

LAPORAN KERJA PRAKTEK

“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK TEH HIJAU DENGAN METODE ANALISIS SWOT DI PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV UNIT USAHA TEH BAH BUTONG”

DISUSUN OLEH :

JUNLAMRO FIRMAN NAIBAHO

218150066



PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 19/3/25

Access From (repository.uma.ac.id)19/3/25

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek ini dengan baik.

Laporan kerja praktek ini disusun berdasarkan data yang diberikan oleh **“PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong”**, guna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana pada program studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Medan Area.

Dalam penyusunan laporan kerja praktek ini, penulis dapat menyelesaikannya karena adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam meluangkan waktu dan pikiran. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayah dan Ibu tercinta yang telah memberikan dukungan baik secara moral maupun materi dan doa yang tidak henti-henti, serta seluruh keluarga yang saya sayangi.
2. Bapak Dr. Eng Supriatno, ST, MT, selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Medan Area.
3. Ibu Nukhe Andriani Silviana, ST, MT selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Medan Area
4. Ibu Nukhe Andriani Silviana, ST, MT Selaku Dosen Pembimbing I
5. Bapak Armansyah Putra, SP, MM. Selaku Manager Di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong
6. Bapak Rebo selaku pembimbing lapangan sekaligus Mandor Besar di PT.

Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong yang telah memberikan masukan-masukan dan pengarahan selama melakukan Kerja Praktek.

7. Seluruh Karyawan di PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong yang Telah Memberikan Ilmu. Masukan-masukan dan Pengarahan Selama Melakukan Kegiatan Kerja Praktek Lapangan.
8. Rekan seperjuangan yang telah bekerja sama dalam hal menyelesaikan Kerja Praktek.
9. Teman-teman seangkatan serta abang dan kakak senior yang saya sayangi yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.

Dengan rasa suka cita penulis mengucapkan banyak terimakasih dari semua pihak dari manapun yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktek ini. Akhir kata, penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat dan dapat menambah pengetahuan bagi mahasiswa/i yang akan Kerja Praktek nantinya.

Medan, Juni 2024

Penulis,

JUNLAMRO FIRMAN NAIBAHO

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KERJA PRAKTEK
PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV

OLEH :

JUNLAMRO FIRMAN NAIBAHO
218150066

Disetujui Oleh :
Dosen Pembimbing I

(Healthy Aldriany Prasetyo,STP,MT)
NIDN: 0119057802

Mengetahui:
Kordinator Kerja Praktek

(Nukhe Andri Silviana,ST,MT)
NIDN: 0127038802

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024

LAPORAN PENGESAHAN

**LAPORAN KERJA PRAKTEK
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV
UNIT USAHA BAH BUTONG SIDAMANIK**

Disetujui dan Disahkan Sebagai Laporan Kerja Praktek Mahasiswa
Fakultas Teknik Universitas Medan Area dengan ini :

Disusun Oleh Kelompok :

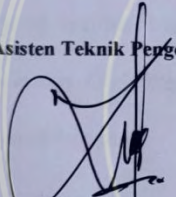
- | | |
|----------------------------|-----------|
| 1. Rio Ferdinand Harita | 208150022 |
| 2. Shellfany | 218150002 |
| 3. Daniel A. Rumapea | 218150030 |
| 4. Junlamro Firman Naibaho | 218150066 |
| 5. Angelita Simanjuntak | 218150080 |

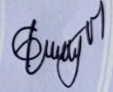
Bah Butong ,29 Febuari 2024

Diketahui Oleh :

Asisten Teknik Pengolahan



Masinis Kepala


MUHAMMAD ZIKRI RIZA PRATAMA, S. ST


GITA KHAIRANI PULUNGAN, ST

Disetujui Oleh :

PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV



ARMANSYAH PUTRA, SP.,MM

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Kerja Praktek.....	1
1.2 Tujuan Kerja Praktek.....	2
1.3 Manfaat Kerja Praktek.....	2
1.4 Ruang Lingkup Kerja Praktek.....	3
1.5 Metodologi Kerja Praktek.....	4
1.6 Metode Pengumpulan Data.....	5
1.7 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.....	6
1.8 Sistematika Penulisan.....	6
BAB I PENDAHULUAN.....	6
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	7
BAB III PROSES PRODUKSI.....	7
BAB IV TUGAS KHUSUS.....	7
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	8
2.1 Sejarah Perusahaan.....	8

2.1.1.	Lokasi Perusahaan.....	8
2.1.2.	Sejarah PTPN IV.....	9
2.1.3.	Produk yang Dihasilkan.....	10
2.1.4.	Prestasi Perusahaan.....	11
2.2	Struktur Organisasi.....	13
2.2.1.	Struktur Organisasi Perusahaan.....	13
2.2.2.	Uraian Pekerjaan.....	15
2.3	Manajemen Perusahaan.....	20
2.3.1.	Visi dan Misi Perusahaan.....	20
2.3.2.	Ketenagakerjaan.....	21
2.3.3.	Pemasaran.....	23
2.3.4.	Fasilitas.....	24
2.3.5.	Sistem Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3).....	25
BAB III PROSES PRODUKSI.....		27
3.1	Pabrik Teh.....	27
3.2	Spesifikasi Proses Pengolahan Daun Teh Basah.....	27
3.2.1.	Daun Teh Basah Dari Afdeling.....	27
3.2.2.	Daun Teh Basah di Pabrik.....	27
3.2.3.	Stasiun Pelayuan.....	29
3.2.4.	Stasiun Penggulungan dan Sortasi Basah.....	30
3.2.5.	Stasiun Oksidasi Enzimatis.....	32
3.2.6.	Stasiun Pengeringan.....	32

3.2.7. Prasortasi.....	34
3.2.8. Stasiun Sortasi.....	35
3.2.9. Pengepakan.....	42
BAB IV TUGAS KHUSUS.....	45
4.1 Pendahuluan.....	45
4.2 Latar Belakang Masalah.....	45
4.3 Perumusan Masalah.....	46
4.4 Batasan Masalah.....	47
4.5. Asumsi Yang Digunakan.....	47
4.6. Tujuan Penelitian.....	47
4.7. Manfaat Penelitian.....	47
4.8. Landasan Teori.....	48
4.8.1. Pengertian Pemasaran.....	48
4.8.2. Strategi Pemasaran.....	49
4.9. Analisis Lingkungan Usaha.....	50
4.9.1 Analisis Lingkungan Eksternal.....	50
4.9.2. Analisis Lingkungan Internal.....	52
4.10. Analisis SWOT.....	53
4.11. Metode Pengumpulan Data.....	59
BAB V.....	61
KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
5.1 Kesimpulan.....	61

5.2.Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62
LAMPIRAN.....	65



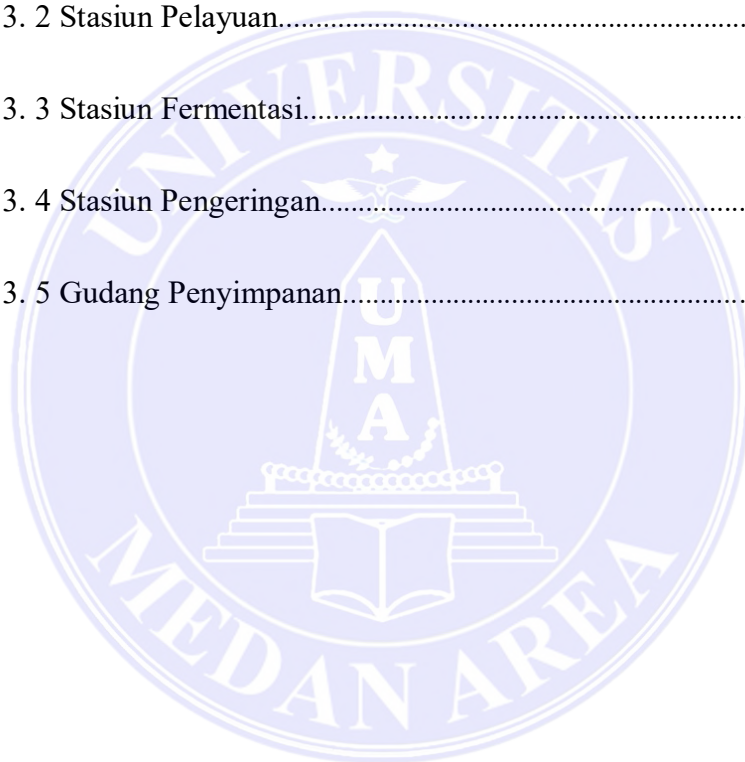
DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Jenis Produk Bubuk Teh Yang di Hasilkan di PTPN IV.....	11
Tabel 2.2 Jumlah Tenaga Kerja PTPNIV Unit Bah Butong.....	21
Tabel 3.1 Waktu Fermentasi.....	32



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Sertifikat ISO 9001:2008.....	12
Gambar 2. 2 Menerapkan SMK3.....	12
Gambar 2. 3 Struktur Organisasi.....	14
Gambar 3. 1 Stasiun daun teh basah.....	29
Gambar 3. 2 Stasiun Pelayuan.....	30
Gambar 3. 3 Stasiun Fermentasi.....	33
Gambar 3. 4 Stasiun Pengeringan.....	34
Gambar 3. 5 Gudang Penyimpanan.....	44



DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan KP
2. Surat Di Terima KP



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Kerja Praktek lapangan merupakan suatu bentuk kegiatan yang dilaksanakan dalam rangka merelevansikan antara kurikulum perkuliahan dengan penerapannya di dunia kerja, dimana mahasiswa/mahasiswi dapat terjun langsung melihat ke lapangan, mempelajari, mengidentifikasi, dan menangani masalah-masalah yang dihadapi dengan menerapkan teori dan konsep ilmu yang telah dipelajari dibangku perkuliahan. Kegiatan praktek kerja lapangan ini nantinya diharapkan dapat membuka dan menambah wawasan berpikir tentang permasalahan-permasalahan yang timbul di industri dan cara menanganinya.

Setiap peserta praktek kerja lapangan ini membuat laporan yang memuat sejarah singkat perusahaan, unit-unit di PT. Perkebunan Nusantara IV Bah Butong dan judul tugas khusus yang akan dibuat. Dengan adanya tugas ini semua peserta praktek kerja lapangan tentunya sudah mengetahui sebagian kecil gambaran pabrik. Selain itu, agar lebih memahami proses-proses dan tugas khusus yang dibuat, mahasiswa tentunya harus sudah menguasai materi-materi penunjang yang diperoleh dibangku kuliah dengan kemauan keras dan kesungguhan agar diperoleh hasil yang maksimum.

Kompetisi global yang tajam mendorong perusahaan untuk melakukan perubahan di dalam teknologi, guna mendukung manajemen industri, sistem industri dan proses produksi dalam mencapai efisiensi dan efektivitas yang optimal. Dunia industri mengalami perubahan besar akibat dari meningkatnya kemajuan teknologi di bidang produksi, merupakan hal yang sangat menentukan

suksesnya suatu perusahaan.

Banyak organisasi bisnis yang berusaha meningkatkan efisiensi dengan melakukan perbaikan secara terus menerus terhadap strategi operasionalnya. Manajemen perlu mengadakan pengendalian terhadap sumber daya agar tujuan organisasi dapat tercapai. Sumber daya tersebut adalah faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, modal, peralatan, dan bahan baku.

Dalam rangka perencanaan, mengendalikan faktor-faktor produksi ini, diperlukan strategi operasional yang baik dan pada akhirnya akan memberikan kontribusi terhadap keuntungan perusahaan dan kesejahteraan karyawan.

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Pelaksanaan Kerja Praktek pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Medan Area, memiliki tujuan:

1. Menerapkan pengetahuan mata kuliah ke dalam pengalaman nyata.
2. Mengetahui perbedaan antara penerapan teori dan pengalaman kerja nyata yang sesungguhnya.
3. Menyelesaikan salah satu tugas pada kurikulum yang ada pada Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri Universitas Medan Area.
4. Mengenal dan memahami keadaan di lapangan secara langsung, khususnya di bagian produksi.
5. Sebagai dasar bagi penyusunan laporan kerja praktek.

1.3 Manfaat Kerja Praktek

Adapun manfaat kerja praktek adalah :

1. Bagi Mahasiswa

- a. Dapat mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh pada saat perkuliahan dengan praktek di lapangan.
 - b. Memperoleh kesempatan untuk melatih keterampilan dalam melakukan pekerjaan dan pengaturan di lapangan.
2. Bagi Universitas
- a. Menjalin kerja sama yang antara perusahaan dengan Universitas Medan Area.
 - b. Memperluas pengenalan Program Studi Teknik Industri sebagai ilmu terapan yang sangat bermanfaat bagi perusahaan.
3. Bagi Perusahaan
- a. Hasil kerja praktek dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengoreksi kembali sistem kerja yang ada di PT. Perkebunan Nusantara IV Bah Butong
 - b. Dapat mengetahui perkembangan ilmu pengetahuan yang ada di Perguruan Tinggi khususnya Program Studi Teknik Industri sehingga menjadi tolak ukur bagi perusahaan untuk pengembangan kedepannya.
 - c. Sebagai wadah bagi perusahaan untuk menciptakan citra yang positif bagi masyarakat.

