

SKRIPSI
FORMULASI *BUFFER STOCK* DI TINJAU DARI BENTUK KEMASAN, UKURAN
DAN VARIAN RASA PRODUK TEH PADA PT SINAR SOSRO DENPASAR



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi
Bisnis Politeknik Negeri Bali

OLEH:

TJOKORDA AGUNG DHIMAS CAHYA PUTRA

NIM. 2015744136

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL JURUSAN
ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2024

SKRIPSI

FORMULASI *BUFFER STOCK* DI TINJAU DARI BENTUK KEMASAN, UKURAN

DAN VARIAN RASA PRODUK TEH PADA PT SINAR SOSRO DENPASAR



POLITEKNIK NEGERI BALI

**Disusun Untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat Lulus Sarjana Terapan
Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi**

Bisnis Politeknik Negeri Bali

OLEH :

TJOKORDA AGUNG DHIMAS CAHYA PUTRA

NIM. 2015744136

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL JURUSAN

ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2024

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

1. Judul Skripsi : Formulasi *Buffer Stock* Di Tinjau Dari Bentuk Kemasan,Ukuran
Dan Varian Rasa Produk Teh Pada PT Sinar Sosro Denpasar

2. Pelaksana :

a. Nama : Tjokorda Agung Dhimas Cahya Putra

b. NIM : 2015744136

c. Jurusan : Administrasi Bisnis

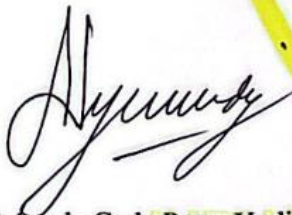
d. Program Studi : Manajemen Bisnis Internasional

Badung, 16 Juli 2024

Menyetujui

Pembimbing 1

Pembimbing 2



Cokorda Gede Putra Yudistira, SE, M.M
NIP. 196808271993031002



Wayan Suryathi, SE, M.M
NIP. 196510171990112001

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

**FORMULASI *BUFFER STOCK* DI TINJAU DARI BENTUK
KEMASAN, UKURAN DAN VARIAN RASA PRODUK TEH PADA PT
SINAR SOSRO DENPASAR**

Oleh

Tjokorda Agung Dhimas Cahya Putra

NIM : 2015744136

Disahkan:

i

Penguji I



Rifqi Nur Fakhrurozi, M.AB
NIP.199105312022031005

Ketua Penguji



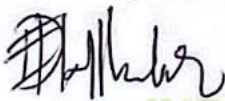
Cokorda Gede Putra Yudistira SE, M.M. Drs. I Gusti Ngurah Sanjaya, MM
NIP.196808271993031002

Penguji II



NIP. 196508141990031014

Mengetahui,
Jurusan Administrasi Bisnis
Ketua



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA, Ph.D
NIP. 196409291990032003

Badung,
Prodi. Manajemen Bisnis Internasional
Ketua



Ketut Vini Elfarosa, SE, M.M.
NIP. 197612032008122001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Knowledge is an invaluable key to success”

Persembahan:

Puji Syukur saya panjatkan kepada Ida Sang Hyang Widhi Wasa karena atas berkatnya Rahmatnya saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Formulasi *Buffer Stock* Di Tinjau Dari Bentuk Kemasan,Ukuran Dan Varian Rasa Produk Teh Pada PT Sinar Sosro Denpasar” tepat pada waktunya. Atas terselesaikannya Skripsi ini,penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Tjokorda Gede Juniarta dan Ibu Ni Wayan Sinar Hayathi selaku orang tua yang telah memberikan doa,dukungan,serta dorongan dan motivasi agar penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu.
2. Karyawan di PT Sinar Sosro Denpasar yang telah memberikan ilmu selama pembelajaran dan memberikan banyak arahan,motivasi dan petunjuk sehingga skripsi dapat terselesaikan.
3. Bapak dan Ibu dosen pembimbing,penguji dan pengajar yang telah membimbing serta memberikan banyak arahan,motivasi,dan petunjuk sehingga skripsi dapat terselesaikan
4. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan secara menyeluruh yang telah memberi semangat dan diskusi selama penyusunan skripsi dan terus memberi semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi tepat waktu

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tjokorda Agung Dhimas Cahya Putra
NIM : 2015744136
Prodi/Jurusan : D4 Manajemen Bisnis Internasional/Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa naskah Skripsi saya dengan judul:

Formulasi Buffer Stock Di Tinjau Dari Bentuk Kemasan, ukuran dan Varian rasa Produk Teh Pada PT Sinar Sosro Denpasar

adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah SKRIPSI ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah SKRIPSI ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan menerima sanksi akademis dalam bentuk apapun.

