesman harus cepat bergerak dalam proses penagihan.

### **3.1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan temuan masalah di atas, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut :

- a) Bagaimana strategi pengadaan gula yang efektif dalam memenuhi stock distributor Cv Fajar Lestari?
- b) Bagaimana strategi pengadaan gula yang efektif dalam memenuhi kebutuhan pelanggan Cv Fajar Lestari?
- c) Bagaimana strategi pengadaan gula yang efektif agar tercapainya pemerataan ke semua outlet rayon luar kota dan dalam kota di Bandar Lampung?

### 3.1.3 Kerangka Pemecahan Masalah



## **3.2 Landasan Teori**

### **3.2.1 Strategi Pemasaran**

#### **A. Pengertian Strategi Pemasaran Menurut Para Ahli**

Berikut ini adalah definisi strategi menurut ahlinya :

##### **1. Tjiptono (2010:135)**

Strategi pemasaran merupakan alat fundamental yang dirancang atau direncanakan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan melakukan pengembangan keunggulan bersaing yang berkesinambungan lewat pasar yang dimasuki dan program yang digunakan untuk melayani pasar sasarannya.

##### **2. Guiltinan dan Paul dalam Tjiptono (2010:135)**

Strategi pemasaran merupakan pernyataan pokok yang berkenaan dengan dampak atau akibat yang diharapkan mencapai permintaan pada target pasar yang sudah ditentukan.

##### **3. Kotler (2008:63)**

Strategi pemasaran merupakan pola pikir yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran pada suatu perusahaan, bisa mengenai strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran (*marketing mix*), dan besarnya sebuah pengeluaran pemasaran.

##### **4. Stanton dalam Tjiptono (2010:135)**

Strategi pemasaran merupakan suatu hal yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menetapkan harga suatu produk sampai memasarkannya serta mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memberi kepuasan pembeli aktual serta potensial.

## **B. Bauran Pemasaran Produk 4P (4P *Product Marketing Mix*)**

Elemen-elemen bauran pemasaran produk adalah sebagai berikut :

### **Produk (*Product*)**

Bagian utama dari suatu penawaran tentunya adalah produk itu sendiri. Elemen yang pertama ini adalah aspek terpenting dari bauran pemasaran ini. Produk adalah sesuatu yang memiliki nilai fungsional dan dapat digunakan oleh pelanggan untuk mencapai sesuatu. Seorang pemasar perlu mendefinisikan produknya dengan sangat hati-hati yaitu dengan memikirkan nilainya, fitur, kualitas, USP (*Unique Selling Proposition*) dan persaingannya.

### **Harga (*Price*)**

Harga adalah elemen terpenting kedua dalam bauran pemasaran. Harga adalah nilai yang akan didapatkan sebagai pengganti produk. Inilah yang akan dibayarkan oleh pelanggan sebagai imbalan atas kegunaan produk tersebut. Harga terutama ditentukan oleh biaya produk dan juga seberapa banyak pelanggan ingin membayarnya. Jika kita memberi harga terlalu tinggi, tidak ada yang membeli. Namun apabila kita memberikan harga yang terlalu rendah, perusahaan yang membuat produk tersebut akan mengalami kerugian. Jadi para pemasar harus menyusun strategi penetapan harga yang tepat untuk membuat bauran pemasaran kita menjadi lebih sempurna.

### **Tempat (*Place*)**

Yang dimaksud dengan Tempat atau Place dalam bauran pemasaran ini pada dasarnya adalah saluran distribusi yang mengacu pada lokasi di mana produk

tersedia dan dapat dijual atau dibeli. Dengan kata lain, Saluran Distribusi adalah saluran dimana produk tersebut dapat mencapai pelanggannya. Pembeli dapat membeli produk baik dari pasar fisik ataupun dari pasar virtual. Di pasar fisik, pembeli dan penjual secara fisik dapat bertemu dan berinteraksi satu sama lain sedangkan di pasar virtual pembeli dan penjual bertemu melalui internet.

### **Promosi (*Promotion*)**

Promotion atau Promosi dalam bauran pemasaran adalah strategi yang diterapkan oleh pemasar untuk membuat pelanggan sadar akan keberadaan produk ataupun mereknya. Promosi ini merupakan sebuah bentuk komunikasi perusahaan pemasar kepada pelanggan tentang produk yang akan ditawarkannya sehingga produk atau layanan yang dimiliki diketahui oleh pelanggan dan juga untuk mempengaruhi pelanggan untuk membelinya. Promosi ini dapat berbentuk iklan, informasi dari mulut ke mulut, katalog, pameran bisnis, sponsor acara dan lain sebagainya.