1.4 Ruang Lingkup Kerja Praktek

Adapun ruang lingkup kerja praktek adalah sebagai berikut :

1. Setiap mahasiswa yang telah memenuhi persyaratan harus melakukan kerja praktek pada perusahaan, pemerintahan atau swasta.
2. Kerja praktek dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara IV Bah Butong, yang bergerak dalam bidang Industri Bubuk Teh.
3. Kerja praktek ini meliputi bidang-bidang yang berkaitan dengan disiplin ilmu

Teknik Industri, antara lain :

- a. Organisasi dan manajemen.
 - b. Teknologi.
 - c. Proses produksi.
 - d. Sistem Manajemen Keselamatan Dan Kesehatan Kerja (SMK3)
4. Kerja praktek ini harus memiliki sifat-sifat sebagai berikut :
- a. Latihan kerja yang disiplin dan bertanggung jawab terhadap pekerjaan, serta dengan para pekerja dalam perusahaan yang bersangkutan.
 - b. Mengajukan usulan-usulan perbaikan seperlunya dari sistem kerja atau proses yang selanjutnya dimuat dalam berupa laporan.

1.5 Metodologi Kerja Praktek

Prosedur yang dilaksanakan dalam kerja praktek meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan.

Yaitu mempersiapkan hal-hal yang penting untuk kegiatan penelitian antara lain:

- a. Pemilihan perusahaan tempat kerja praktek.
- b. Pengenalan perusahaan baik melalui secara langsung ke tempat perusahaan ataupun melalui internet.
- c. Konsultasi dengan koordinator kerja praktek dan dosen pembimbing.
- d. Penyusunan laporan.
- e. Pengajuan proposal kepada ketua program Studi Teknik Industri.
- f. Seminar proposal.

g. Tahap Orientasi.

Mempelajari buku-buku karya ilmiah, jurnal, majalah dan referensi lainnya

yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi perusahaan.

h. Peninjauan Lapangan

Melihat cara ini dan metode kerja dari persoalan perusahaan sekaligus mempelajari aliran bahan dan wawancara langsung dengan karyawan dan pimpinan perusahaan. Melihat cara dan metode kerja dari perusahaan sekaligus mempelajari aliran bahan dan wawancara langsung dengan karyawan dan pimpinan perusahaan.

i. Pengumpulan Data.

Pengumpulan data untuk tugas khusus dan data-data yang berhubungan dengan judul proposal.

j. Analisis dan Evaluasi.

Data yang diperoleh/dikumpulkan, dianalisis dan dievaluasi dengan menggunakan metode yang telah ditetapkan.

k. Membuat Draft Laporan Kerja Praktek.

Penulisan draft kerja praktek dibuat sehubungan dengan data yang diperoleh dari perusahaan.

l. Asistensi.

Draft laporan kerja praktek diasistensi pada dosen pembimbing.

m. Penulisan Laporan Kerja Praktek

Draft Laporan Kerja Praktek yang telah diasistensi diketik rapi dan dijilid rapi.

1.6 Metode Pengumpulan Data

Untuk kelancaran kerja praktek di perusahaan, maka perlu dilakukan pengumpulan data yang telah diperoleh sesuai dengan yang diinginkan dan kerja praktek sesuai dengan yang diinginkan dan kerja praktek selesai tepat waktunya.

Data-data yang telah diperoleh dari perusahaan dapat dikumpulkan dengan cara sebagai berikut :

1. Melakukan pengamatan langsung di lapangan bertujuan agar dapat melihat secara langsung proses-proses yang ada di lapangan serta mencari permasalahan yang ada di lapangan.
2. Melihat laporan administrasi serta catatan-catatan perusahaan yang berhubungan dengan data-data yang dibutuhkan.
3. Wawancara dilakukan untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan/pabrik mengenai proses produksi, organisasi dan manajemen, pemasaran dan semua yang berkaitan dengan perusahaan/pabrik.

Melakukan diskusi dengan pembimbing dan para karyawan untuk mencari jawaban terkait masalah-masalah yang ada di lapangan

1.7 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Adapun waktu dan tempat pelaksanaan kerja praktek adalah sebagai berikut:

1. Waktu Pelaksanaan

Pelaksanaan Kerja Praktek (KP) dilaksanakan dari tanggal 26 Juli 2021 sampai dengan 26 Agustus 2021.

2. Tempat

Pada PT Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong. Kec. Pematang Sidamanik, Kab. Simalungun, Prov. Sumatera Utara di bagian Pengolahan.

1.8 Sistematika Penulisan

Laporan kerja praktek ini dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Menguraikan latar belakang, tujuan kerja praktek, manfaat kerja praktek,

ruang lingkup kerja praktek, waktu dan tempat pelaksanaan serta sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menguraikan secara singkat gambaran perusahaan secara umum meliputi sejarah perusahaan, ruang lingkup usaha, lokasi perusahaan, daerah pemasaran, organisasi dan manajemen, pembagian tugas dan tanggung jawab, jumlah tenaga kerja dan jam kerja.

BAB III PROSES PRODUKSI

Menguraikan tentang uraian proses produksi dan teknologi yang digunakan untuk proses produksi dari awal sampai akhir proses pengolahan Bubuk Teh Jadi.

BAB IV TUGAS KHUSUS

Bab ini berisikan pembahasan tentang kondisi atau fenomena yang terjadi di perusahaan. Adapun yang menjadi fokus kajian adalah **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Teh Hijau Dengan Metode ANALISIS SWOT di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong”**.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Menguraikan tentang kesimpulan dari hasil kerja praktek di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Teh Bah Butong.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Perusahaan

2.1.1. Lokasi Perusahaan

Pabrik PT. Perkebunan Nusantara IV, Unit Bah Butong terletak di Jl. Besar Sidamanik, Kecamatan Sidamanik, Sumatera Utara. Kebun teh Bah Butong adalah salah satu unit usaha di PT. Perkebunan Nusantara IV yang mengelola budidaya tanaman teh yang memiliki letak geografis sebagai berikut :

- a. Provinsi : Sumatera Utara
- b. Kabupaten : Simalungun
- c. Kecamatan : Sidamanik
- d. Ketinggian : 890 meter diatas permukaan laut (890 Mdpl)
- e. Suhu : Rata- rata 24 °C
- f. Udara : Dingin (sedang)
- g. Kota terdekat : Pematang Siantar dengan jarak \pm 26 km

Letak unit perkebunan teh Bah Butong dari kantor pusat PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan berjarak \pm 155 km. Topografi dari daerah perkebunan teh Bah Butong sendiri adalah bergelombang hingga berbukit dengan jenis tanah berupa tanah podsolik coklat kuning atau lempung liat berpasir. Luas total area perkebunan teh Bah Butong yaitu sebesar 2.602, 95 Ha dengan rincian sebagai berikut :

- a. Luas areal TM : 1.049,95
- b. Ha Luas areal TBM- I : 26,00
- c. Ha Luas areal TBM- III K.Sawit : 14,00

d. Ha Luas areal TBM- II	: 239,34
e. Ha Luas areal Rumpukan	: 14,32
f. Ha Luas areal di berahkan	: 359,09
g. Ha Rencana TU 2015	: 50,84
h. Ha Luas areal lain- lain	: 849,41
i. Ha Jumlah areal HGU seluruh	: 2.602,95 Ha

2.1.2. Sejarah PTPN IV

Sebuah perusahaan Belanda yang bernama Namblodse Venotschaaf Nederland Handel Maskapai (NV NHM) membuka areal kebun teh Bah Butong pada tahun 1917. Sepuluh tahun kemudian didirikannya sebuah pabrik untuk pertama kali pada tahun 1927 dan mulai beroperasi sejak tahun 1931. Berdasarkan tatanan kelembagaan, pada tahun 1957 pemerintah Indonesia melakukan pengambilalihan perusahaan yang dikelola bangsa asing, dalam hal ini termasuk perusahaan Nederland Handel Maskapai (NHM) yang turut diambil alih melalui Surat Keputusan Menteri Pertanian Nomor 229/UM/57 pada tanggal 10 Agustus 1957 yang diperkuat dengan Undang- undang Nasionalisasi Nomor 86/1958.

Pada tahun 1961, melalui Undang- Undang Nomor 141 Tahun 1961 Sumut III dan Jo PP Nomor 141 Tahun 1961, dinyatakan bahwa dua lembaga PPN Baru dan Pusat Perkebunan Negara mengalami peleburan menjadi satu bagian yaitu Badan Pimpinan Umum PPN Daerah Sumatera Utara I-IX. Perkebunan Teh Sumatera Utara pada tahun 1963 mengalami peralihan perusahaan menjadi Perusahaan Aneka Tanaman IV (ANTAN-IV) yang dihasilkan melalui PP Nomor 27 Tahun 1963. Perubahan nama perusahaan terjadi pada tahun 1968 dari Perusahaan Aneka Tanaman IV (ANTAN-IV) menjadi Perusahaan Negara

Perkebunan VIII (PNP VIII) melalui PP Nomor 141 Tahun 1968 yang ditetapkan tanggal 13 April 1968.

Pada tahun 1974, terjadi perubahan pengelolaan menjadi Persero yang membuat nama perusahaan berubah menjadi PT. Perkebunan VIII (PTP VIII) yang dilandasi hukum melalui Akta Notaris GHS Lumban Tobing SH Nomor 65 Tanggal 31 April 1974 yang diperkuat dengan SK Menteri Pertanian Nomor YA/5/5/23 Tanggal 7 Januari 1975. Pada awal tanggal 11 Maret 1996 terjadi perubahan restrukturisasi yang membuat Perkebunan Teh Bah Butong menjadi masuk dalam ruang lingkup PTP Nusantara IV melalui Akta Pendirian PTPN IV Nomor 37 Tanggal 11 Maret 1996 yang didalamnya berisi tentang pengaturan peleburan PTP VI, PTP VII dan PTP VIII menjadi PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero). Seiring berjalannya waktu maka sejak tahun 1998 hingga tahun 2000 dibangunnya pabrik baru Bah Butong yang lebih besar dan lebih modern. Seusia pengerjaannya, maka pabrik tersebut diresmikan pada tanggal 20 Januari 2001. Melalui perundangan yang didasarkan pada keputusan pemegang saham No.: PTPNIV/RUPS/01/X/2014 atau No.: SK- 51/DI.MBU/10/2014 yang dimuat dalam SD No.: 04.01/SE/18/10/2014 tersebut telah terjadi perubahan anggaran dasar PTPN IV, dimana salah satunya adalah terkait perihal perubahan status Perseroan. Perubahan status kepemilikan Negara Republik Indonesia pada PTPN IV hanya 10% (sepuluh persen), maka status PTPN IV tidak lagi sebagai perusahaan BUMN tetapi anak perusahaan BUMN atau PTPN III (Persero). Berdasarkan ketentuan dalam SE tersebut, telah dilakukan perubahan nama perusahaan menjadi PT Perkebunan Nusantara IV.

2.1.3. Produk yang Dihasilkan

PT. Perkebunan Nusantara IV, Unit Bah Butong merupakan perusahaan BUMN yang bergerak pada produksi teh hitam. Produk yang dihasilkan PTPN IV terdapat beberapa jenis produk teh hijau, diantaranya adalah :

Tabel 2. 1 Jenis Produk Bubuk Teh Yang di Hasilkan di PTPN IV

No	Produk
1	BOP I
2	BOP
3	BOPF
4	B P
5	B T
6	P F
7	DUST
8	BP II
9	BT II
10	PF II
11	DUST II
12	DUST III
13	DUST.IV
14	FANN II
15	RBO
16	BOP I

2.1.4. Prestasi Perusahaan

PT. Perkebunan Nusantara IV unit Bah Butong telah mendapatkan sebuah sertifikat yaitu sertifikat ISO 9001 : 2008 mengenai SMM (Sistem Manajemen Mutu) dan mendapatkan sertifikat penghargaan karena telah menerapkan sistem keselamatan dan kesehatan kerja.