Badung, 14 Agustus 2024
Yang menyatakan,



Tjokorda Agung Dhimas Cahya Putra

ABSTRAK

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, perusahaan harus memiliki tim penjualan yang efektif dan strategi penjualan yang baik untuk tetap bersaing. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, antara lain dengan strategi penjualan, yaitu perusahaan perlu mengembangkan strategi penjualan yang efektif untuk mencapai tujuan penjualan. Perlunya inovasi disebabkan selera konsumen yang telah berubah dan adanya rasa bosan terhadap produk lama, sehingga pengembangan produk yang berupa jenis produk, ukuran produk dan kemasan produk perlu dilakukan untuk menjaga kesetiaan konsumen. Salah satu pemain utama dalam industri teh di Indonesia adalah PT Sinar Sosro, produsen teh kemasan terbesar di Indonesia. Untuk dapat bersaing di pasar yang dinamis, PT Sinar Sosro perlu mengelola persediaannya dengan baik, termasuk menetapkan buffer stock yang optimal. Sehingga, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Formulasi *Buffer Stock* di tinjau dari bentuk kemasan, ukuran (ml), dan varian rasa produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Penulis mengumpulkan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan.. Data diambil dari PT Sinar Sosro Denpasar. Hasil dari penelitian ini adalah formulasi buffer stock di PT Sinar Sosro Denpasar untuk produk teh dengan berbagai jenis kemasan produk, ukuran produk dan varian rasa adalah strategi yang penting dalam memastikan ketersediaan produk, mengelola risiko, dan menjaga kepuasan pelanggan dalam lingkungan bisnis yang dinamis. PT Sinar Sosro harus fokus pada bagaimana buffer stok mempengaruhi efisiensi operasional perusahaan dalam konteks industri tertentu, membentuk dan mempertahankan kualitas produk dari teh botol sosro, serta perusahaan juga perlu melakukan pemilihan dari bentuk kemasan produk, ukuran kemasan dan varian rasa yang tepat.

Kata Kunci : *Buffer Stock*, kemasan produk, ukuran kemasan, varian rasa

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRACT

In a competitive business environment, companies must have an effective sales team and a good sales strategy to stay competitive. There are several factors that influence sales, including sales strategy, namely the company needs to develop an effective sales strategy to achieve sales goals. The need for innovation is due to changing consumer tastes and boredom with old products, resulting in product development in the form of product types, sizes, products and product packaging need to be done to maintain consumer loyalty. One of the main players in the tea industry in Indonesia is PT Sinar Sosro, the largest packaged tea producer in Indonesia. To be able to compete in a dynamic market, PT Sinar Sosro needs to manage its inventory well, including determining optimal buffer stock. Therefore, the aim of this research is to determine the Buffer Stock Formulation in terms of packaging shape, size (ml), and flavor variants of tea products. at PT Sinar Sosro Denpasar.

This research uses qualitative descriptive analysis techniques. The author collected data using observation, interviews and documentation methods. Qualitative descriptive analysis techniques are data collection, data reduction, data presentation and the final step drawing conclusions. Data taken from PT Sinar Sosro Denpasar. The results of this research are that the buffer stock formula at PT Sinar Sosro Denpasar for tea products with various types of product packaging, product sizes and flavor variants is an important strategy in ensuring product availability, managing risk, and maintaining customer satisfaction in the dynamic business environment of PT Sinar Sosro must focus on how stock buffers affect the company's operational efficiency in a particular industrial context to form and maintain product quality from Sosro bottled tea, and companies also need to make the right selection of product packaging form, packaging size and flavor variants.

Keywords : *Buffer Stock, product packaging, packaging size, flavor variants*

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat Rahmat-Nya serta semangat dan tekad yang besar sehingga penulis dapat menyelesaikan proposalnya dengan judul “ **Formulasi Target Penjualan Berdasarkan Diversifikasi Produk dan Harga The Kemasan Pada PT Sinar Sosro Denpasar**” proposal ini disusun berdasarkan pengamatan penulis selama menjalankan praktik kerja lapangan di PT.Sinar Sosro

Dalam menyusun proposal skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak yang sangat bermilai bagi penulis dan proposal skripsi pun dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Untuk itu kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada :

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas-fasilitas selama penulis menempuh perkuliahan di Politeknik Negeri Bali
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, S.E, MBA, Ph.D selaku ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali
3. Ibu Ketut Vini Elfarosa, S.E, M.M selaku ketua program studi Manajemen Bisnis Internasional jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali
4. Bapak Cokorda Gede Putra Yudisthira SE., M.M selaku pembimbing 1 skripsi yang telah membimbing serta memberikan banyak arahan dan motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan dengan baik
5. Ibu Wayan Suryathi SE., M.M selaku pembimbing 2 skripsi yang telah membimbing serta memberikan banyak arahan dan motivasi sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan dengan baik

6. Bapak Tjokorda Gede Juniartha selaku ayah saya dan Ni Wayan Sinar Hayathi selaku ibu saya yang sudah selalu mendukung sampai dari awal perkuliahan sampai akhir Perkuliahan
7. Serta banyak pihak lainnya yang telah banyak memberikan dukungan, masukan dan saran yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu

Penulis menyadari bahwa dengan keterbatasan kemampuan, tugas akhir ini masih jauh dari sempurna. Penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun kesempurnaan proposal skripsi ini. Demikianlah penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak semoga proposal skripsi ini bermanfaat bagi pembaca