### **3.3 Metode Yang Digunakan**

Berdasarkan permasalahan yang sudah dirumuskan, maka dapat dilakukan beberapa metode untuk digunakan dan mencari solusi dari permasalahan yang ada diperusahaan Cv Fajar Lestari. Beberapa metode tersebut adalah :

1. Pembatasan pembelian per toko di pasar

Gula sedang mengalami peningkatan dalam permintaan pelanggan tetapi dengan stock yang dibatasi, sehingga Cv Fajar Lestari menetapkan 1 toko (toko besar

ataupun kecil) hanya diperbolehkan membeli maks 2 dus agar pemerataan kebutuhan pelanggan ke semua toko di pasar tercapai.

## 2. Menetapkan belanja paket

Gula menjadi barang yang sangat dicari di era pandemic, semua pelanggan datang langsung ke kantor hanya untuk membeli gula saja padahal banyak produk yang ditawarkan Fajar Lestari selain gula, maka Fajar Lestari menetapkan belanja paket dengan memasangkan barang yang paling dicari dengan barang yang kurang dicari. Pelanggan yang membeli Gula GMP harus menyertakan barang lain yang di jual Fajar Lestari, seperti Gula GMP dengan Garam, ini merupakan syarat pembelian paket.

## 3. Pembatasan Pembelian untuk *General Trade* dan *Modern Trade*

Fajar Lestari bekerja sama dengan *General Trade* (Chandra) dan *Modern Trade* (Alfamart, Indomaret dan IndoGrosir) yang ada di Lampung, dari awal bekerja sama sudah memiliki perjanjian sendiri sehingga Fajar Lestari berusaha juga dalam pengadaan barang untuk memenuhi permintaan barang dari GT maupun MT. Permintaan GT dan MT di era pandemic ini tidak direalisasi 100% karena melihat stock dari distributor sendiri.

## 4. Pembelian Gula Harus Cash

Cv Fajar Lestari bekerja sama dengan pabrik dan untuk permintaan gula ke pabrik Fajar Lestari harus membayar terlebih dahulu agar barang dikirim (*Cash Before Delivery*). Fajar Lestari juga menetapkan ke semua pelanggan khusus barang gula

harus dibayar cash kecuali GT dan MT, GT dan MT diberikan waktu untuk pembayarannya selama 7hari karena sudah perjanjian di awal bekerja sama.

#### 5. Menjalin Kerja Sama

Team salesman dan team piutang saling bekerja sama agar tidak ada toko yang terlewat seperti toko yang sudah mengambil gula tetapi belum melakukan pembayaran maka team salesman harus cepat bergerak dalam proses penagihan.

### **3.3 Rancangan Program Yang Dibuat**

Mahasiswa praktek merancang sebuah program yang tujuannya untuk mengembangkan strategi perusahaan. Program yang diusulkan ini merupakan bagian dari bauran pemasaran (4P). Perusahaan diharapkan ikut bekerja sama dengan Dinas Perdagangan dan Sosial Bandar Lampung dalam kegiatan “Pasar Murah”. Selain ikut serta dalam kegiatan sosial, pasar murah juga memiliki manfaat bagi perusahaan yaitu produk dapat dikenal masyarakat luas karena biasanya produk yang dijual di pasar murah adalah gula curah bukan gula kemasan, memberikan kepuasan pelanggan dengan memberikan harga yang murah dan secara tidak langsung melakukan promosi produk ke pelanggan. Manfaat pasar murah bagi masyarakat adalah dapat membantu masyarakat dalam mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang sudah di subsidi oleh Pemerintah.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil**

##### **4.1.1 Proses Pembuatan PO Gula ke Pabrik**

Cv Fajar Lestari bekerja sama dengan PT. Gunung Madu Plantations dalam memenuhi kebutuhan produk pelanggan Fajar Lestari. Kerjasama ini dilakukan untuk meningkatkan profit, memperoleh tambahan pelanggan, mengetahui situasi pasar, dan meningkatkan pengembangan produk. Di era pandemic permintaan gula dibatasi oleh pabrik karena hasil produksi dari pabrik sendiri yang tidak maksimal. Untuk memenuhi kebutuhan produk gula GMP, Fajar Lestari harus membuat PO (Purchase Order) terlebih dahulu ke pabrik.