Gambar 2. 1 Sertifikat ISO

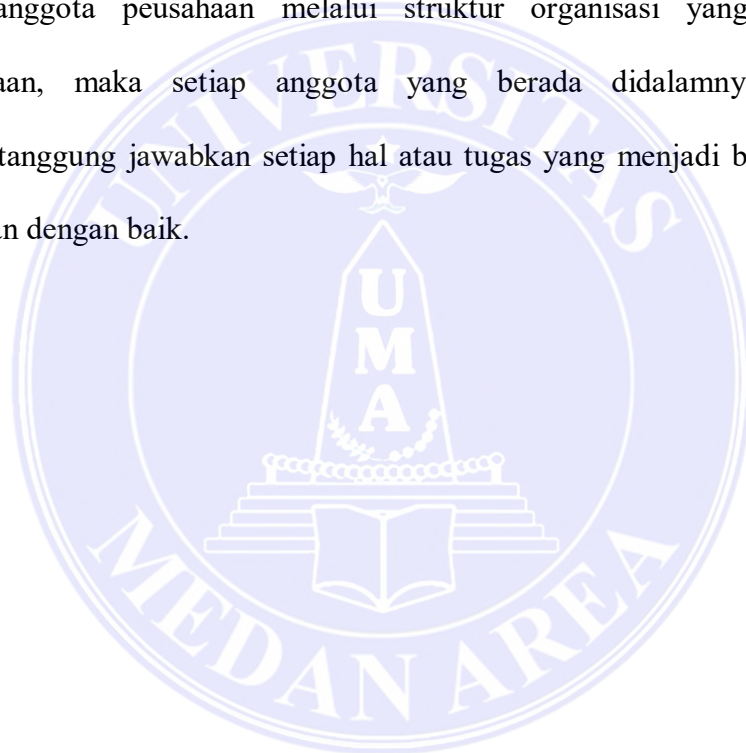


Gambar 2. 2 Menerapkan SMK3

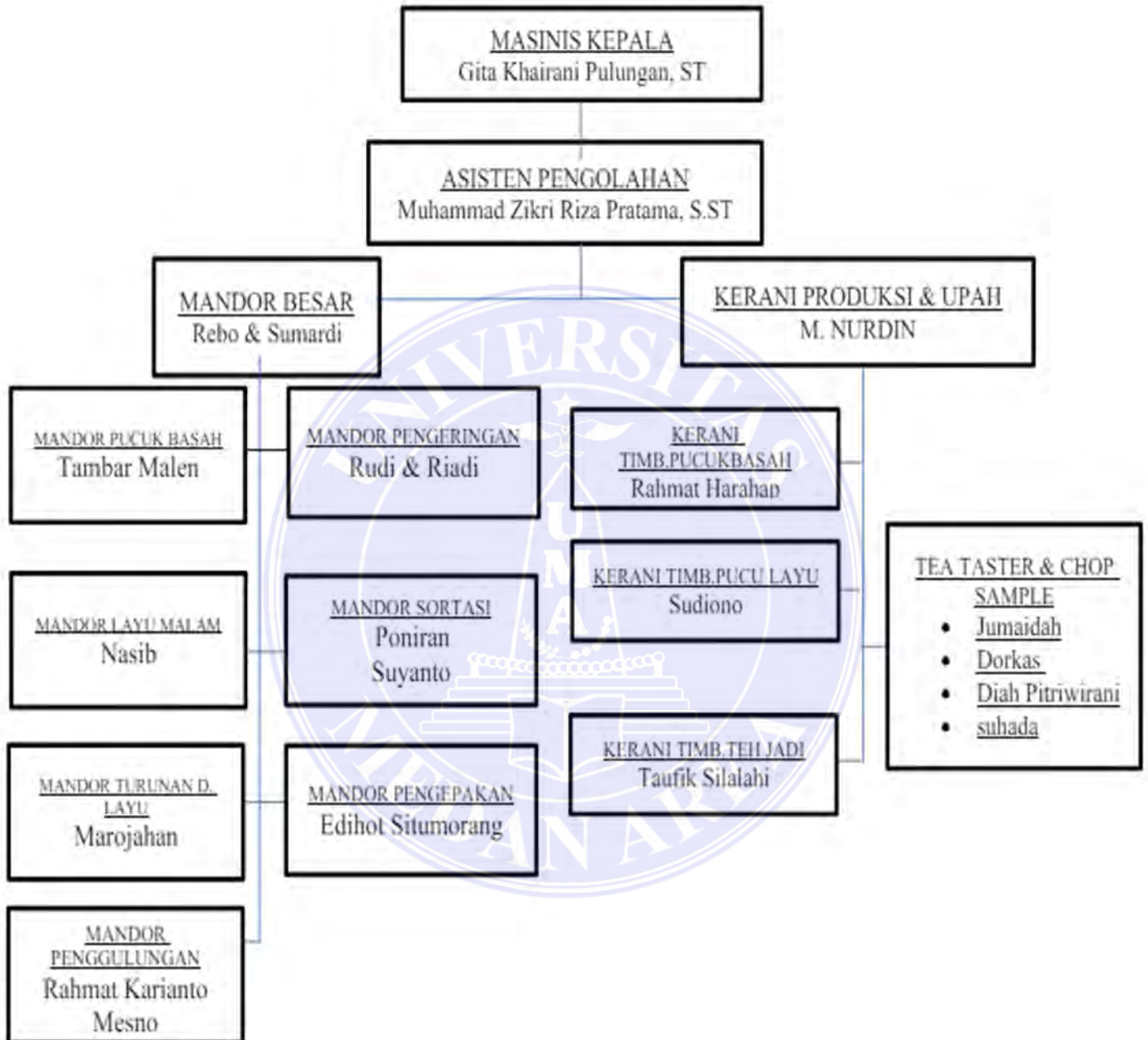
2.2 Struktur Organisasi

2.2.1. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan suatu bagian yang dibutuhkan bagi sebuah perusahaan untuk mempermudah pencapaian sasaran dan target perusahaan yang telah direncanakan sejak awal. Dibutuhkannya struktur organisasi supaya pelaksanaan tugas dan tanggung jawab masing-masing tenaga kerja atau personil dapat terkoordinir dengan baik dan jelas. Tanggung jawab yang dimiliki oleh setiap anggota perusahaan melalui struktur organisasi yang berada pada perusahaan, maka setiap anggota yang berada didalamnya akan dapat mempertanggung jawabkan setiap hal atau tugas yang menjadi bagiannya untuk dilakukan dengan baik.



STRUKTUR ORGANISASI PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV PABRIK PENGOLAHAN TEH BAH BUTONG



Gambar 2. 3 Struktur Organisasi

2.2.2. Uraian Pekerjaan

Berdasarkan skema struktur organisasi pada PTPN IV Bah Butong, maka tugas dan wewenang dari masing- masing bagian (divisi) adalah sebagai berikut :

a. Manajer Unit

Manajer unit merupakan pemegang kekuasaan tertinggi pada sebuah pabrik atau tempat pengolahan hasil perkebunan. Manajer unit memiliki tugas, sebagai pemimpin dan pengelola seluruh lini produksi serta pemakaian biaya yang ada di sebuah perusahaan pengelola hasil perkebunan yang berpedoman pada kebijakan perusahaan dalam ketentuan yang telah ditetapkan. Adapun tugas tugas seorang manajer adalah :

1. Merumuskan serta menjelaskan sasaran Unit Kebun kepada semua bagian untuk membuat program kerja melalui rapat kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku
2. Bersama dengan kepala dinas menyusun RKAP dan RKO kebun
3. Melaksanakan instruksi direksi dengan membuat petunjuk pelaksanaan demi kepastian terlaksananya instruksi
4. Mengendalikan anggaran pemakaian biaya dengan jalan membandingkan dengan biaya yang telah ditentukan di RKAP & RKO.
5. Melaksanakan pengawasan dengan menilai hasil kerja setiap bagian secara terus-menerus dengan membandingkan hasil nyata terhadap norma kerja serta melakukan tindakan pemulihan untuk menghindari deviasi yang melebihi batas toleransi
6. Menciptakan iklim kerja yang serasi dengan memperhatikan hubungan kedalam dan keluar, kehidupan sosial bawahan dan masyarakat sekitarnya agar kegairahan kerja tetap terpelihara. Mengawasi

pelaksanaan setiap kebijakan manajemen baik dari kantor pusat maupun dari unit.

b. Kepala Dinas Teknik

Kepala Dinas Pengolahan (KDP) memiliki peran sebagai wakil manajer dalam memimpin pekerjaan di bidang pengolahan pabrik yang dibantu oleh asisten pengolahan. Adapun tugas dan kewajiban seorang KDP adalah :

1. Mengkoordinir asisten pengolahan dalam pelaksanaan pengolahan berpedoman pada taksasi penerimaan DTB setiap hari
2. Mengawasi dan mengontrol penyimpangan proses pengolahan (mutu dan kehilangan) berpedoman pada standar yang telah ditetapkan
3. Mengevaluasi hasil kerja pengolahan setiap hari dan segera menginstruksikan tindakan koreksi kepada asisten pengolahan bila terjadi penyimpangan proses pengolahan
4. Memberi bimbingan dan petunjuk tentang keselamatan dan kesehatan kerja.
5. Bersama-sama dengan asisten pengolahan membuat RKAP dan RKO dan melakukan pengawasan efektifitas dan efisiensi biaya.

c. Kepala Dinas Pengolahan

Kepala Dinas Pengolahan (KDP) memiliki peran sebagai wakil manajer dalam memimpin pekerjaan di bidang pengolahan pabrik yang dibantu oleh asisten pengolahan. Adapun tugas dan kewajiban seorang KDP adalah :

1. Mengkoordinir asisten pengolahan dalam pelaksanaan pengolahan berpedoman pada taksasi penerimaan DTB setiap hari
2. Mengevaluasi hasil kerja pengolahan setiap hari dan segera menginstruksikan tindakan koreksi kepada asisten pengolahan bila terjadi penyimpangan proses pengolahan

3. Memberi bimbingan dan petunjuk tentang keselamatan dan kesehatan kerja
4. Bersama-sama dengan asisten pengolahan membuat RKAP dan RKO dan melakukan pengawasan efektifitas dan efisiensi biaya
5. Mengawasi dan mengontrol penyimpangan proses pengolahan (mutu dan kehilangan) berpedoman pada standar yang telah ditetapkan.

d. Masinis Kepala

Masinis Kepala memiliki peran sebagai wakil manajer dalam mengelola bidang teknik yang dibantu oleh mandor teknik untuk keperluan yang dibutuhkan seperti keperluan bengkel umum, reparasi, bangunan dan keperluan kelistrikan.

Adapun tugas dan kewajiban yang harus dilakukan oleh asisten teknik adalah :

1. Mengawasi dan memastikan pengoperasian semua mesin dan peralatan sesuai petunjuk pengoperasian yang benar.
2. Bersama–sama dengan asisten pengolahan membuat RKAP dan RKO dan melakukan pengawasan efektifitas dan efisiensi biaya.
3. Mengawasi dan mengontrol penyimpangan proses pengolahan (mutu dan kehilangan) berpedoman pada standar yg telah ditetapkan.
4. Menyiapkan rencana kegiatan rutin di bidang perawatan dan pemeliharaan prasarana jalan dan bangunan.
5. Menyiapkan rencana kegiatan rutin di bidang perawatan dan pemeliharaan peralatan Pabrik
6. Memantau Pelaksanaan jadwal perawatan dan pemeliharaan mesin serta instalasi pabrik
7. Melaksanakan fungsi bengkel untuk perawatan dan pemeliharaan dan pengadaan suku cadang mesin dan peralatan pabrik
8. Memantau adanya kerusakan mesin pabrik alat transportasi serta mengkoordinasi

perbaiki segera mungkin.

9. Meminimalkan breakdown mesin dan peralatan pabrik.
10. Mengawasi pembuatan laporan harian pemeliharaan mesin-mesin
11. Mengevaluasi hasil kerja pengolahan setiap hari dan segera menginstruksikan tindakan koreksi kepada asisten pengolahan bila terjadi penyimpangan proses pengolahan
12. Memberi bimbingan dan petunjuk tentang Keselamatan dan Kesehatan Kerja

e. Asisten Teknik Pengolahan

Asisten Teknik pengolahan memiliki peran sebagai bagian yang membantu kerja kepala dinas pengolahan dalam memimpin kegiatan pengolahan di sebuah pabrik atau area industri. Adapun tugas dan kewajiban yang harus dilakukan oleh asisten pengolahan adalah :

1. Menyiapkan rencana dan melaksanakan seluruh kegiatan operasional rutin di bidang pengolahan
2. Mengkoordinir Mandor Besar pengolahan dalam pelaksanaan pengolahan berpedoman pada taksasi penerimaan Pucuk Teh Segar setiap hari
3. Mengontrol dan meminimalkan losses di pengolahan
4. Mengawasi dan mengontrol penerimaan pucuk teh segar di timbangan dan di WT
5. Meminimalkan jam stagnasi pabrik
6. Melaksanakan pengendalian biaya atas penggunaan tenaga kerja
7. Mengawasi dan mengontrol penyimpangan proses pengolahan (mutu dan kehilangan) berpedoman pada standar yg telah ditetapkan
8. Mengevaluasi hasil kerja pengolahan setiap hari dan segera

menginstruksikan tindakan koreksi kepada Mandor Besar pengolahan bila terjadi penyimpangan proses pengolahan

9. Melaksanakan jadwal peralatan dan pemeliharaan mesin serta instalasi pabrik
10. Melaksanakan fungsi bengkel utk perawatan dan pemeliharaan dan pengadaan suku cadang mesin dan peralatan pabrik
11. Meminimalkan breakdown mesin dan peralatan pabrik
12. Membuat laporan harian pemeliharaan mesin-mesin
13. Memberi bimbingan dan petunjuk tentang Keselamatan dan Kesehatan Kerja.

f. Asisten Sumber Daya Manusia dan Umum

Asisten SDM dan Umum memiliki peran sebagai bagian yang membantu terjadinya komunikasi yang baik dengan pihak internal maupun eksternal. Tugas dan kewajiban yang harus dilakukan oleh asisten tata usaha adalah :

1. Menyusun dan membahas RKAP bidang yg berkaitan dgn Administrasi dan kesejahteraan karyawan serta tugas-tugas Umum lainnya meliputi :
 - a. Rencana tenaga kerja
 - b. Administrasi personalia
 - c. Asuransi tenaga kerja
 - d. Dana pensiun
2. Menyelesaikan masalah-masalah yg berkaitan dengan :
 - a. Ketenagakerjaan
 - b. Hukum
 - c. Pertanahan
 - d. Pengurusan ijin-ijin lainnya
3. Membina hubungan baik dengan instansi pemerintah dan masyarakat di sekitar kebun

4. Menyusun laporan yg berkaitan dgn ketenagakerjaan, hukum dan masalah-masalah umum lainnya.
5. Berkoordinasi dengan Papam.

g. Kepala Pengaman (Papam)

Kepala pengamanan memiliki peran sebagai bagian yang menjamin tingkat keamanan di area industri tersebut berada maupun area perkebunan. Beberapa tugas dan kewajiban yang harus dilakukan oleh kepala pengaman adalah :

1. Melakukan Tugas pengamanan produksi dan areal di Unit Usaha Bah Butong
2. Mengatur tugas pengawalan saat gaji dan pembayaran bonus dan THR.
3. Melakukan koordinasi pengamanan dengan pihak pengamanan internal (TNI/POLRI).
4. Mengkoordinir dan membuat sistem pengamanan yang kondusif di semua bagian.