Gianyar, 29 Februari 2024



Penulis

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

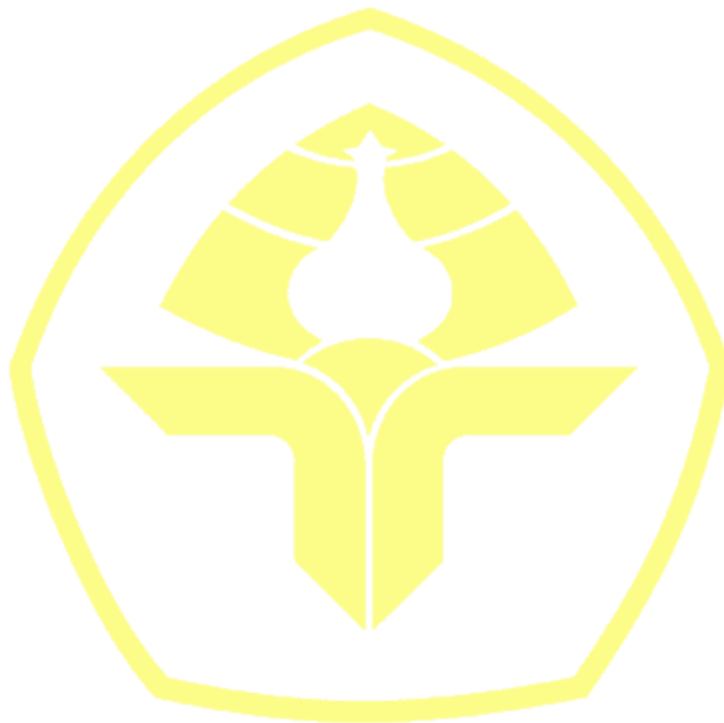
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	vi
ABSTRAK	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.4.1 Manfaat Praktis.....	8
1.4.2 Manfaat Teoritis	9
1.5 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	11
2.1 Telaah Teori	11
2.1.1. Manajemen Pemasaran.....	11
2.1.2 Pengertian Marketing Mix.....	13
2.1.3 Penjualan (<i>Sales</i>).....	21
2.1.4 Kemasan	23
2.1.5 Varian Rasa.....	24
2.1.6 <i>Buffer Stock</i>	25
2.2 Penelitian Sebelumnya (Kajian Empirik).....	25
2.3 Kerangka Teoritis	35
BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Tempat Penelitian.....	36
3.2 Obyek Penelitian	36

3.3 Sumber Data	36
3.4 Jenis Data	37
3.5 Teknik Pengumpulan Data	37
3.5.1 Observasi	38
3.5.2 Wawancara	38
3.5.3 Dokumentasi	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	41
4.1.1 Struktur Organisasi dan Uraian Jabatan.....	43
4.1.2 Bidang Usaha Perusahaan.....	48
4.2 Hasil Analisis Dan Pembahasan	49
4.2.1 Hasil Wawancara	49
4.2.2 Formulasi <i>Buffer Stock</i> Produk Teh pada PT Sinar Sosro Denpasar	52
4.2.4 Formulasi <i>Buffer Stock</i> di tinjau dari varian rasa produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar	53
4.3 Implikasi Hasil Penelitian.....	56
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	59
5.1 Simpulan.....	59
5.2 Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

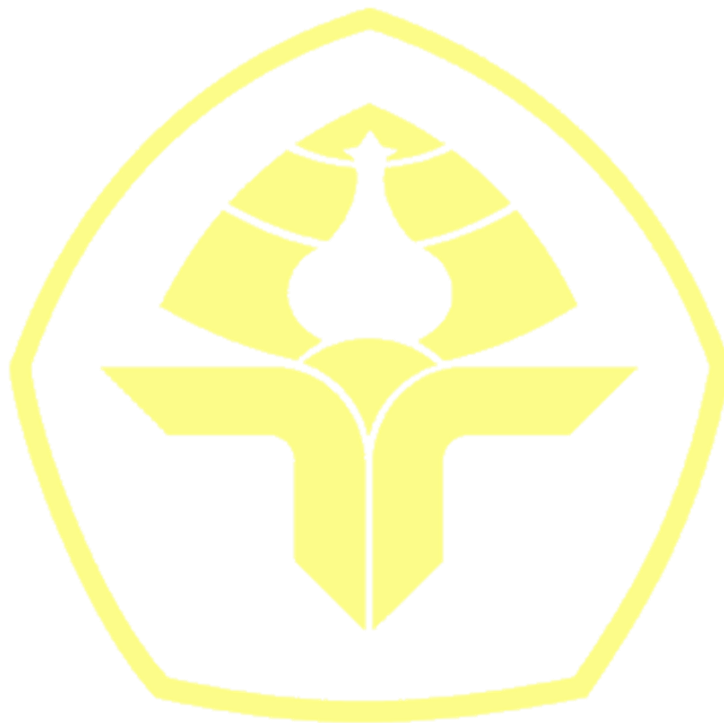
Tabel 1.1 Produk dan Macamnya pada PT Sinar Sosro Denpasar	5
Tabel 1.2. Jumlah Produksi dan Penjualan Produk Tahun 2023	6
Tabel 4.1 <i>Buffer Stock</i> ditinjau dari Jenis Kemasan Produk Teh	52
Tabel 4.2 Formulasi <i>Buffer Stock</i> ditinjau dari Ukuran(ml) Produk Teh	53
Tabel 4.3 Formulasi <i>Buffer Stock</i> ditinjau dari Varian Rasa Produk The	55