Tahap-tahap pembuatan PO Gula GMP ke pabrik :

1. Membuat orderan melalui web site resmi PT. Gunung Madu Plantations, di era pandemic Fajar Lestari hanya mendapat jatah 5000 dus dalam sebulan.
2. Mendapat no SO (Sales Order) dari pabrik
3. Melakukan pembayaran dengan system CBD (*Cash Before Delivery*)
4. Barang diantar ke Cv Fajar Lestari

#### **4.1.2 Proses Input Barang Masuk Dari Pabrik ke Sistem Fajar Lestari**

1. Mendapat data dari admin Gudang
2. Input data ke *system Idempiere*
3. Mendapat no konfirmasi dari hasil inputan
4. Approve no konfirmasi
5. Barang otomatis terinput ke system dan stok bertambah

#### **4.1.3 Proses Pembuatan Faktur**

1. Mendapat email orderan toko dari Salesman
2. Admin penjualan menginput orderan ke *system Idempiere*
3. Mencetak faktur dan surat jalan untuk proses *delivery* supir

#### **4.1.4 Proses Pembuatan Faktur Untuk Pelanggan yang Datang Langsung ke Kantor**

1. Dilayani oleh admin operator
2. Wajib memilih “Belanja Paket”
3. Orderan diberikan kepada admin penjualan
4. Mencetak faktur dengan status *waiting payment*
5. Proses pembayaran dengan kasir
6. Pelunasan faktur dilakukan oleh admin piutang
7. Mencetak DO untuk bukti barang keluar dari Gudang dan diserahkan ke pelanggan

#### 4.1.5 Proses TTF (Tanda Titip Faktur) *Online* Gula GMP ke Indo Grosir

1. Mendapat Faktur yang akan dititip dari admin penjualan
2. Membuka Aplikasi Indo Grosir





#### **4.1.7 Proses Pelunasan Faktur**

1. Tagihan sales pulang dengan uang setoran yang diserahkan ke kasir
2. Kasir memvalidasi tagihan Salesman
3. Diteruskan ke admin piutang untuk proses input pembayaran
4. Admin piutang input data pelunasan berdasarkan laporan tagihan salesman untuk faktur mana saja yang dibayar
5. Melakukan validasi pelunasan
6. Tagihan pelanggan otomatis mengurangi saldo piutang toko

#### **4.1.8 Proses Pelunasan *by Transfer* dari Pelanggan**

1. Pelanggan wajib mengirimkan foto bukti *transfer*
2. Meneruskan bukti *transfer* tsb ke admin *finance*
3. Admin *finance* mengecek rekening koran dan melakukan *approve* untuk dana masuk
4. Admin *finance* memberikan bukti rekening koran tsb untuk bukti pelunasan admin piutang
5. Admin piutang membuat payment AR di *system Idempiere*
6. Kepala piutang menyetujui payment AR yang dibuat piutang
7. Faktur otomatis terlunasi dari *system Idempiere*

## **4.2 Pembahasan**

Pada kesempatan kerja praktek ini, penulis benar-benar menyadari bahwa strategi pemasaran harus dijalankan dan diterapkan dengan seimbang. Ini dibuktikan dengan pasifnya Cv Fajar Lestari dalam program sosial yang diselenggarakan Pemerintah. Kegiatan sosial bermanfaat dalam pengenalan produk gula kemasan yang berkualitas kepada masyarakat. Perusahaan dapat memberikan potongan harga gula kemasan untuk dijual ke Pemerintah, dan Pemerintah juga bisa memberikan subsidi harga untuk dijual ke masyarakat.

Adapun program mahasiswa yang diterima oleh pemilik semata-mata hanya untuk perusahaan agar tetap bertahan dalam kondisi apapun dan produk-produknya lebih dikenal masyarakat luas. Diharapkan program ini benar-benar menjadi media perantara antara perusahaan dengan pelanggan sesuai pembahasan pada bab-bab sebelumnya.