2.3 Manajemen Perusahaan

2.3.1. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan

Visi yang diangkat sebagai tujuan dari pelaksanaan pengolahan di PT Perkebunan Nusantara IV adalah menjadi pusat keunggulan perusahaan agro industri kebun teh dengan tata kelola perusahaan yang baik serta berwawasan lingkungan.

2. Misi Perusahaan

Adapun misi yang dilakukan sebagai upaya untuk mencapai tujuan yang diharapkan antara lain :

- a. Menjamin keberlanjutan usaha kompetitif.
- b. Meningkatkan daya saing produk secara berkesinambungan dengan sistem, cara dan lingkungan kerja yang mendorong munculnya kreativitas dan inovasi untuk meningkatkan produktivitas dan efisien.
- c. Meningkatkan laba secara berkesinambungan.
- d. Mengelola usaha secara profesional untuk meningkatkan nilai perusahaan yang mempedomani etika bisnis dan Tata Kelola Perusahaan yang baik (GCG).
- e. Meningkatkan tanggung jawab sosial dan lingkungan.
- f. Melaksanakan dan menunjang kebijakan serta program pemerintah pusat/ daerah.

2.3.2. Ketenagakerjaan

1. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan suatu bagian yang tidak dapat terlepas dari sebuah aktivitas produksi dalam sebuah perusahaan. Demikian halnya dengan PTPN IV Bah Butong yang memiliki ribuan tenaga kerja untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya atau pengolahan. Sebagian besar tenaga kerja yang berada di PTPN IV Bah Butong berasal dari masyarakat yang tinggal di sekitar lokasi perkebunan. Berikut ini adalah data tenaga kerja yang terdapat di PTPN IV unit Bah Butong Tahun 2024.

Tabel 2. 2 Jumlah Tenaga Kerja di PTPN IV Unit Bah Butong

Tahun	Uraian		Jumlah
	Karyawan Pimpinan	Karyawan Pelaksana	
2014	9	1.147	1.156

2015	9	1.114	1.123
2016	8	1.066	1.074
2017	8	1.032	1.040
2018	8	978	986
2019	11	926	937
2020	10	889	899
2021	10	808	818
2022	10	804	814
2023	3	658	661
2024	4	653	657

2. Fasilitas Kesejahteraan

Karyawan Perusahaan menyediakan fasilitas yang dapat digunakan oleh semua karyawan untuk memenuhi hak semua karyawan. Fasilitas tersebut antara lain:

- a. Tempat ibadah
- b. P2K3 (Panitia Pembina Keselamatan dan Kesejahteraan Karyawan)
- c. Perumahan, biaya listrik dan air, beras dalam bentuk natura (fisik), biaya pemondokan untuk 3 anak dengan ketentuan batasan umur maksimal 21 tahun dan belum menikah
- d. Tunjangan, meliputi: tunjangan hari raya, cuti tahunan, pakaian kerja, meninggal dunia
- e. Kesejahteraan karyawan seperti Jamsostek, koperasi karyawan, santunan pendidikan dan purnakarya
- f. Pelayanan kesehatan untuk karyawan, keluarga dan purnakarya seperti pengobatan BPK, pelayanan KB, posyandu, pemeriksaan kesehatan calon karyawan, pemeriksaan kesehatan berkala untuk karyawan pabrik dan petugas pestisida

- h. Pemberian teh setiap bulannya
- i. Pemberian Masa Bebas Tugas (MBT) 6 bulan sebelum masa pensiun 1 KK

2.3.3. Pemasaran

PT. Perkebunan Nusantara IV mengutamakan ekspor pada negara di seluruh wilayah di dunia. Untuk wilayah Timur Tengah negara tujuan ekspor meliputi Mesir, Irak, Iran, Suriah, untuk Eropa meliputi Jerman, Irlandia, Italia, Belanda, Prancis, Spanyol, Inggris, dan terdapat negara-negara lain tujuan ekspor seperti Amerika, Australia, New Zealand, Fiji, Taiwan, Singapura, Malaysia, China, dan Pakistan.

“Untuk harga produk “Teh Butong” di tetapkan oleh kantor pusat dan harga tersebut dapat bersaing dengan produk sesama. Karena produk dari PTPN IV Unit Bah Butong memproduksi teh yang premium. Harga dari produk “Teh Butong” pangsa pasarnya disetarakan dengan harga kelas menengah ke atas. Untuk produk “Teh Butong” yang premium dengan berat 250 gr di jual Rp.15.000, dan untuk berat 100 gr di jual dengan harga Rp.9.500. sedangkan untuk produk yang reguler dengan berat 250 gr di jual Rp.12.000, dan untuk berat 100 gr di jual Rp.7.500”.

Untuk harga dari produk “Teh Butong”, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwasanya harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan ini sesuai dengan kualitas produk yang akan di pasarkan sesuai dengan keinginan konsumen dan terdapat perbedaan harga dari produk teh yang premium dan teh reguler dengan tetap memperhatikan harga pesaing dipasaran.

Tampilan fisik dari produk “Teh Butong” memiliki ciri khas tersendiri yaitu adanya packaging kain ulos dan adanya nama daerah teh tersebut yaitu Simalungun. Packaging yang beraneka ragam baik packaging teh bubuk dalam

kemasan maupun teh celup/teh bubuk dengan packaging di dalam kotak sesuai dengan teh yang di kemas. seperti produk “Teh Butong” yang ada gambar ulos (kain khas Sumatera Utara) menandakan bahwa teh tersebut adalah teh yang premium (berkualitas bagus), dan yang packaging biasa tanpa adanya ulos menandakan teh yang biasa/reguler”.

Dalam penerapan strategi pemasaran untuk tampilan fisik, peneliti dapat menyimpulkan bahwa packaging yang di gunakan memiliki dua jenis yaitu dalam bentuk kemasan dan dalam bentuk kotak, produk premium yang memiliki packaging yang ada ulos, sedangkan produk reguler tidak adanya kain ulos dan sekaligus menonjolkan daerah tempat lokasi teh ini diproduksi sehingga dapat menjadi produk khas daerah tersebut pula.

Perusahaan dalam mempromosikan produk teh hanya peran membantu dalam memasarkan produk tersebut. Promosi dilakukan perusahaan dengan menyebar poster dan pamphlet, dan promosi melalui sosial media yaitu Instagram, facebook. Produk teh di promosikan dan di tangani oleh bagian pemasaran di kantor pusat dengan membuat kegiatan bazar/event setiap minggunya dengan menyediakan minuman teh secara gratis. Perusahaan juga memberikan potongan harga (diskon) untuk pembelian produk teh 1000pcs ke atas sesuai berapa persen potongan yang di tetapkan oleh kantor pusat kepada distributor dengan melakukan pengisian formulir dan di tanda tangani oleh kedua belah pihak dan perusahaan yang akan mengajukan kepada kantor pusat sesuai dengan ketentuan yang telah di tetapkan oleh kantor pusat.

2.3.4. Fasilitas

PT. Perkebunan Nusantara IV memberikan fasilitas-fasilitas bagi

karyawannya, demi peningkatan kesejahteraan karyawan yang bekerja di perusahaan ini dan dapat meningkatkan kinerja karyawan sehingga produksi dapat berjalan dengan lancar. Fasilitas tersebut diantaranya:

- a. Perumahan
- b. Air minum
- c. Sarana Ibadah
- d. Sarana Pendidikan yang dikelola kebun (TK dan MTs/SLTP)
- e. Sarana olahraga
- f. Poliklinik di setiap Afdeling

2.3.5. Sistem Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3)

PT Perkebunan Nusantara IV Unit Bah Butong menyadari pentingnya kebutuhan mengenai Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) dalam upaya untuk memberikan kepastian bahwa semua bahaya yang mungkin timbul selama melakukan kegiatan telah diidentifikasi, dinilai, dan dikendalikan sehingga semua karyawan, kontraktor, tamu, dan peralatan kerja/asset perusahaan yang terkait dalam pelaksanaan kegiatan usaha tersebut dapat dilindungi dari kemungkinan kecelakaan.

Dengan ini perusahaan menetapkan Kebijakan dan Keselamatan Kerja sebagai berikut:

1. Menyadari dengan sepenuhnya bahwa K3 adalah satu sarana untuk mencapai terciptanya tempat kerja yang aman, efisien, dan produktif di perusahaan.
2. Memenuhi segala bentuk perundang-undangan dan peraturan pemerintah mengenai K3.

3. Mengutamakan K3 dan semua aspek pekerjaan, dalam rangka mencegah dan mengurangi kecelakaan dan penyakit akibat kerja
4. Mencegah dan mengurangi kecelakaan serta penyakit akibat kerja dengan merawat alat kerja yang disediakan serta membudayakan hidup disiplin dan bersih yang berwawasan K3 dan menjaga stabilitas keamanan termasuk kebakaran, ledakan, dan pencemaran lingkungan.
5. Melakukan pekerjaan sesuai prosedur dan instruksi kerja, mendukung dan mensosialisasikan K3 di semua tempat kerja.
6. Mengintegrasikan lingkungan kerja serta perlindungan K3 dan lingkungan dalam upaya melestarikan K3, maka perlu meningkatkan pengertian, kesadaran, pemahaman, dan penghayatan K3 oleh semua unsur pimpinan dan pekerja di PT Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Bah Butong.
7. Memonitor serta menyelesaikan semua masalah yang ditimbulkan oleh kegiatan/pekerjaan maupun kebiasaan yang merugikan K3 serta lingkungan dengan musyawarah dan menginventarisir masalah tersebut sehingga tidak terulang kembali.
8. Guna menjamin terlaksananya hal-hal tersebut diatas, perusahaan mengalokasikan sumber daya, tenaga, dan dana sesuai kebutuhan operasional perusahaan.

BAB III

PROSES PRODUKSI

3.1 Pabrik Teh

Pabrik teh dioperasikan dalam suatu rangkaian proses yang kontinu, dimana hasil dari suatu instalasi akan dilanjutkan oleh instalasi berikutnya dengan mempertahankan mutu. Kesalahan yang terjadi pada tahapan tertentu tidak dapat diperbaiki pada proses berikutnya. Atas dasar tersebut maka diperlukan tindakan/perlakuan yang benar untuk setiap tahapan proses sehingga hasil akhir yang diperoleh akan maksimal. Faktor lain yang menentukan kontrol efisiensi pabrik adalah peralatan yang harus dalam kondisi standar, baik kualitas maupun kuantitasnya dari setiap stasiun. Kapasitas dari stasiun yang satu harus sinkron dengan kapasitas stasiun lainnya. Selanjutnya cara pengoperasian dari setiap stasiun juga merupakan faktor yang menentukan kinerja suatu pabrik

3.2 Spesifikasi Proses Pengolahan Daun Teh Basah

3.2.1. Daun Teh Basah Dari Afdeling

Daun teh yang dimaksud adalah daun yang dipetik dari kebun. Daun teh diangkut dari lokasi menuju pabrik. Daun teh ini diangkut dengan menggunakan truk menuju lokasi pabrik. Kemudian sebelum memasuki pabrik dilakukan proses penimbangan, hal ini bertujuan untuk mengetahui berapa daun teh yang telah dipanen.

3.2.2. Daun Teh Basah di Pabrik

Setelah berada di lokasi pabrik, daun teh diturunkan, dan diletakkan di tempat penampungan. Setelah itu dilakukan proses pelayuan selama 16-18 jam.

Selama proses pemeliharaan berlangsung, untuk pemindahan bahan di dalam pabrik dibantu dengan beberapa mesin atau peralatan khusus berupa gantungan yang selalu berputar. Setelah tiba di tujuan maka karyawan memasukkan daun teh ke dalam tabung pemotong, kemudian dilanjutkan dengan proses selanjutnya.

Instruksi kerja stasiun pelayuan daun basah :

- a. Truk berisi pucuk basah dari afdeling langsung ditimbang dan selanjutnya pucuk di dalam fishnet diturunkan untuk dinaikkan ke kursi monorail dan segera dibongkar pada ujung palung pelayuan (withering trough).
- b. Pengisian WT dilaksanakan sesuai dengan kapasitas WT yaitu:
 1. Berdasarkan luas WT: 25 KG-35 KG PUCUK/M²
 2. Berdasarkan kapasitas FAN WT: 18-20 CFM/KG PUCUK
- c. Pada saat pengisian daya WT udara segar segera aktif dengan menghidupkan kipas WT
- d. Pengirapan pucuk dilakukan dengan cara yaitu, Setelah WT terisi penuh dengan pucuk basah Secara bersama-sama dua orang setiap WT dan saling berhadapan
- e. hasil pengirapan harus baik yaitu :
 1. Pucuk terpisah satu dengan yang lainnya agar udara yang dialirkan kipas WT dapat bebas melaluinya.
 2. Bila telah diberikan panas permukaan WT harus rata(tidak bergelombang).
 3. Pucuk yang berjatuhan di gang dan lantai WT segera dinaikkan ke WT.
- f. Pucuk yang berjatuhan di gang dan lantai WT segera dinaikkan ke WT.