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

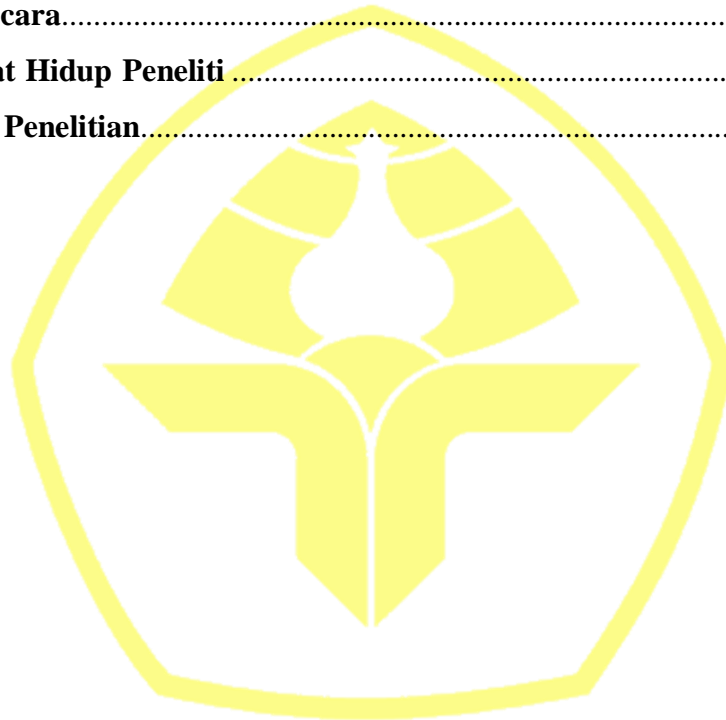
Gambar 2.1 Kerangka teoritis Penelitian	35
Gambar 4.1 Kantor Pusat PT Sinar Sosro	42
Gambar 4.2. Struktur Organisasi PT Sinar Sosro.....	43



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Form bimbingan dospem 1
Lampiran 2 Form Bimbingan dospem 2.....
Lampiran 3 Surat Keterangan Perusahaan
Lampiran 4 Form Perubahan Judul
Lampiran 5 Dokumentasi
Lampiran 6 Produk-produk PT Sinar Sosro
Lampiran 7 Wawancara.....
Lampiran 8 Riwayat Hidup Peneliti
Lampiran 9 Output Penelitian.....



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah

Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan utama yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Demikian pula saat ini dilakukan pemasaran yang sederhana menjadi pemasaran modern, dimana pada pemasaran modern tidak hanya membuat transaksi untuk mencapai kesuksesan pemasaran tetapi perusahaan juga harus menjalin hubungan dengan pelanggan untuk terciptanya kepuasan dan loyalitas pelanggan (Laksmana 2018). Manajemen pemasaran yang baik pada suatu perusahaan dapat diibaratkan sebagai jalan menuju kesuksesan bisnis karena dengan manajemen pemasaran yang baik, perusahaan dapat memenangkan kompetisi dalam pangsa pasar lewat kemampuan perusahaan terkait pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Keberhasilan manajemen pemasaran ditentukan oleh kegiatan penjualan di pasar. Penjualan melibatkan kegiatan menjual produk atau jasa kepada konsumen dengan tujuan untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Proses penjualan meliputi identifikasi calon pelanggan, penyusunan strategi penjualan, negosiasi, dan penutupan transaksi. Penjualan memainkan peran kunci dalam kesuksesan bisnis karena merupakan sumber utama pendapatan. Keberhasilan penjualan dapat mempengaruhi pertumbuhan perusahaan, keuntungan, dan pangsa pasar.

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, perusahaan harus memiliki tim penjualan yang efektif dan strategi penjualan yang baik untuk tetap bersaing. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, antara lain dengan

strategi penjualan, yaitu perusahaan perlu mengembangkan strategi penjualan yang efektif untuk mencapai tujuan penjualan. Ini melibatkan penentuan target pasar, pengembangan pesan penjualan yang menarik, serta menentukan saluran distribusi yang tepat. Selain itu diperlukan tim penjualan yang terlatih dan terampil sangat penting. Mereka bertanggung jawab untuk menjalin hubungan dengan pelanggan, memahami kebutuhan mereka, dan menawarkan solusi yang sesuai. Pelatihan dan pengembangan keterampilan penjualan menjadi faktor penting dalam keberhasilan penjualan, selain itu pula juga dengan cara memahami pelanggan sebagai kunci utama dalam penjualan yang sukses dan untuk mendapatkan pelanggan yang tepat. Perusahaan harus melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi pelanggan potensial. Dengan pemahaman yang baik tentang pelanggan, perusahaan dapat mengembangkan strategi penjualan yang lebih efektif, yang terakhir adalah menggunakan teknologi. Kemajuan teknologi telah mempengaruhi cara penjualan yang selama ini telah dilakukan, Perkembangan e-commerce dan platform digital telah memberikan peluang baru bagi perusahaan untuk menjual produk dan jasa mereka secara online. Menggunakan teknologi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan tersebut. Produk suatu perusahaan juga merujuk pada hasil dari proses produksi atau manufaktur yang memiliki nilai ekonomi dan dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen. Produk dapat berupa barang fisik atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan atau individu, dimana produk berperan meningkatkan pendapatan dan memberi brand image positif yang menjadikan sebuah perusahaan dikenal dan dikenang pelanggannya.

