



PEMETAAN BISNIS TEH CELUP GAHARU (*Aquilaria malaccensis*) PT MAKIN JAYA AGUNG KOTA BANJARBARU

Business Mapping of Gaharu (*Aquilaria malaccensis*) Tea Bag Business on Makin Jaya Agung, co.Ltd, Banjarbaru City

Nana Emiliyana*, Sadik Ikhsan dan Ahmad Yousuf Kurniawan

*Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Kata Kunci

Produksi; Teh, Celup, Gaharu,
Aquilaria malaccensis

Korespondensi

Corresponding author

E-mail:

nana23emiliyana@gmail.com

Diterima: September 2023

Disetujui: 24 Oktober 2023

Diterbitkan on-line: 31 Desember 2023

PT Makin Jaya Agung adalah industri yang memproduksi teh celup gaharu yang berdiri sejak tahun 2013 dan memiliki perkebunan pohon gaharu seluas 20 ha. Penentuan harga pokok produksi mengacu pada total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang persediaan produk jadi dan produk dalam proses. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pengembangan dan menganalisis harga pokok produksi pada produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru. Metode analisis yang digunakan analisis *Desain Business Model Canvas* dan *Full Costing*. Berdasarkan hasil penelitian, penerapan *Business Model Canvas* PT Makin Jaya Agung memiliki evaluasi pada elemen *Customer Segments*, dimana pemasaran teh celup gaharu kepada komunitas diet dan pola hidup sehat. Harga Pokok Produksi teh celup daun gaharu PT Makin Jaya Agung diperoleh sebesar Rp. 47.583,- /kotak teh dengan total biaya selama 1 bulan metode *full costing*.

PENDAHULUAN

Komoditas mewah dalam dunia bisnis yang sangat menjanjikan adalah gaharu. Di dunia untuk eksportir utama produk gaharu adalah Indonesia dengan perkiraan persediaan pohon di Sumatera sebanyak 1,87 pohon/ha, Kalimantan sebanyak 3,37 pohon/ha dan Papua 4,33 pohon/ha. Jenis komoditas gaharu yang ada di Kalimantan adalah *Aquilaria malaccensis* yang mulai dibudidayakan oleh petani (Wangiyana dan Sami'un, 2018: 43).

Minuman Teh sangat diminati dan disukai oleh semua usia di seluruh dunia (Batubara et al., 2017: 163). Pohon gaharu sangat berpotensi untuk dipanen daunnya agar dijadikan bahan baku dalam teh celup gaharu.

PT Makin Jaya Agung merupakan perusahaan nasional yang bergerak di bidang industri

menengah yang memproduksi teh celup gaharu dan berdiri sejak tahun 2013 dan memiliki perkebunan pohon gaharu sendiri di atas tanah seluas 20 Hektar. Pemanenan daun gaharu secara bertahap telah dilakukan di PT Makin Jaya Agung, siap menghasilkan produk jadi dan dipasarkan ke masyarakat yaitu Teh Celup Gaharu MJA.

Semakin berkembangnya perusahaan, maka kegiatan produksi diharapkan lebih efisien dan efektif dalam menghasilkan produk (Wiralestari et al., 2018: 46). Penentuan harga pokok produksi mengacu pada total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi barang persediaan produk jadi dan produk dalam proses. (Batubara, 2013: 217-218).

Elemen penyusun harga pokok produksi (HPP) dikelompokkan menjadi tiga golongan besar yaitu bahan baku langsung, tenaga kerja

langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Elemen kelompok ini mencerminkan komponen biaya utama yang terlibat dalam proses produksi dan menciptakan kerangka kerja yang jelas untuk mengukur biaya produksi suatu produk (Setiadi *et al.*, 2014: 70-73).

Tujuan dan Kegunaan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung, dan menganalisis harga pokok produksi pada produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Kota Banjarbaru.