Gambar 3. 1 Stasiun daun teh basah

3.2.3. Stasiun Pelayuan

Selama proses pelayuan, daun teh akan mengalami dan perubahan yaitu perubahan senyawa-senyawa kimia yang terdapat dalam daun serta menurunnya kandungan udara sehingga penurunan menjadi lemas. Proses ini dilakukan pada alat layu selama 16-18 jam dengan suhu 30°C. Hasil pelayuan yang baik ditandai dengan pucuk layu yang berwarna hijau kekuningan, tidak mengering. Tangkai muda menjadi lentur, bila digenggam terasa lembut dan bila dilemparkan tidak akan buyar serta timbul aroma yang khas seperti buah masak. Proses pelayuan ini menggunakan suatu alat yang disebut WT. WT ini berbentuk balok yang terdiri dari dua ruang. Antara pembatas ruang WT ini berupa plat yang berlobang-lobang kecil tapi sangat banyak. Untuk melayukan daun teh ini, pabrik memanfaatkan panas dari uap air. Uap ini diperoleh dari pembakaran cangkang sawit. Disamping pabrik terdapat dapur atau tungku untuk pembakaran cangkang sawit tersebut. Uap air yang dihasilkan disalurkan ke WT yaitu ke ruang WT yang di bawah, sedangkan di atasnya diletakkan daun-daun teh yang telah dipetik.



Gambar 3. 2 Stasiun Pelayuan

3.2.4. Stasiun Penggulangan dan Sortasi Basah

Setelah dilakukan proses pelayuan yang dilakukan selama 16-18 jam selanjutnya adalah proses penggulangan, Daun teh yang telah dimasukkan ke dalam mesin OTR untuk proses penghalusan daun teh. Untuk memasukan daun teh ke dalam mesin OTR memanfaatkan lobang pipa dari tingkat dus ke dalam mesin OTR. Pangkal pipa tersebut tepat berada pada tas mesin OTR sehingga dengan memasukkan daun teh ke dalam pipa otomatis daun teh langsung masuk ke dalam mesin OTR.

Tujuan utama penggilingan dalam pengolahan teh adalah: moca dan menggiling seluruh bagian pucuk agar sebanyak mungkin sel dan mengalami kerusakan proses oksidasi enzimatis dapat berlangsung secara merata. Memperkecil daun agar tercapai ukuran yang sesuai dengan ukuran grade – grade teh yang telah distandarkan. Memeras cairan sel daun keluar sehingga menempel di seluruh permukaan partikel partikel teh. Pada proses pengelingan terdapat beberapa jenis mesin yang digunakan yaitu mesin OTR, mesin PCR dan mesin RV.

Pada proses penggulangan dan sortasi basah ini akan menghasilkan lima

jenis bubuk teh yaitu : bubuk -1, bubuk- 2, bubuk-3, bubuk-4 dan yang paling kasar disebut badag. Bubuk -1 yang dihasilkan dari pengayakan hasil pertama gilingan kedua dan selanjutnya.

Instruksi kerja stasiun penggulangan:

- a) Skema dasar penggulangan adalah OTR – PCR – RV- RV
- b) Tahapan penggulangan:
 - Gilingan – I OTR – Ayak
 - Gilingan – II PCR – Ayak
 - Gilingan – III RV – Ayak
 - Gilingan – IV RV – Ayak
- c) Isian otr 375 Kg dan PCR 350 kg pucuk layu
- d) Waktu giling:
 - OTR-45 menit
 - PCR - 35 menit
 - RV.I = 5 menit
 - RV.II= 5 menit
- e) Interval antasari - 45 menit Interval antar roll.
- f) Jadwal isi/press dan angkat di PCR sebagai berikut:
 - Isi press =15 menit
 - Angkat = 5 menit
 - Press = 10 menit
 - Angkat = 5 menit
 - Buka setelah diangkat angkat
- g) Temperatur ruangan 22°C-24°C

Kelembaban nisbi (RH) - 95% Untuk mengendalikan suhu dan RH di

ruangan penggulungan yang digunakan kipas kabut (Humidifier) Pencatat RH dan termometer pada alat Termometer – dilakukan setiap satu jam sekali. Basah – Kering dilakukan setiap satu jam sekali

3.2.5. Stasiun Oksidasi Enzimatis

Setelah teh selesai sortasi basah, bubuk teh kemudian difermentasi dengan cara mendiamkan bubuk teh di sebuah yang terbuat dari stainless steel. Proses fermentasi dilakukan ditempat produksi. Proses ini dilakukan dengan suhu optimal 26,7°C. Bubuk teh yang fermentasi adalah bubuk 1, bubuk 2, bubuk 3 dan bubuk 4.

Instruksi Kerja Stasiun Fermentasi

- Waktu fermentasi bubuk adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Waktu Fermentasi di PTPN IV Unit Teh Bah Butong

Jenis Bubuk	Di Ruang		Total Waktu (Menit)
	Penggulungan Fermentasi		
Bubuk -I	55 menit	65-85 menit	120
Bubuk -II	95 menit	35-45 menit	130
Bubuk -III	110 menit	10-15 menit	130
Bubuk -IV	125 menit	5 menit	130
Badag	130 menit	Langsung	130

1. Pemasangan label/grik masing-masing harus jelas dan tepat Badag 130 menit
2. Temperatur bubuk dijaga pada kisaran 26°C – 27°C
3. Temperatur ruangan dijaga pada kisaran 22°C-24°C
4. Ketebalan bubuk di dalam tambir 5-7 cm

5. Pencatat RH dan temperatur dilakukan setiap 1 jam sekali
6. Green dhool dilakukan tiga kali pertengahan dan akhir seri
7. Penarikan bubuk kenang dilakukan sesuai jadwal yang tenera



Gambar 3. 3 Stasiun Fermentasi

3.2.6. Stasiun Pengeringan

Proses pengeringan bertujuan untuk menghentikan reaksi oksidasi enzim dan memperoleh hasil akhir berupa teh kering yang tahan lama disimpan. Mudah diangkut dan diperdagangkan. Adapun faktor yang mempengaruhi proses pengeringan adalah suhu dan volume udara yang dihembuskan, jumlah masukan bubuk basah, waktu pengeringan (kecepatan gerak tray). Dalam mengeringkan panas dihembuskan dari mesin melewati enzim yang telah dioksidasi, udara yang panas dengan bubuk yang paling kering.

Mesin yang digunakan adalah mesin FBD untuk membandingkan bubuk yang relatif kecil seperti bubuk I dan II. Dan mesin TSD untuk menaikan bubuk yang ukurannya lebih besar dari mesin FBD.

Instruksi Kerja Stasiun Pengeringan :

- a) Sebelum proses dimulai dilakukan pemanasan mesin 45 menit.
- b) Pengisian ke dalam hopper dilakukan secara teratur dan terus menerus

(tidak ada penumpukan dalam hopper)

- c) Temperatur pengeringan mesin harus dijaga konstan dan dicatat setiap satu jam sekali dengan ketentuan sebagai berikut :
1. Temperatur inlet TSD 92°C – 94°C dan FBD 92 C-110°C
 2. Temperatur outlet TSD 52C-54°C dan FBD 80°C - 82°C
- d) Lamanya waktu pengeringan TSD 20 -25 menit dan FBD 15 menit
- e) Pengukuran kadar air dilakukan setiap seri dengan norma 2,5% - 3,5%
- f) Penilaian mutu teh kering dilaksanakan setiap seri dan setelah selesai proses pengeringan mesin harus dibersihkan sehingga tidak ada bubuk yang tertinggal di dalam mesin.



Gambar 3. 4 Stasiun Pengeringan

3.2.7. Prasortasi

Bubuk teh dibawa pada bagian pra sortasi setelah sebelumnya dikeringkan dengan menggunakan mesin TSD maupun mesin FBD. Pra Sortasi dilakukan untuk membersihkan bubuk yang telah dikeringkan pada mesin FBD maupun TSD. Pada pra sortasi mesin yang digunakan adalah mesin middleton dan mesin vibro. Pada pra sortasi terdapat 2 mesin middleton, dimana mesin tersebut memiliki perbedaan. Perbedaan pada mesin tersebut adalah pada mesin middleton yang pertama tidak terdapat pressnya, sedangkan pada mesin middleton yang

kedua terdapat pres, yang mana pres tersebut berfungsi untuk mempres bubuk badag, sehingga pada mesin middleton yang kedua yaitu dengan pres digunakan untuk membersihkan bubuk 4 dan bubuk badag.

Sedangkan mesin middleton yang biasa digunakan untuk membersihkan bubuk 1,2, dan 3. Semua bubuk yang diproses pada mesin middleton dengan pres dibersihkan kembali pada mesin vibrator. Dimana pada mesin vibrator berfungsi untuk membersihkan bubuk dengan memisahkan bubuk yang kemerah-merahan. Pada mesin vibro terdapat 3 keluaran jenis bubuk, yang mana untuk jenis bubuk yang pertama adalah jenis bubuk yang dimasukkan, kemudian bubuk yang kedua adalah waste dan bubuk yang ketiga adalah bubuk gas. Setelah bubuk dibersihkan dari mesin middleton dan vibro maka bubuk dimasukkan ke dalam silo berdasarkan jenisnya untuk dikirim ke stasiun sortasi. Ada terdapat 3 mesin silo, yang mana setiap silo berfungsi untuk mentransfer atau mengirim bubuk ke proses sortasi. Namun untuk setiap silo digunakan dengan muatan jenis bubuk yang berbeda. Untuk silo yang pertama digunakan untuk mentransfer bubuk 3 dan 4, untuk mesin silo 2 digunakan untuk mentransfer bubuk 1 dan 2, sedangkan mesin silo 3 digunakan untuk mentransfer bubuk badag. Dan untuk mesin silo yang memiliki muatan 2 jenis bubuk maka digunakan klem untuk mengatur masuknya bubuk.

3.2.8 Stasiun Sortasi

Setelah melewati proses pengeringan, maka selanjutnya adalah proses sortasi. Pada stasiun inilah bubuk teh yang semula berjumlah 5 jenis (bubuk 1, bubuk 2, bubuk 3, bubuk 4, dan badag disortir menjadi 17 jenis bubuk. Tujuan dari sortasi ini adalah sebagai berikut : Proses ini bertujuan untuk memisahkan

ukuran- ukuran teh yang terjadi akibat proses penggilingan menjadi kelompok grade – grade teh yang sesuai dengan permintaan pasaran teh sekarang (internasional). Karena teh kering sangat peka terhadap kelembaban udara (sangat higroskopis).

Pada proses sortasi terdapat mesin ayak yang gerakannya maju mundur digunakan untuk memisahkan ukuran – ukuran yang bentuknya memanjang dari ukuran yang bentuknya bulat. Segera setelah selesai proses sortasi kering ini, semua pertimbangan menurut gradenya untuk dimasukkan ke dalam peti penyimpanan (peti miring/tea bin).

1) Alur Proses Pengelompokan Bubuk Pada Stasiun Sortasi :

Bubuk I:

- BOP I : Siliran - Middleton - Siliran – Vibro = Teh Jadi
- BT : Siliran - Vibro - Teh Jadi
- BOPF : Siliran - Vibro - Teh Jadi
- PF : Siliran - Vibro - Teh Jadi
- DUST : Vibroscreen-Siliran -Vibro - Teh Jadi
- Kasaran : Middleton- Siliran - Vibro = Teh Jadi

Bubuk II :

- BQP : Siliran - Middleton - Siliran - Vibro = Teh Jadi.
- BT : Siliran-Vibro = Teh Jadi.
- BOPF : Siliran - Vibro =Teh Jadi.
- PF : Siliran-Vibro = Teh Jadi.

- DUST : Vibro Screen -Siliran - Vibro =Teh Jadi.
- Kasaran : Middleton - Siliran – Vibro = Teh Jadi.

Bubuk III :

- BOP - 1 : Siliran - Middleton - Siliran - Vibro- The Jadi
- BT : Siliran -Vibro -Teh = Teh Jadi.
- BOFT : Siliran - Vibro = Teh Jadi.
- PF : Siliran -Vibro = Teh Jadi.
- DUST : Vibro Screen - siliran vibro =Teh Jadi.
- Kasaran : Middleton - Siliran - Serat = Teh Jadi.

2) Jenis Bubuk yang Dikeluarkan Pada Mesin Vibro

- Vibro - I :

- BOPF PF
- PF-11
- DUST-III
- FUN-II

-Vibro - II :

- POPF PF
- PF-II
- BM

-Vibro- III :

- DUST - II

- DUST - IV
- FUNN - II

- Vibro - IV :

- BT
- BT - II

- Vibro - V :

- BOP - I
- BOP
- BP
- BP - II

Bubuk grade III yaitu flop dapat yang dihasilkan dari ayakan bubuk PF – II. FUNN II dan BM. Dengan syarat apabila bubuk sudah berwarna merah dan bubuk grade III yaitu BM akan terbagi menjadi dua yaitu:

- a. BM - Terdapat bulu halus -Waste
- b. Tidak terdapat bulu halus - Flup

3) Bubuk Yang Dihasilkan Ayakan Nissen

- a. Nissen 1

Bubuk - I :

- Talang 1 = DUST -I
- Talang 2 = PF
- Talang 3 = BOP-I
- Talang 4 = BOP-1
- Talang 5 = Bubuk 1 yang dikeluarkan
- Talang 6 = Bubuk 1 yang dikeluarkan
- Talang 7 = Kasaran Middleton – Siliran – Vibro

b. Nissen 2

Bubuk - II :

- Talang 1 = DUST - I
- Talang 2 = PF
- Talang 3 = BOP -1
- Talang 4 = BOPF
- Talang 5 = BOPF
- Talang 6 = Kasaran - Nissen 3
- Talang 7 = Kasaran - Nissen 3

c. Nissen 3

Bubuk - III :

- Talang 1 = DIST -I
- Talang 2 = PF
- Talang 3 = BOPF
- Talang 4 = BOPF
- Talang 5 = BOPF
- Talang 6 = Kasaran - Midleton - Siliran - Vibro
- Talang 7 = Kasaran >Midleton > Siliran > Vibro

d. Nissen 4

Bubuk - IV :

- Talang I= DUST -1
- Talang 2 = PF

- Talang 3 = BOPF
- Talang 4 = BOPF
- Talang 5 = BOPF
- Talang 6 = Kasaran - Midleton - Siliran - Vibro
- Talang 7 = Kasaran - Midleton - Siliran - Vibro

e. Van De Meer :

- Badag : Mesh tengah = DUST - II - Niseen 4
- Kasaran Badag = Cutter -Midleton - Siliran - Vibro Khusus bubuk grade I akan dimasukkan ke mesin Nissen.