## **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

CV Fajar Lestari merupakan salah satu bentuk perusahaan yang bergerak di bidang distributor produk-produk seperti sembako dan didirikan sejak 2001. Perusahaan mampu mengembangkan usaha hingga saat ditengah pandemic Covid-19 serta persaingan usaha yang bergerak di bidang yang sama. Bauran pemasaran 4P (*Product, Price, Promotion, and Place*) adalah strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maksimal. Pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting karena pemasaran mempunyai kedudukan sebagai perantara antara perusahaan dengan pelanggan dalam melakukan transaksi penjualan dan bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Pemaparan diatas memberikan kesimpulan bahwa strategi pengadaan gula di era pandemic Covid-19 sudah efektif dalam memenuhi stock distributor, kebutuhan pelanggan, serta pemerataan pasar secara adil.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil kerja praktek maka saran yang dapat mahasiswa berikan dalam laporan ini adalah :

1. Sebaiknya perusahaan menghilangkan tahap yang tidak penting dalam melayani pelanggan yang datang langsung ke kantor seperti melibatkan banyak orang (admin operator, admin penjualan, admin piutang, dan admin kasir). Melayani pelanggan dengan tahapan yang cepat agar tidak membuat pelanggan menunggu lama dalam proses pengambilan barangnya, karena pelayanan yang baik dan cepat tanggap merupakan kepuasan pelanggan.
2. Hendaknya program yang telah direncanakan dan dijalankan serta harus adanya control dan evaluasi.
3. Bagi IIB Darmajaya, sebagai nilai tambah pengetahuan wacana, wawasan, dan pengalaman bagi mahasiswa, sehingga dapat menghasilkan lulusan yang memiliki kompetensi dan siap bekerja.

## DAFTAR PUSTAKA

Panitia Pelaksana KP (2020). Buku Panduan Kerja Praktek (KP).

Kotler dan Amstrong (2008). Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 2, Jakarta: Erlangga.

Tjiptono (2010).Manajemen Pemasaran, Jakarta:PT Rajagrafindo Persada.

<https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-marketing-mix-bauran-pemasaran-4p-dan-7p/>

## LAMPIRAN



**Lampiran 1 Membagikan sembako kepada anak yatim piatu**



**Lampiran 2 Pelepasan Kerja Praktek dengan Bapak Scifo**



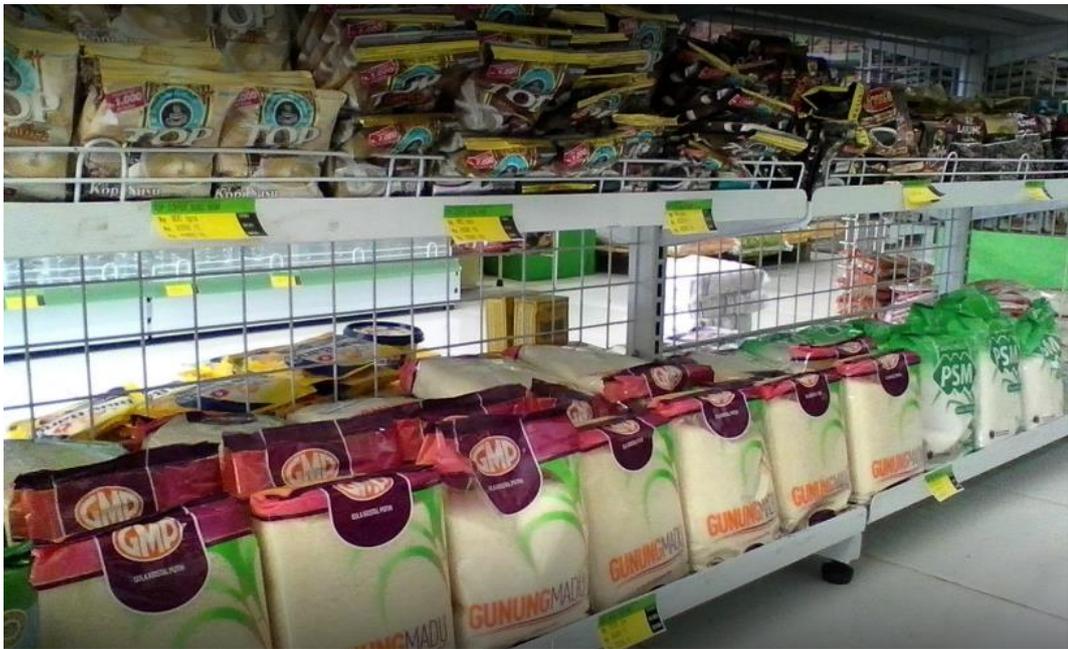
**Lampiran 3 Pelanggan yang datang langsung ke kantor**



**Lampiran 4 Ruang Team Penjualan**



**Lampiran 5 Team Marketing dengan Pelanggan di Pasar**



**Lampiran 6 Produk Gula GMP**



**Lampiran 7 Gudang Cv Fajar Lestari Lampung**



**Lampiran 8 Team Cv Fajar Lestari Lampung**