Dalam penelitian ini terdapat tiga manfaat. Pertama, memberikan panduan dan arahan bagi pengusaha industri makanan dan minuman agar dapat memaksimalkan usahanya. Kedua, memberikan alternatif strategi yang dapat menjadi saran bagi pemerintah daerah untuk dapat memajukan sektor makanan dan minuman yang mengalami pertumbuhan cukup pesat. Ketiga, membantu pelaku bisnis dalam upaya pengembangan produk yang inovatif dan meningkatkan *value added*.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian berlokasi di Jl. Kebun Karet No. 35A Loktatab Utara, Kota Banjarbaru (PT Makin Jaya Agung). Penelitian dimulai dari bulan Januari-Mei 2022.

Analisis Data

Strategi pengembangan produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*) PT Makin Jaya Agung dianalisis menggunakan pendekatan metode *Business Model Canvas*:



Gambar 1. *Business Model Canvas*
Sumber: Osterwalder dan Pigneur (2012: 14)

Penggunaan Business Model Canvas membantu perusahaan merancang, berinovasi, dan merencanakan strategi bisnis dengan lebih baik, yaitu (Alfarisi, 2019: 8-11; Tulus, 2016: 592):

1. *Customer Segment* (Segmen Pelanggan), ialah pemilihan segmentasi pelanggan berdasarkan demografi, geografi, perilaku, atau kebutuhan. Pada elemen ini, dilakukan identifikasi siapa saja yang menjadi target utama bisnis.
2. *Value Proposition* (Proposisi Nilai), ialah menjelaskan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan. Apa yang membuat produk tersebut unik dan mengapa pelanggan akan memilih produk tersebut daripada produk kompetitor?
3. *Channels* (Saluran), cara pelaku bisnis mencapai dan berinteraksi dengan pelanggan. Apakah pelaku bisnis menjual produk melalui toko fisik, toko online, atau melalui mitra? Bagaimana pelaku bisnis memberikan layanan pelanggan?
4. *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan), ialah jenis hubungan yang pelaku bisnis bangun dengan pelanggan. Apakah pelaku bisnis menjalani hubungan personal, otomatis, atau komunitas dengan pelanggan? Bagaimana pelaku bisnis mempertahankan pelanggan?
5. *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), ialah bagaimana perusahaan tersebut menghasilkan pendapatan. Apakah pelaku bisnis menjual produk, berlangganan, iklan, atau mengenakan biaya lainnya kepada pelanggan?
6. *Key Resource* (Sumberdaya Utama), adalah sumber daya yang pelaku bisnis butuhkan untuk menjalankan bisnis. Ini termasuk aset fisik, teknologi, karyawan, mitra, dan sumber daya lainnya.
7. *Activities* (Aktivitas Kunci), merupakan aktivitas-aktivitas kunci yang pelaku bisnis lakukan untuk menjalankan bisnis. Aktivitas-aktivitas ini dapat mencakup produksi, pengembangan produk, pemasaran, distribusi, dan lain-lain.
8. *Key Partnership* (Kemitraan Utama), ialah merinci mitra yang pelaku bisnis libatkan dalam operasi bisnis. Kemitraan ini bisa berupa aliansi, pemasok, distributor, atau mitra strategis lainnya.
9. *Cost Structure* (Struktur Biaya), ialah menjelaskan biaya-biaya yang terkait dengan operasi bisnis. Ini mencakup biaya bahan

baku, tenaga kerja, biaya pemasaran, biaya distribusi, dan lainnya.