4) Jenis Bubuk Yang Akan dimasukkan ke Siliran

a. Siliran I :

- BOPE akan menghasilkan bubuk BT Nessen 3
- PF- DUST
- FUNN - II

b. Siliran II :

- BOP 1 - akan menghasilkan bubuk BOP dan BT
- BOP
- BP
- BT
- BT - II

c. Siliran III :

- DUST - I

Mesin siliran terdapat 7 talang maupun lebih, tetapi talang khusus yang akan

mengeluarkan butiran pasir yang terdapat di bubuk teh tersebut, serta talang 2

sampai talang 5 akan mengeluarkan jenis yang sama dengan yang dimasukkan pada awal proses siliran, tetapi bubuk teh tersebut terdapat jenis pasir yang halus, maupun besar. Talang 6 sampai 7 maupun, akan mengeluarkan jenis yang semakin ringan partikelnya dan semakin halus jenis tehnya.

Mesin siliran bertujuan untuk memisahkan jenis teh yang sesuai dengan jenis partikelnya, dan beratnya. Dapat langsung menyeleksi untuk bubuk grade 2 apabila warna bubuk yang terseleksi sudah mulai berwarna kemerahan dan akan diproses pada mesin fackson, setelah melewati proses di mesin akan dilanjutkan ke mesin Nissen 4.

6) Pemisahan penurunan partikel dilakukan dengan :

1. Vibro eskalator untuk serat/fiber dan tangki pendek/stalk,
2. Middleton yang dilengkapi dengan Bubble Tray untuk serat/fiber dan gagang panjang.

Standar yang telah ditetapkan. Terdapat rak dalam ruang sortasi yang berisi ayakan dan berbagai jenis ukuran mesin.

Keterangan :

- BOP (Broken Orange Pekoe) = Partikelnya pendek agak kecil, hitam, terpin, agak keriting, terutama berasal dari daun muda, mengandung sedikit tulang daun yang terpilih, sedikit tip atau tanpa tip.
- BT (Broken Tea) = Partikelnya agak pipih dan tidak berpin baik, berwarna kehitaman.
- PF (Pekoe Fanning) = Partikelnya pendek, agak kecil, hitam, terpin, agak keriting tetapi berukuran lebih besar daripada fanning.
- DUST = Partikelnya berukuran kecil, "grainy" dan berwarna hitam

- BOPF (Broken Orange Pekoe Fanning) = Partikelnya pendek,agak kecil,hitam,terpilin,agak keriting,mengandung banyak tip.
- BP (Broken Pekoe) = Partikelnya pendek,lurus,terdiri dari tangkai dan tulang daun muda yang tidak terkelupas,berwarna kehitaman.

3.2.9. Pengepakan

Pengemasan merupakan suatu upaya pemberian wadah atau tempat untuk membungkus produk teh hasil olahan supaya mudah dalam proses pengiriman produk serta menjaga mutu produk supaya tidak terjadi kenaikan kadar air dalam bahan selama proses penyimpanan karena sifat bubuk teh yang higroskopis. Bubuk teh dapat langsung dimasukkan kedalam kemasan apabila dalam pengisiannya telah dirasa mencukupi untuk satu chop. Tujuan dari pengemasan antara lain :

- a) Melindungi bahan atau produk olah dari kerusakan dan cemaran
- b) Memudahkan proses pengiriman atau transportasi dari produsen hingga ke tangan konsumen

Bubuk teh yang akan dikemas berasal dari stasiun sortasi. Hasil sortasi terdapat 16 jenis bubuk teh. Teh yang telah selesai disortasi selanjutnya dimasukkan kedalam Tea bulker (blending). Dan jenis bubuk teh dimasukkan kedalam tea bulker berdasarkan jenis bubuknya. Untuk proses pengemasan dilakukan secara bergilir berdasarkan jenisnya. Setiap hari urutan pengemasan jenis bubuk teh nya berbeda. Untuk proses pengepakan hal yang pertama dilakukan adalah bubuk dikeluarkan dari BIN untuk dimasukkan ke dalam 8 ruangan yang terdapat di dalam blender secara bergiliran.

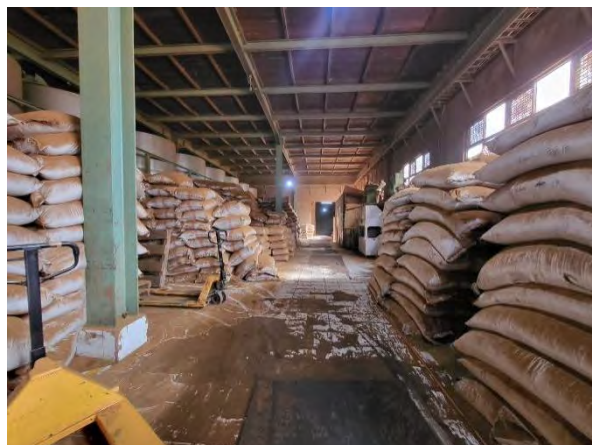
Untuk pengisian ruangan dilakukan selama 45 menit. Setelah ke 8 ruangan penuh maka klep pengeluaran dibuka untuk pengisian ke hopper dan pengisian ke paper sack. Pada saat proses mengisi kedalam paper sack maka akan diambil sampel sebanyak 2 kotak, dimana kotak berukuran 5cm x 5cm x 5cm.

Untuk pengambilan sampel yang pertama dilakukan saat paper sack telah terisi setengah, dan untuk pengambilan sampel yang kedua dilakukan pada saat paper sack sudah terisi penuh. Paper sack diisi dengan berat yang telah ditentukan, dimana berat bubuk pada paper sack berdasarkan jenis bubuknya. Karena setiap bubuk memiliki berat yang berbeda pada saat ingin di pack.

Paper sack yang digunakan memiliki berat 0.7 kg, dengan bagian dalam paper sack dilapisi dengan alumunium foil sehingga kemasan paper sack tahan air maka paper sack sangat aman dalam menjaga kelembapan bubuk dan menjaga mutu bubuk teh.

Jumlah sack yang dapat dihasilkan dari masing-masing jenis bubuk berbeda, untuk jenis bubuk BP dan BP2 sekali proses pengepakan menghasilkan 20 sack, sedangkan jenis bubuk lainnya menghasilkan 40 sack sekali proses pengepakan. Setelah bubuk dimasukkan ke dalam paper sack

Maka tebal paper sack maksimum adalah 20 cm. maka pada saat paper sack telah terisi penuh dan ditutup rapat maka sack tersebut diletakkan diatas mesin dengan tujuan meratakan ketebalan sack dan dilakukan pres untuk ketebalan sack. Setelah tebal sack sudah rata maka sack diletakkan diatas pallet, dan disusun rapi agar mudah dipindahkan ke gudang.



Gambar 3. 5 Gudang Penyimpanan



BAB IV

TUGAS KHUSUS

4.1 Pendahuluan

Tugas khusus ini merupakan bagian dari laporan kerja praktek di perusahaan yang memproduksi teh yang akan disusun oleh mahasiswa nantinya, dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Teh Hijau Dengan Metode ANALISIS SWOT di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong”**.

4.2 Latar Belakang Masalah

Penulisan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis strategi pemasaran teh di PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong dengan menganalisis strategi pemasaran teh yang dapat di terapkan oleh PT Perkebunan Nusantara IV.

Secara umum, industri teh hijau merupakan bagian dari industri minuman yang terus berkembang dengan pesat di seluruh dunia. Beberapa konteks penting dalam industri teh hijau meliputi:

Kesehatan dan Kesejahteraan: Teh hijau sering kali dikaitkan dengan manfaat kesehatan, termasuk kandungan antioksidan yang tinggi dan potensi untuk meningkatkan kesejahteraan secara keseluruhan. Ini telah meningkatkan minat konsumen terhadap produk ini, terutama di pasar yang semakin peduli dengan gaya hidup sehat.

Pertumbuhan Permintaan Global: Permintaan akan teh hijau terus meningkat di seluruh dunia, didorong oleh peningkatan kesadaran akan manfaat kesehatan dan peningkatan minat terhadap gaya hidup sehat.

Inovasi Produk: Industri teh hijau terus mengalami inovasi dalam hal

formulasi produk, kemasan, dan variasi rasa untuk memenuhi preferensi konsumen yang beragam.

Regulasi dan Standar Kualitas: Ada perhatian yang meningkat terhadap standar kualitas dan keamanan produk teh hijau, baik dari pemerintah maupun konsumen. Perusahaan harus memastikan bahwa produk mereka memenuhi persyaratan regulasi dan mempertahankan standar kualitas yang tinggi.

Dengan memahami konteks industri ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk mencapai keunggulan kompetitif dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Namun dari sekian banyak jenis promosi yang selama ini telah dilakukan belum diketahui sejauh mana tingkat efektivitasnya dalam meraih audiens sasaran. PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong harus memahami benar strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar pelanggan tetap loyal terhadap produk Teh Hijau dan mengetahui sejauh mana tingkat efektivitas pemasaran Teh Hijau dalam meraih audiens sasaran. Berdasarkan uraian diatas penulis maka penulis tertarik mengambil judul: “Analisis Strategi Pemasaran Produk Teh Hijau Dengan Metode ANALISIS SWOT”

4.3 Perumusan Masalah

1. Apakah strategi pemasaran yang diterapkan PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong sudah efektif dalam pencapaian peningkatan konsumsi Teh Hijau?
2. Apakah strategi pemasaran produk Teh Hijau yang diterapkan pada PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong sudah dilakukan dengan baik?

4.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah penelitian dilakukan di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong.

4.5. Asumsi Yang Digunakan

Asumsi yang digunakan adalah pengamatan langsung dan wawancara terhadap pimpinan atau karyawan di PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong.

4.6. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Strategi Pemasaran Produk Teh hijau pada PT.Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong.

4.7. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah mempererat hubungan dan kerjasama antara pihak perusahaan dan Universitas dengan Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Medan Area.

Bagi peneliti :

1. Sebagai suatu eksperimen yang dapat dijadikan sebagai salah satu acuan untuk melakukan penelitian selanjutnya.
2. Dapat menambah wawasan, pengetahuan, dan cakrawala berfikir bagi penulis, tentang pentingnya strategi pemasaran perusahaan dalam

mengembangkan usaha.

4.8. Landasan Teori

4.8.1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam menjalankan usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya serta untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya kegiatan tersebut sangat tergantung pada keahlian mereka dibidang pemasaran produk, keuangan maupun bidang lain. Selain itu juga tergantung pada kemampuan mereka mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar dapat berjalan dengan lancar. Menurut Philip Kotler (2005 : 10)

Kegiatan pemasaran tidak hanya merupakan kegiatan penjualan barang atau jasa namun pada dasarnya adalah dengan pertukaran baik itu pertukaran langsung maupun pertukaran tidak langsung. Jadi mula mula manusia harus menemukan kebutuhan terlebih dahulu baru kemudian untuk memenuhi kebutuhan dengan mengadakan hubungan. Dalam hal ini dapat pula terjadi pada saat membeli atau menjual. Pihak penjual maupun pembeli mempunyai kepentingan yang sama yaitu mendapatkan kepuasan dan ini dapat terjadi pada saat pembeli berusaha memenuhi kebutuhannya dengan cara mengadakan pertukaran yang saling menguntungkan.

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keinginan kebutuhan manusia yang harus dipuaskan, baik yang berupa barang maupun jasa dalam memenuhi kebutuhan manusia, perusahaan yang menghasilkan produk harus mempromosikan dan distribusikan produk yang nantinya didistribusikan ke pasaran, baik untuk memenuhi kepuasan pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial.

4.8.2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan dasar untuk menganalisa serta memilih target pasar, mengembangkan dan memelihara bauran pemasaran yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen (Gugup Kismono, 2011 : 232). Menurut Philip Kotler dalam Gugup Kismono, ada empat yaitu dalam proses pemasaran, yaitu :

1. Menganalisa kesempatan pasar
2. Mengembangkan strategi pemasaran berorientasi pasar
3. Merencanakan program pemasaran dengan menggunakan marketing mix (product, price, place, promotion)
4. Mengorganisir, implementasi, dan mengawasi upaya-upaya pemasaran.