Salah satu produk yang digemari sejak jaman revolusi industri adalah produk teh kemasan telah menjadi pilihan populer bagi banyak konsumen di seluruh dunia. Teh kemasan adalah teh yang diproses, dikemas, dan dijual dalam bentuk sachet atau kantong teh, teh celup, atau teh botol siap minum. Perkembangan produk teh kemasan dapat ditelusuri kembali ke abad ke-20, ketika teknologi pengemasan dan produksi massal mulai berkembang. Dalam beberapa dekade terakhir, permintaan konsumen terhadap teh kemasan meningkat secara signifikan, karena kenyamanan, kepraktisan, dan variasi rasa yang ditawarkannya. Salah satu faktor penting yang mendorong pertumbuhan popularitas teh kemasan adalah kebutuhan akan minuman yang mudah disiapkan dan dikonsumsi dalam gaya hidup yang sibuk. Dalam masyarakat modern, di mana waktu menjadi hal yang berharga, teh kemasan memberikan solusi yang cepat dan efisien untuk menikmati secangkir teh. Konsumen tidak perlu repot atau membutuhkan perlengkapan khusus untuk menyeduh teh, karena cukup dengan menuangkan air panas ke dalam cangkir dan menambahkan kantong teh atau sachet, teh siap disajikan. pertama konsumen, karena kesan terbaik itulah yang akan sangat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli atau meninggalkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan tertentu.

Perusahaan harus membuat perubahan pada produk -produknya menjadi lebih praktis sehingga lebih diminati oleh para konsumen, hal tersebut yang mendorong para pengusaha untuk melakukan inovasi terhadap produk-produknya. Salah satu cara untuk menghadapi persaingan tersebut adalah dengan pengembangan jenis produk, ukuran produk, dan kemasan produk dengan cara

mengeluarkan produk baru yang belum ada sebelumnya. Selain itu perusahaan perlu terus melakukan penyempurnaan produk serta menambah keunggulan produk. Demikian juga pengembangan produk dilakukan berdasarkan kebutuhan pasar dan keinginan konsumen, sebab konsumen selalu menginginkan hal baru yang inovatif dan praktis. Perlunya inovasi ini disebabkan selera konsumen yang telah berubah dan adanya rasa bosan terhadap produk lama, sehingga pengembangan produk yang berupa jenis produk, ukuran produk dan kemasan produk perlu dilakukan untuk menjaga kesetiaan konsumen. Di Indonesia produk teh berbagai kemasan sudah menjadi kegemaran dan bagian dari kebutuhan yang tidak asing lagi untuk berbagai kebutuhan masyarakat. Industri teh di Indonesia merupakan salah satu industri yang potensial dan terus berkembang.

Salah satu pemain utama dalam industri teh di Indonesia adalah PT Sinar Sosro, produsen teh kemasan terbesar di Indonesia. Untuk dapat bersaing di pasar yang dinamis, PT Sinar Sosro perlu mengelola persediaannya dengan baik, termasuk menetapkan buffer stock yang optimal. PT. Sinar Sosro adalah perusahaan siap minum dalam kemasan botol yang pertama di Indonesia dan di dunia. PT. Sinar Sosro resmi didaftarkan pada tanggal 17 Juli 1974 oleh Bapak Soegiharto Sosrodjojo, yang berlokasi di Jalan Raya Sultan Agung KM. 28 kelurahan Medan Satria Bekasi. Pada tahun 1940, keluarga Sosrodjojo memulai usahanya di kota Slawi, Jawa Tengah dengan memproduksi dan memasarkan I seduh dengan merk Cap Botol. Pada tahun 1960, Soegiharto Sosrodjojo dan saudara-saudaranya hijrah ke Jakarta untuk mengembangkan usaha keluarga Sosrodjojo kepada masyarakat di Jakarta, yaitu mengembangkan usaha teh

kemasan tersebut. PT Sinar Sosro Denpasar memiliki berbagai produk teh dengan jenis-jenisnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 1.1 di bawah ini.

Tabel 1.1 Diversifikasi Produk dan Macamnya pada PT Sinar Sosro Denpasar

No	Diversifikasi Produk	Jenisnya
1	Kemasan	Kemasan botol beling Kemasan genggam (tetrapak) Kemasan Kaleng
		Kemasan botol plastik
2	Ukuran	Volume 235ml
		Volume 200ml
		Volume 220ml
		Volume 230ml
		Volume 318ml
		Volume 330ml
		Volume 350ml
		Volume 450ml
		Volume 500ml
		Volume 600ml
2	Varian Rasa	Teh botol (Original, Tawar dan <i>Less sugar</i>)
		<i>Fruittea</i> (apel, blackcurrant, stroberi, jambu, freeze, extreme, lemon dan markisa)
		S-tea (original)
		Tebs (minuman bersoda)
		Country choice (apel, jambu, jeruk dan mangga)

Sumber : PT Sinar Sosro Denpasar

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa produk pada PT sinar sosro terdapat tiga jenis yang terdiri dari Kemasan, ukuran dan rasa/varian dengan berbagai jenis. Dari jenis produk terdiri dari Kemasan botol beling, Kemasan genggam (tetra pak), Kemasan Kaleng, Kemasan botol Plastik, Kemasan cup, Kemasan gallon. Dari sisi volume terdiri dari Volume 235 ml, Volume 200 ml,

Volume 220 ml, Volume 230 ml, Volume 318 ml, Volume 330 ml, Volume 350 ml, Volume 450 ml, Volume 500 ml, Volume 600 ml, Volume 1,000 ml, Volume 1,500 ml, Berdasarkan jenis produk dapat diketahui jumlah produksi dan jumlah penjualan dari Produk Teh Sosro selama bulan Januari sampai Desember 2023 dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini.