PT Makin Jaya Agung melakukan perhitungan harga pokok produksi metode *full costing* yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi pada produk teh celup gaharu (*Aquilaria malaccensis*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengembangan Produk Teh Celup Gaharu (*Aquilaria Malaccensis*) PT Makin Jaya Agung

Business Model Canvas (BMC) produksi teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung secara lebih rinci dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. *Business Model Canvas* (BMC) produksi teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung

Key Partnerships	Key Activities	Value Propositions
• Pabrik produksi PT Makin Jaya Agung • Admin media sosial • Transportasi online • Desainer media online • Petani	• Pengembangan dan inovasi produk • Pemasaran dan promosi	1. Inovasi Produk minuman kesehatan herbal 2. Bahan baku organik dari Varietas gaharu terbaik di Indonesia 3. Kandungan Antioksidan produk 4. Kearifan lokal dan minuman kesehatan
Customer Relationships	Customer Segments	Key Resources
• Cash On Delivery (COD) • Testimoni pelanggan	• Komunitas diet dan pola hidup sehat	• Sumberdaya manusia yang berpengalaman (petani) • Produksi melalui proses <i>quality control</i> • Proses pengeringan daun gaharu • Bahan baku daun gaharu tersedia

Sumber: Pengolahan data primer (2022)

Tabel 1. Lanjutan

Channels	Cost Structure	Revenue Streams
• Online: Sosial Media (whatsApp dan website) • Offline: outlet, ekspo/pameran produk dan dari mulut ke mulut	• Karyawan • Bahan Penunjang • Pengembangan produk • Listrik dan Air • Bahan Baku	• Penjualan produk teh celup gaharu 100%

Sumber: Pengolahan data primer (2022)

Identifikasi elemen model bisnis teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung:

1. Segmen Pelanggan (*Customer Segments*)
Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak internal perusahaan, segmen pelanggan teh celup daun gaharu yang diproduksi oleh PT Makin Jaya Agung adalah segmen remaja hingga dewasa yang berkomunitas diet dan pola hidup sehat. Cara perusahaan dalam hal memilih segmen pelanggan sebagai target pemasaran dengan menawarkan kepada konsumen yang tepat, yaitu terhadap mereka yang sangat membutuhkan pengobatan terapi dengan pengobatan herbal. Dari manfaat produk tersebut, misalnya untuk membantu penyembuhan penyakit jantung, mengurangi resiko kanker, mengobati penyakit maag atau gangguan pada lambung, membantu menurunkan darah tinggi dan kolesterol. Kemudian letak PT Makin Jaya Agung yang strategis membuat pelanggan mudah menemukan lokasi PT Makin Jaya Agung serta jam operasionalnya buka dari pukul 09.00 Wita hingga pukul 17.00 Wita. Harga produk teh gaharu yang ditawarkan oleh perusahaan untuk mitra yaitu Rp 40.000/kotak; untuk reseller Rp 45.000/kotak dan untuk agen yaitu seharga Rp 40.000/kotak. Sedangkan untuk pembeli umum yaitu Rp 62.500/kotak.
2. Proporsi Nilai (*Value Propositions*)
 - a. Sifat Baru (*newness*) yaitu suatu nilai kebutuhan dari pelanggan yang belum pernah diterima sebelumnya. Dalam hal ini perusahaan PT Makin Jaya Agung menciptakan produk berbahan daun gaharu seperti sari gaharu dan sabun yang diciptakan dalam jangka waktu tertentu. Dalam penciptaan produk-produk baru dilakukan agar memuaskan sebuah keinginan dari konsumen.