Strategi pemasaran adalah suatu tindakan terukur yang dimaksudkan untuk mengenalkan produk perusahaan kepada masyarakat luas. Strategi pemasaran adalah kumpulan langkah bisnis yang sudah dikombinasikan baik pada level pengenalan produk hingga membuat konsumen melakukan pembelian.

Untuk tempat dalam penjualan produk teh sangat mudah di temukan oleh calon pembeli karena PTPN IV unit teh sudah memasuki Modern Tread yaitu produk dari teh yang di jual telah memasuki supermarket besar seperti Suzuya Mall Siantar, Super Swalayan, SmarCO, Oke Supermarket, Kasimura supermarket, Brastagi Supermarket dan LuckyJaya Supermarket. Dan juga PTPN IV sudah memasuki General Trade seperti warung-warung kecil atau pasar tradisional, juga sudah tersedia di toko online yaitu Rumah BUMN seperti shopee, lazada dan tokopedia. Perusahaan juga melayani masyarakat dan wisatawan yang membeli produk teh langsung ke PTPN IV unit teh.

Dari hasil penelitian terhadap strategi pemasaran yaitu tempat, peneliti dapat menyimpulkan bahwa produk teh Butong mudah di temukan di berbagai tempat sesuai dengan penempatan tingkatan pasar seperti supermarket besar, pasar tradisional,

maupun toko online.

Perusahaan PTPN IV adalah pihak internal dalam melaksanakan tugas yang telah ditetapkan oleh kantor pusat dan telah memiliki skill dalam bidang marketing. Sebagai seorang yang telah berkontribusi dengan kantor pusat, perusahaan memiliki orang yang terlibat dalam marketing dan memiliki perbedaan tugas seperti admin marketing PTPN IV yang bertugas sebagai seorang yang mengatur setiap proses dalam penjualan produk, bagian digital marketing bertugas dalam memasarkan produk menggunakan media sosial dan bagian pemasaran kantor pusat yang bertugas dalam pengaplikasian penjualan secara langsung seperti event atau bazar ataupun secara online.

4.9. Analisis Lingkungan Usaha

Dengan melakukan analisis lingkungan berarti memberikan kesempatan kepada perencanaan strategi untuk mengantisipasi peluang dan membuat rencana untuk melakukan tanggapan pilihan terhadap peluang tersebut. Hal ini juga membantu perencanaan strategi untuk mengembangkan sistem peringatan dini untuk menghindari ancaman atau mengembangkan strategi yang dapat merubah ancaman menjadi keuntungan usaha.

4.9.1 Analisis Lingkungan Eksternal

1. Faktor Politik

Pada tanggal 19 Agustus 2009, Menkominfo menerbitkan Keputusan Menteri No.30/PER/M.KOMINFO/8/2009 tentang Penyelenggaraan Layanan IPTV di Indonesia, dalam rangka mengakomodir konvergensi layanan telekomunikasi dengan penyiaran dan transaksi elektronik. Pada Juli 2010 Menkominfo mengganti peraturan

ini dengan Peraturan Menkominfo No.11/PER/M.KOMINFO/07/2010 (“Peraturan Menkominfo No.11/2010”) yang menjadi dasar hukum untuk pemberian izin dan penyediaan layanan IPTV, termasuk hak dan kewajiban penyedia layanan IPTV, standar teknis, persyaratan kepemilikan asing dan penggunaan penyedia konten dalam negeri.

2. Faktor Ekonomi

Kondisi perekonomian suatu negara akan mempengaruhi kegiatan bisnis perusahaan yang berada dalam negara tersebut. Setidaknya terdapat tiga variabel kunci dari kondisi ekonomi yang berpengaruh secara signifikan pada perusahaan, yaitu ke tingkat inflasi, tingkat suku bunga dan nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing (bisniskeuangan.kompas.com, 2017).

3. Faktor Sosial dan Budaya

Kondisi sosial dan budaya masyarakat terus mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Perubahan tersebut berimplikasi pada pemasaran produk yang akan dipasarkan oleh perusahaan. Perusahaan perlu mengadaptasi produk yang ditawarkan dengan pola budaya masyarakat yaitu gaya hidup, nilai dan kepercayaan. Setiap perubahan sosial dan budaya terjadi, perusahaan perlu mengikutinya dengan cara merespon dan mengantisipasi perubahan tersebut. Pada dasarnya manusia akan meniru dan mengikuti perilaku yang berasal dari lingkungan sekitar.

4. Faktor Teknologi

Dalam industri berbasis teknologi dan telekomunikasi, merupakan hal yang paling krusial dan sangat berpengaruh bagi sebuah produk, mulai dari masa pra-produksi hingga produk digunakan konsumen (Annisa, 2012). Berdasarkan informasi yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi diperoleh bahwa teknologi yang melekat pada IndiHome saat ini sudah sangat mumpuni. Namun perlu ditingkatkan

pada kemampuan portabilitas supaya lebih mudah dipindahkan dari tempat lokasi lama ke tempat lokasi baru, karena sebagian besar pelanggan adalah masyarakat yang kadang berpindah tempat tinggal.

4.9.2. Analisis Lingkungan Internal

1. Aspek Pemasaran

Dari segi pemasaran, Kualitas Produk: Evaluasi kualitas daun teh hijau yang digunakan, proses pengolahan, dan keunggulan produk dibandingkan dengan pesaing.

- Proses Produksi: Tinjauan terhadap efisiensi dan keandalan proses produksi, termasuk infrastruktur pabrik dan peralatan yang digunakan.
- Sumber Daya Manusia: Penilaian terhadap keahlian dan kompetensi tim produksi serta kesiapan dalam menghadapi perubahan dan inovasi dalam industri teh hijau.
- Riset dan Pengembangan: Analisis terhadap upaya penelitian dan pengembangan dalam meningkatkan kualitas produk, menciptakan inovasi baru, dan menyesuaikan dengan permintaan pasar.
- Kekuatan Merek: Penilaian terhadap kesadaran merek, reputasi, dan loyalitas pelanggan terhadap merek produk teh hijau.
- Sistem Distribusi: Evaluasi terhadap efisiensi dan efektivitas saluran distribusi, termasuk ketersediaan produk di pasar dan hubungan dengan mitra distribusi.

Analisis menyeluruh terhadap aspek-aspek ini akan membantu dalam merumuskan strategi pemasaran yang sesuai untuk meningkatkan pangsa pasar dan keberhasilan produk teh hijau.

2. Aspek Sumber Daya Alam (SDM)

Sampai saat ini, kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong merupakan aset penting yang tak ternilai. Karyawan diberi pelatihan oleh PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong yaitu pelatihan Marketing Intelligence, pelatihan menjadi Sales yang benar dan kreatif, dan pelatihan Strategy Marketing.

4.10. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (strengths) mampu mengambil keuntungan dari peluang (opportunities) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mencegah keuntungan (advantage) dari peluang (opportunities) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (strengths) mampu menghadapi ancaman (threats) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (weaknesses) yang mampu membuat ancaman (threats) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

Dalam artikel ini kita akan membahas satu-persatu tentang analisis SWOT secara singkat yang di terapkan di PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong . Seperti yang kita tau, analisis SWOT (Strength Weaknesses Opportunities Threats) terbagi menjadi

4 bagian yakni:

1. Strength (S)

Pada PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong Strength (kekuatan) yang saya dapatkan selama melakukan kerja praktek sesuai dengan data yang saya dapatkan di lapangan atau data yang sudah tertulis ada berbagai macam hal yang dapat di unggulkan seperti:

- ❖ Kualitas bahan baku teh dipilih dari daun teh yang terbaik.
- ❖ Konsep produk inovatif dan menarik.
- ❖ Harga produk yang terjangkau.
- ❖ Produk memiliki citarasa dan aroma yang menyegarkan dan khas.
- ❖ Produk teh yang di hasilkan lebih unggul di bandingkan dengan pesaing.
- ❖ Kemasan yang mudah di bawa dan praktis.

2. Weaknesses (W)

Sedangkan weaknesses (kelemahan) yang saya lihat dalam konsep pemasaran pada PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong ada bebarapa hal yang perlu dikembangkan agar pemasaran lebih meningkat dan pendapatan semakin besar.

- ❖ Belum adanya variasi produk yang dijual.
- ❖ Minimnya saluran distribusi pemasaran produk.
- ❖ Kurang terstruktur dalam melakukan promosi produk.
- ❖ Brand produk kurang terkenal di pasar.
- ❖ Desain kemasan yang membuat bosan(kurang menarik perhatian konsumen).
- ❖ Memasuki pasar yang memiliki bisnis yang sama.

3. Opportunity (O)

Adapun Opportunity (peluang) yang dimiliki PT Perkebunan Nusantara IV Bah

Butong dalam strategi pemasaran yang harus dimanfaatkan dengan sangat baik agar menambah pangsa pasar atau meningkatkan lingkungan penjualan yang dapat menghasilkan keuntungan yang lebih baik lagi.

- ❖ Letak perusahaan di tempat yang strategis dan mudah di akses.
- ❖ Meningkatnya kebutuhan masyarakat akan teh yang tinggi.
- ❖ Produk punya perusahaan BUMN yang sudah teruji kualitasnya.
- ❖ Produk dapat di konsumsi oleh kalangan usia,ekonomi dan gender.
- ❖ Adanya musim kemarau di Indonesia meningkatkan permintaan produk.

4. Threats (T)

Dalam setiap usaha pasti memiliki Threats (ancaman) yang bisa mengancam atau menyebabkan kebangkrutan terhadap perusahaan tersebut, adapun ancaman yang saya lihat di PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong adalah hal hal berikut.

- ❖ Kegiatan promosi pesaing yang tinggi.
- ❖ Konsumen sensitif terhadap harga.
- ❖ Produk sejenis yang memiliki kemasan menarik dan menjadi market leader.
- ❖ Kebijakan pemerintah dalam menetapkan harga bahan baku yang tidak stabil.
- ❖ Iklim sangat mempengaruhi potensi permintaan terhadap produk.

Adapun solusi atau cara yang perlu dilakukan baik untuk meningkatkan atau mempertahankan maupun cara untuk mengatasi permasalahan pemasaran yang terjadi di PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong yang bisa penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Pemanfaatan Strength (kekuatan)

Adapun cara atau strategi yang perlu dilakukan untuk memanfaatkan strength

(kekuatan) di PT Perkebunan Nusantara IV adalah dengan cara menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, caranya sebagai berikut.

- ❖ Mempertahankan kualitas bahan baku dan mutu teh.
- ❖ Mempertahankan citra atau image.
- ❖ Meningkatkan inovasi produk teh.
- ❖ Meningkatkan penjualan teh.

2. Meminimalkan Weaknesses (kelemahan)

Adapun cara atau strategi yang perlu dilakukan untuk meminimalkan weaknesses (kelemahan) di PT Perkebunan Nusantara IV adalah dengan cara menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, caranya sebagai berikut.

- ❖ Meningkatkan kegiatan promosi secara optimal.
- ❖ Meningkatkan fasilitas kebutuhan produk.
- ❖ Menangani kebijakan dari eksternal agar tidak mempengaruhi produk.
- ❖ Menciptakan inovasi produk baru.

3. Memanfaatkan Opportunity (peluang)

Adapun cara atau strategi yang perlu dilakukan untuk memanfaatkan opportunity (peluang) di PT Perkebunan Nusantara IV adalah dengan cara menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk pemanfaatan peluang, caranya sebagai berikut.

- ❖ Pemanfaatan kemajuan teknologi untuk pemasaran.
- ❖ Menjaga hubungan baik dengan pemasok dan wilayah sekitar perusahaan.
- ❖ Mengoptimalkan saluran distribusi produk.
- ❖ Meningkatkan informasi tentang produk agar dikenal masyarakat.

4. Mengatasi Threats (ancaman)

Adapun cara atau strategi yang perlu dilakukan untuk memanfaatkan opportunity

(peluang) di PT Perkebunan Nusantara IV adalah dengan cara menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, caranya sebagai berikut.

- ❖ Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.
- ❖ Meningkatkan kualitas karyawan (SDM) dengan pelatihan.
- ❖ Membuat iklan pemasaran tentang produk agar produk semakin dikenal konsumen.
- ❖ Menciptakan harga produk lebih ekonomis agar bisa bersaing di pasaran.

Untuk meningkatkan penjualan produk teh hijau, beberapa strategi pemasaran yang bisa dilakukan meliputi:

1. Penyuluhan dan Edukasi:

Edukasikan konsumen tentang manfaat kesehatan teh hijau melalui kampanye online dan offline, serta demonstrasi produk di toko atau acara komunitas.

Contoh yang bisa dilakukan adalah dengan cara mengadakan stand penjualan pada saat ada acara kampus ataupun pada saat ada kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah daerah seperti pada saat ulang tahun kabupaten atau ulang tahun kota, mungkin dengan cara ini masyarakat akan semakin mengenal produk teh hijau ini dan penjualan akan semakin meningkat.

2. Promosi dan Diskon:

Tawarkan promosi khusus atau diskon untuk produk teh hijau, baik melalui platform online maupun toko fisik untuk menarik perhatian konsumen.

Contoh yang cocok dilakukan adalah dengan mengikuti tren promosi dan diskon seperti platform penjualan online lain, melakukan promosi dan diskon pada saat perayaan hari-hari besar seperti pada acara perayaan agama-agama

yang ada di Indonesia, HUT RI, Hari Sumpah Pemuda, dan acara besar lainnya.