Tabel 1.2 Jumlah Produksi dan Penjualan Produk Tahun 2023

No	Jenis Produk Teh Sosro	Jumlah Produksi	Jumlah Penjualan
		Januari-Desember 2023 (Dus)	Januari-Desember 2023 (Dus)
1	Teh Botol semua varian	828.505	613.708
2	STEE semua Varian	33.611	22.433
3	Fruit Tea semua varian	509.777	377,613
4	Tebas semua varian	97.006	71.857
5	Country Choice semua varian	12.492	9,994
	Total	1.481.441	1.095.605

Sumber : PT Sinar Sosro Denpasar

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah produksi produk teh kemasan 1.481.441 dus melebihi jumlah penjualan sebesar 1.095.605, selama setahun dari bulan Januari sampai Desember 2023. Kelebihan produk yang diproduksi dan yang dijual selalu terjadi di PT Sinar Sosro, hal ini disebabkan suatu kebijakan perusahaan, khususnya terkait pemasaran, penjualan, produksi yang menetapkan diperlukan buffer stok pabrik sebagai persediaan produk. Buffer stock merupakan jumlah persediaan pengaman yang disimpan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan dan menghindari kehabisan stok. Penetapan buffer stock yang tepat dapat membantu PT Sinar Sosro memenuhi permintaan konsumen secara efisien dan efektif. Namun, penetapan buffer stock tidak dapat

dilakukan secara sembarangan, melainkan harus mempertimbangkan berbagai faktor, seperti bentuk kemasan, ukuran kemasan, dan varian rasa produk. Bentuk kemasan dapat mempengaruhi daya tahan produk dan biaya penyimpanan. Ukuran kemasan dapat mempengaruhi fleksibilitas dalam memenuhi permintaan konsumen. Sementara itu, varian rasa produk dapat berdampak pada pola permintaan dan kebutuhan buffer stock yang berbeda-beda. Bentuk Kemasan

Bentuk kemasan produk teh dapat mempengaruhi buffer stock yang dibutuhkan. Kemasan memiliki karakteristik yang berbeda dalam hal daya tahan produk, biaya penyimpanan, dan kemudahan distribusi. Kemasan kaleng lebih tahan lama namun membutuhkan biaya penyimpanan yang lebih tinggi, sementara kemasan plastik dan kertas/karton lebih mudah dalam penyimpanan namun memiliki daya tahan yang lebih rendah. Perbedaan ini dapat mempengaruhi jumlah buffer stock yang dibutuhkan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan. Ukuran Kemasan juga dapat mempengaruhi formulasi buffer stock, Semakin besar ukuran kemasan, maka fleksibilitas dalam memenuhi permintaan akan semakin tinggi. Namun, semakin besar ukuran kemasan juga akan berdampak pada biaya penyimpanan yang semakin tinggi. Begitupun dengan pengaruh varian rasa, yang mana perbedaan pola permintaan antar varian rasa produk teh akan mempengaruhi formulasi buffer stock yang dibutuhkan. Varian rasa dengan permintaan yang lebih stabil akan membutuhkan buffer stock yang lebih rendah, sementara varian rasa dengan permintaan yang berfluktuasi akan membutuhkan buffer stock yang lebih tinggi untuk mengantisipasi lonjakan permintaan. Oleh karena itu, PT Sinar Sosro perlu melakukan analisis yang cermat terhadap pola permintaan setiap varian rasa

produknya. Hal ini akan membantu perusahaan dalam menetapkan buffer stock yang optimal dan menjaga ketersediaan produk secara efektif.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis formulasi buffer stock dengan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut pada produk teh PT Sinar Sosro. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi bagi PT Sinar Sosro dalam mengelola persediaan secara optimal.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah Formulasi Buffer Stock di tinjau dari bentuk kemasan produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar?
2. Bagaimanakah Formulasi Buffer Stock di tinjau dari ukuran(ml) produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar?
3. Bagaimanakah Formulasi Buffer Stock di tinjau dari varian rasa produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Formulasi Buffer Stock di tinjau dari bentuk kemasan produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar.
2. Untuk mengetahui Formulasi Buffer Stock di tinjau dari ukuran(ml) produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar.
3. Untuk mengetahui Formulasi Buffer Stock di tinjau dari varian rasa produk teh pada PT Sinar Sosro Denpasar

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Dari penelitian yang dilakukan ini, diharapkan mampu memberikan

pedoman dalam memperhatikan pengelolaan ataupun manajemen yang tepat di suatu tempat usaha atau bisnis, khususnya dalam aspek marketing mix dan customer relationship managemen dalam meningkatkan loyalitas pelanggan serta disesuaikan dengan tujuan di PT.Sinar Sosro Denpasar

2. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan kontribusi sebagai bahan tambahan refrensi dan bahan pengembangan penelitian selanjutnya serta bahan informasi bagi yang membutuhkan pada masa yang akan datang.