3. Kolaborasi dan Endorsement:

Jalin kerjasama dengan influencer atau tokoh terkenal yang peduli dengan gaya hidup sehat untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Seperti melakukan kolaborasi dengan dokter-dokter yang paham dengan manfaat teh hijau untuk kesehatan tubuh, akan lebih baik jika dokter yang melakukan promosi aktif di media sosial maka akan semakin banyak masyarakat yang tau tentang manfaat teh hijau untuk kesehatan sehingga akan mempengaruhi penjualan.

4. Penempatan Produk yang Strategis:

Melakukan penjualan di tempat-tempat yang sering dikunjungi masyarakat adalah salah satu solusi untuk meningkatkan penjualan. Pastikan produk teh hijau tersedia di tempat-tempat strategis seperti pusat perbelanjaan, toko kesehatan, dan pasar online yang populer.

5. Pemasaran Melalui Media Sosial:

Gunakan platform media sosial yang paling populer di kalangan masyarakat untuk membangun komunitas yang peduli dengan teh hijau, dengan konten yang informatif dan menarik. Untuk saat ini media sosial populer dan sering digunakan oleh masyarakat di semua kalangan baik orang tua maupun anak muda, jika melakukan pemasaran di media sosial maka akan semakin banyak yang tau manfaat teh hijau dan akan semakin laris penjualan teh hijau.

6. Inovasi Produk:

Terus kembangkan inovasi baru dalam produk teh hijau, misalnya varian rasa atau kemasan yang ramah lingkungan dan menarik untuk dilihat masyarakat,

untuk mempertahankan minat konsumen.

Dengan kombinasi strategi ini, diharapkan dapat meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap produk teh hijau Anda serta meningkatkan penjualan secara signifikan.

4.11. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode pengumpulan data ini, penyusun menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk melakukan penelitian ini yaitu :

1. Observasi (pengamatan)

Cara pengumpulan data dan informasi dengan cara melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis sehingga sesuai dengan tujuan penelitian.

2. Dokumentasi

Cara pengumpulan data dan informasi dari catatan buku dan laporan laporan tertulis milik perusahaan yang terdokumentasi. Metode ini dapat diperoleh data tentang sejarah berdirinya PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong usaha dan kegiatan PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong serta data lain yang bersangkutan dengan pembahasan penelitian.

3. Wawancara

Cara pengumpulan data melalui tanya jawab langsung terhadap pihak yang bersangkutan untuk memperoleh informasi mengenai masalah yang dihadapi.

4. Sumber Data

- a. Data Primer

Data yang diperoleh dengan cara melakukan penelitian pada

perusahaan yang terdiri dari : Observasi (pengamatan), dokumentasi, dan wawancara.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, dan data-data lainnya yang berasal dari perpustakaan, merupakan data pendukung yang ada hubungannya dengan penelitian ini.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis menggunakan metode SWOT, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk teh hijau memiliki beberapa kekuatan yang signifikan, seperti citra merek yang kuat dan permintaan yang meningkat dari konsumen yang peduli akan kesehatan. Namun, ada juga beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan, seperti kurangnya penetrasi pasar di segmen tertentu dan persaingan yang semakin ketat dari merek pesaing. Peluang bagi produk teh hijau termasuk tren gaya hidup sehat yang berkembang dan potensi untuk memperluas pasar ke segmen baru. Di sisi lain, ancaman terutama berasal dari perubahan dalam preferensi konsumen dan regulasi pemerintah terkait produk kesehatan.

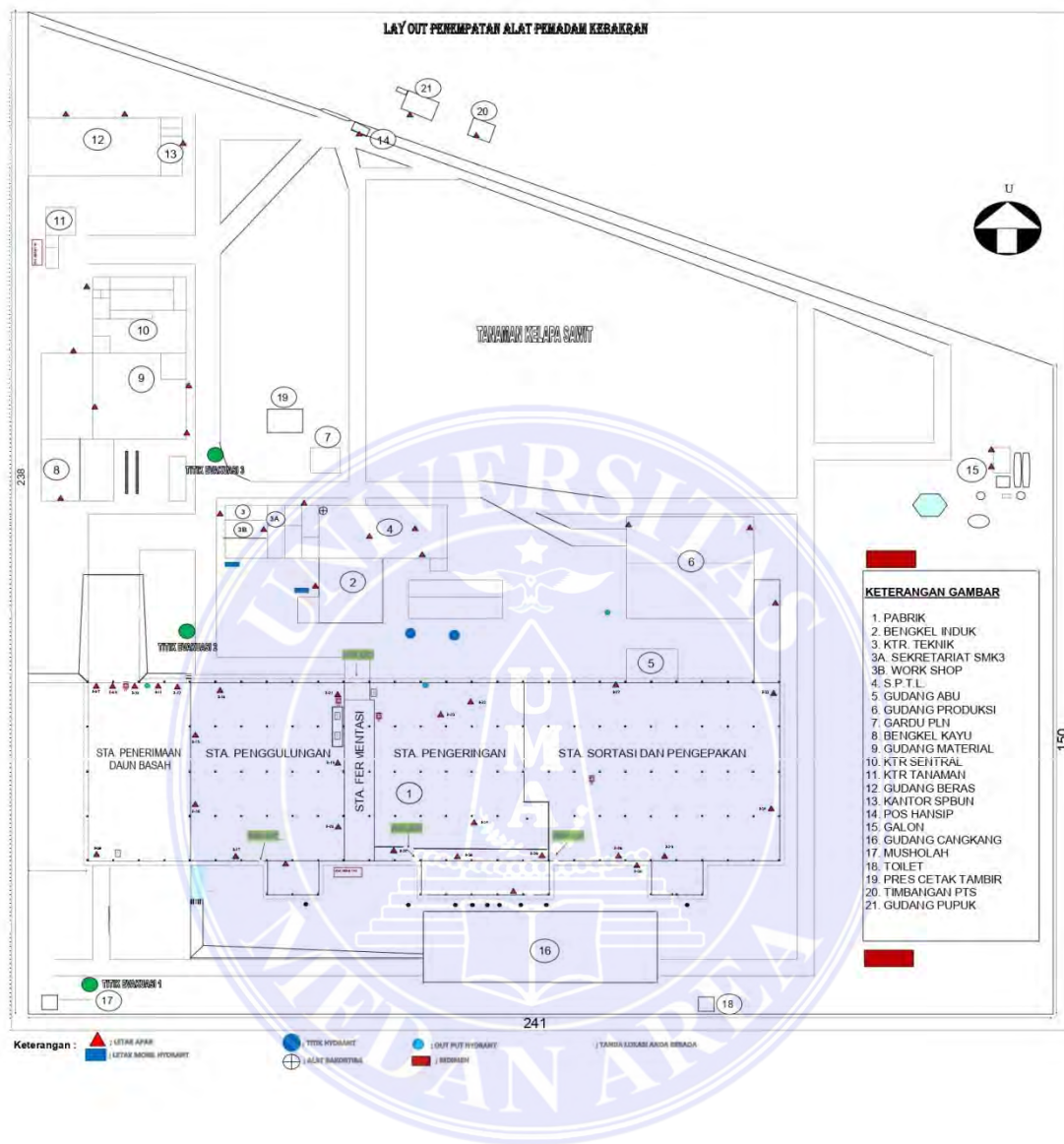
5.2. Saran

Berdasarkan analisis SWOT, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkatkan strategi pemasaran produk teh hijau. Pertama, perlu meningkatkan penetrasi pasar melalui strategi pemasaran yang lebih terarah dan efektif, seperti kampanye iklan yang menargetkan segmen pasar yang belum dimanfaatkan sepenuhnya. Kedua, penting untuk terus mengembangkan inovasi produk untuk memenuhi permintaan pasar yang berubah dan mempertahankan daya saing. Selain itu, memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui program loyalitas dan pengalaman pelanggan yang unggul dapat membantu mempertahankan basis pelanggan yang ada dan menarik pelanggan baru. Terakhir, tetap memantau lingkungan bisnis untuk mengidentifikasi perubahan tren dan regulasi yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran, serta bersiap untuk menyesuaikan strategi sesuai kebutuhan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. dan Tantri. 2013. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Alma, Buchari. 2009. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV .Alfabeta. Anoraga, Pandji. 2009. Manajemen Bisnis. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anggraini Tuty 2017 Proses dan Manfaat Teh. Padang : CV Rumahkayu Pustaka Utama
- Laksana, Fajar. 2008. Manajemnen Pemasaran. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rangkuti, Freddy. 2008. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama.
- Rohdiana, Dr. Dadan,2015. “Proses Karakteristik dan Fungsional Teh”. Jurnal Foodrevie Indonesia X No. 8. Jakarta: Pusat Penelitian dan Kina, h. 34-37.
- Sudaryono. 2016. Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi. Yogyakarta: ANDI
- Swasta, Basu dan Irawan, 2012, Manajemen Pemasaran Modern, Edisi 2, Liberty. Yogyakarta
- Tjiptono, Fandy. 2008. Strategi pemasaran. Yogyakarta: Andi 2012. Strategi Pemasaran, ed. 3, Yogyakarta, Andi.



LAMPIRAN

 **PTPERKEBUNAN NUSANTARA IV**
MEDAN - SUMATERA UTARA - INDONESIA

KANTOR PUSAT: JL. LETJEND SUPRPTO NO.2 MEDAN
KANTOR PERWAKILAN JAKARTA

TELP. (061) 4154668 - FAX. (061) 4573117
TELP. (021) 7231652 - FAX. (021) 7231863

SURAT PERNYATAAN PESERTA PRAKTEK KERJA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

NAMA : Junlamro Firman Naibaho
NIM : 218150066
No. Handphone : 088263107845
Asal Universitas : Universitas Medan Area

Dengan ini menyatakan dan menyetujui bahwa:

1. Selama pelaksanaan Riset, saya akan melaporkan setiap data yang saya butuhkan dan akan dijadikan data publikasi dalam Riset kepada Karyawan Pimpinan yang menjadi penanggung jawab di unit kerja tempat saya Riset
2. Apabila dalam Riset ini mengharuskan saya untuk berkunjung ke unit ke a sebagai bentuk konfirmasi data yang diperoleh, maka saya bersedia untuk melaksanakan *Swab Anti-Gen* dengan biaya sendiri di PT. PMN/Rumah Sakit/Laboratorium terdekat yang dibuktikan dengan **Surat Keterangan Negatif Covid-19** dari Dokter, dengan masa berlaku surat 1x24 jam sebelum memasuki lokasi Riset.
3. Konfirmasi data Riset di unit kerja hanya akan dilakukan dalam 1 (satu) kali kesempatan selama 1 (satu) hari.
4. Apabila saya melanggar peraturan yang berlaku maka PTPN IV berhak untuk membatalkan proses Riset dan tidak mengeluarkan surat keterangan Riset. Dan saya tidak akan melakukan tuntutan apapun kepada PTPN IV.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Bahbutong, 20 Januari 2024
Pemohon


(Junlamro Firman Naibaho)

AKHLAK - Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, kolaboratif



UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS TEKNIK

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate/Jalan PBSI Nomor 1 (061) 7366578, 7360168, 7364348, 7366781, Fax (061) 7366998 Medan 20223
Kampus II : Jalan Sebeludji Nomor 79 / Jalan Sei Sarayu Nomor 70 A, (061) 8225602, Fax, (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.teknik.uma.ac.id E-mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 035/FT.5/01.10/I/2024
Lamp : -
Hal : Kerja Praktek

12 Januari 2024

Yth. Pimpinan PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Teh Bah Butong
Kec. Pematang Sidamanik, Kab. Simalungun
Di
Sumatera Utara

Dengan hormat,

Dengan surat ini kami mohon kesediaan Bapak/ Ibu kiranya berkenan untuk memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami tersebut dibawah ini :

NO	N A M A	N P M	PROG. STUDI	JUDUL
1	Rio Ferdinand Harita	208150022	Teknik Industri	Analisis Pengaruh Lama Fermentasi Terhadap Kualitas Bubuk Teh
2	Sheffany	218150002	Teknik Industri	Analisis Resiko Rantai Pasok Menggunakan Metode SCOR
3	Daniel A. Rumapea	218150030	Teknik Industri	Analisis Pemanfaatan Limbah Padat Menggunakan Metode Value Engineering
4	Junlamro Firman Naibaho	218150066	Teknik Industri	Analisis Strategi Pemasaran Produk Teh Hijau Dengan Metode Analisis SWOT
5	Angelita Simanjuntak	218150080	Teknik Industri	Perawatan Pada Mesin Pencacah Daun Teh Open Top Roller Menggunakan Metode Overall Equipment Effectiveness

Untuk melaksanakan Kerja Praktek pada Perusahaan/ Instansi yang Bapak/ Ibu Pimpin.

Perlu kami jelaskan bahwa Kerja Praktek tersebut adalah semata-mata untuk tujuan ilmiah. Kami mohon kiranya juga dapat diberikan kemudahan untuk terlaksananya Kerja Praktek ini.

Demikian kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Dekan,

Dr. Eng. Supriatno, ST, MT

Tembusan :

1. Ka. BPMPP
2. Mahasiswa
3. File



LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KERJA PRAKTEK
PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV

OLEH :

JUNLAMRO FIRMAN NAIBAHO
218150066

Disetujui Oleh :
Dosen Pembimbing I


(Healthy Aldriany Prasetyo,STP,MT)
NIDN: 0119057802

Mengetahui:
Kordinator Kerja Praktek


(Nukle Andri Silviana,ST,MT)
NIDN: 0127038802

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024

 Dipindai dengan CamScanner^{iv}