1.5.Sistematika Penulisan

Agar lebih mudah di pahami sistematika penyusunan laporan proposal di bagi menjadi beberapa bab,yaitu sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN Bab ini menguraikan bagian pendahuluan yang membahas tentang latar belakang masalah,perumusan masalah,tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

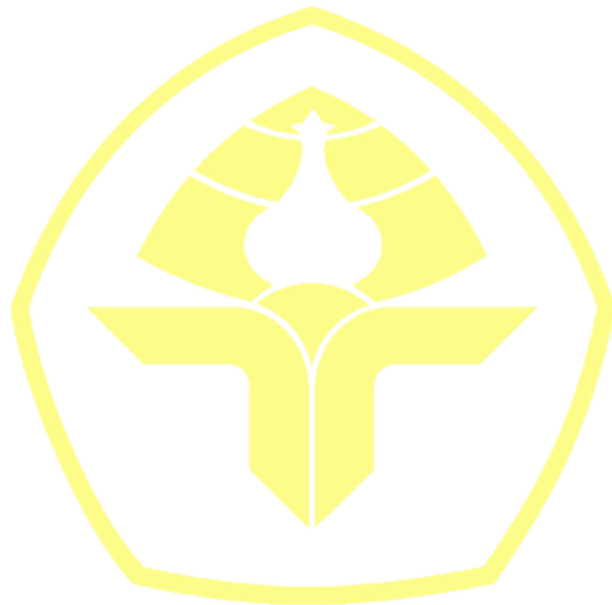
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA Bab ini menguraikan bagian tinjauan Pustaka yang di dalamnya menjabarkan teori-teori yang di gunakan sebagai dasar penelitian yang meliputi kajian teoritis,kajian emperik,dan kerangka pemikiran teoritis.

BAB III : METODE PENELITIAN Bab ini Menguraikan tentang lokasi penelitian,objek penelitian,sumber data dan jenis data yang di gunakan,Teknik pengumpulan data,analisis data dan jadwal penelitian.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN bab ini menguraikan tentang Gambaran

umum Perusahaan hasil analisis pembahasan dan implikasi hasil penelitian.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN bab ini menguraikan Kesimpulan dan saran dari penelitian yang di buat



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1.Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Formulasi buffer stock untuk produk teh PT Sinar Sosro di Denpasar melibatkan pertimbangan bentuk kemasan, ukuran kemasan, dan varian rasa produk. Bentuk kemasan dan ukuran kemasan yang beragam dapat mempengaruhi tingkat permintaan dan distribusi produk, sedangkan variasi rasa dapat menarik segmen pasar yang berbeda. Buffer stock yang efektif harus mempertimbangkan fluktuasi permintaan dan waktu lead time untuk meminimalkan kekurangan atau kelebihan stok.
- 2) Memiliki buffer stock sangat penting untuk bisnis karena memungkinkan Perusahaan menghemat uang untuk biaya pemenuhan pesanan tambahan sambil juga memberi pelanggan pengalaman berbelanja yang sempurna tanpa penundaan pengiriman. Selain itu, seperti jaring keamanan lainnya, buffer stock dapat membantu perusahaan meningkatkan operasi bisnisnya.
- 3) Secara keseluruhan, formulasi buffer stock di PT Sinar Sosro Denpasar untuk produk teh dengan berbagai jenis kemasan produk, ukuran produk dan varian rasa adalah strategi yang penting dalam memastikan ketersediaan produk, mengelola risiko, dan menjaga kepuasan pelanggan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

- 1) PT Sinar Sosro harus fokus pada bagaimana buffer stok mempengaruhi efisiensi operasional perusahaan dalam konteks industri tertentu. Studi ini dapat melibatkan analisis data historis dan model simulasi untuk mengevaluasi berbagai strategi buffer stock.
- 2) Membentuk dan mempertahankan kualitas produk dari teh botol sosro yang sudah lama tertanam di benak konsumen agar konsumen tetap merasa puas sehingga meningkatkan minat beli ulang yang tinggi pada produk tersebut.
- 3) Perusahaan juga perlu melakukan pemilihan dari bentuk kemasan produk, ukuran kemasan dan varian rasa yang tepat agar dapat membantu mengoptimalkan manajemen buffer stock, menjaga kualitas produk dan memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini perlu di pertimbangkan dengan cermat dalam perencanaan dan pengelolaan buffer stock

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI

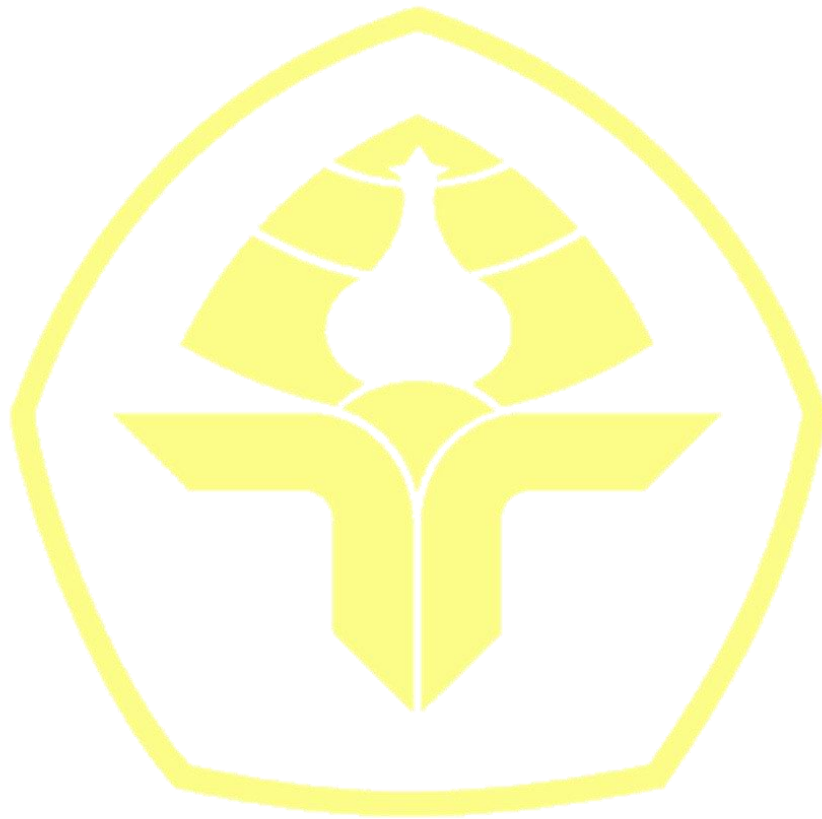
DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Gary, et al. *Principles of marketing*. Pearson Australia, 2014.
- Cahyorini, Astri, and Effy Zalfiana Rusfian. "The effect of packaging design on impulsive buying." *BISNIS & BIROKRASI: Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi* 18.1 (2012): 2.
- Cahyorini, Astri, and Effy Zalfiana Rusfian. "The effect of packaging design on impulsive buying." *BISNIS & BIROKRASI: Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi* 18.1 (2012): 2.
- Commodities, Sustainable. "Global Market Report: Tea." (2018).
- Dubey, Kriti Kumari, et al. "Ready-to-drink tea." *Trends in non-alcoholic beverages* (2020): 101-140.
- Fitzsimmons, James. *Service management: operations*. Irwin/McGraw-Hill, 2010.
- Heizer, Jay, Barry Render, and Chuck Munson. *Operations management: sustainability and supply chain management*. Pearson, 2020.
- Kotler, Philip, et al. *Marketing Management 3rd edn PDF eBook*. Pearson Higher Ed, 2016.
- López-Mas, Laura, et al. "Co-creation with consumers for packaging design validated through implicit and explicit methods: exploratory effect of visual and textual attributes." *Foods* 11.9 (2022): 1183.
- Mustika, Mega Ayu Cahya. "Pengaruh Customer Experience dan Variasi Produk Terhadap Minat Beli Ulang Produk Mixue Ice Cream And Tea di Kota Bandar Lampung." *Journal Strategy of Management and Accounting Through Research and Technology (SMART)* 2.2 (2023): 35-46.
- McCallum, Rebekah. *The Business of Tea: British tea companies and plantation labor law in India, 1901–1951 (with special emphasis on James Finlay & Co.)*. McGill University (Canada), 2021.
- Novitasari, Ella, Nawangsih Nawangsih, and Tri Palupi Robustin. "Pengaruh Packaging, Citra Merek dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Cimory Yogurt Squeeze (Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Lumajang)." *Jobman: Journal of Organization and Bussines Management* 4.4 (2022): 258-266.
- Raissa Nathania. 2024. *Menyelami Konsep 7P Dalam Marketing Mix (Bauran Pemasaran)*
[https:// Glin.Com/id/](https://Glin.Com/id/)
- Suriah, Ni'matus, and Arni Utamaningsih. "Pengaruh Kemasan Dan Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Kampung Coklat Blitar." *Jurnal Aplikasi Bisnis* 9.2 (2023): 31-35.
- Sugijama, A. Gima, and Emmanuel Febiano Sigit Bayu Pambudy. "Pengaruh kemasan, kewajaran harga dan brand awareness terhadap brand loyalty (studi kasus pada wisatawan nusantara di kartika sari bandung)." *Jurnal Manajemen Maranatha* 17.1 (2017): 1-14.

Sari, Ririen Novita, Edy Suwasono, and Rike Kusuma Wardhani. "Pengaruh Cita Rasa Dan Variasi Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Studi Kasus Pada Cafe Kana Eatery Kediri." *Jurnal Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis: Cuan* 1.3 (2023): 107-118.

Skaczkowski, Gemma, et al. "The effect of packaging, branding and labeling on the experience of unhealthy food and drink: A review." *Appetite* 99 (2016): 219-234.

Sethuraman, Raj, Juan Carlos Gázquez-Abad, and Francisco J. Martínez-López. "The effect of retail assortment size on perceptions, choice, and sales: Review and research directions." *Journal of Retailing* 98.1 (2022): 24-45.



JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI BALI