- b. Kinerja (*performance*) yaitu nilai yang muncul pada saat melakukan kinerja secara maksimal, kinerja PT Makin Jaya Agung untuk sekarang ini menurut pengamatan di lapangan peneliti maupun informan dari sisi pemilik PT Makin Jaya Agung mengenai pelayanan dari penjualan produk seperti melalui website dan media sosial sehingga sangat memuaskan pelanggan.
 - c. Penyesuaian (*customization*) yaitu suatu nilai yang diperoleh dari kebutuhan /permintaan khusus, dari hasil pengamatan dan informan mengatakan bahwa PT Makin Jaya Agung memiliki kemampuan untuk melayani pesanan khusus apabila pelanggan meminta penambahan produk teh gaharu.
 - d. Menyelesaikan pekerjaan (*getting the job done*) yaitu mengacu pada produk teh gaharu yang membantu menyelesaikan masalah kesehatan yang dimiliki oleh pelanggan. Aktivitas antioksidan dalam bahan seperti ekstrak daun gaharu, dapat membantu melindungi tubuh dari kerusakan yang disebabkan oleh radikal bebas. Kandungan Antioksidan Ekstrak daun gaharu menurut Batubara, *et al.*, (2020) sebesar 27.887 ± 0.560 ppm.
 - e. Desain yaitu berhubungan dengan pandangan pelanggan setelah melihat bentuk dan rancangan produk teh gaharu. PT Makin Jaya Agung merancang desain yang modern dan fungsional agar pelanggan dapat mengkonsumsi dengan maksimal.
 - f. Brand/status yang PT Makin Jaya Agung miliki merupakan hal yang cukup familiar dan dikenal dari sisi pelanggan penikmat teh gaharu di Kota Banjarbaru hingga luar daerah, dikarenakan PT Makin Jaya Agung sudah memiliki brand usaha yang sangat baik dan memiliki Mitra Distributor di Kalimantan Selatan hingga luar daerah.
 - g. Harga (*price*) yang ditawarkan PT Makin Jaya Agung cukup terjangkau karena berada di kisaran Rp 40.000/kotak sesuai dengan kualitas produk yaitu diproses secara higienis dan dijaga kemurniannya sehingga tidak mengurangi kandungannya yang sangat bermanfaat untuk kesehatan.
 - h. Pengurangan biaya (*cost reduction*) yaitu memberi nilai kepada pelanggan berupa pengurangan biaya untuk pelanggan yang sudah menjadi Mitra Distributor, Agen dan Reseller.
 - i. Pengurangan Resiko (*risk reduction customer value*) yaitu memberikan nilai pelayanan maksimal untuk pelanggannya dengan cara mengirimkan barang pelanggan dengan berhati-hati agar terhindar dari resiko kerusakan dalam perjalanan.
 - j. Kemampuan dalam mengakses (*accessibility*) yaitu memberikan akses kepada pelanggan yang awalnya tidak bisa mendapatkan produk teh gaharu melalui website www.mjagaharu.co.id dan sosial media seperti Facebook dan Instagram, serta WhatsApp.
 - k. Kenyamanan (*convenience/usability*) yaitu menciptakan nilai untuk pelanggan agar lebih nyaman, menurut informan kenyamanan didapatkan pelanggan ialah kebersihan tempat pada saat dikunjungi dan jika ingin melihat proses produksi, pihak karyawan akan dengan senang hati melayani. Dari 11 elemen yang ada pada Proporsi Nilai, PT Makin Jaya Agung hanya tidak menerapkan Sifat Baru (*newness*) karena sejak awal produksi teh gaharu, dari citarasa dan komposisi kandungan daun gaharu tidak berubah ataupun melakukan inovasi baru.
3. Saluran (*Channels*)
PT Makin Jaya Agung menggunakan saluran pelanggan produk teh celup gaharu secara *offline* melalui outlet, ekspo/pameran produk dan dari mulut ke mulut dan *online*) melalui media sosial seperti whatsApp dan website.
4. Hubungan Pelanggan (*Customer Relationships*)
PT Makin Jaya Agung melakukan pendekatan yang mencakup mencari pelanggan baru (*customer acquisition*) dan menjaga pelanggan yang sudah ada (*customer retention*) dengan konsep keagenan adalah strategi bisnis yang digunakan. untuk pendekatan yang berorientasi pada pelanggan yang menekankan pentingnya tidak hanya mendapatkan pelanggan baru, tetapi juga merawat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada untuk menjaga kesetiaan mereka dan mendorong pembelian berulang.
5. Arus Pendapatan (*Revenue Streams*)
Sumber utama pendapatan PT Makin Jaya Agung berasal dari penjualan produk teh celup daun gaharu yang dihasilkan dari mitra dengan 1 mitra pengambilan sebanyak 500

- kotak teh celup gaharu dengan harga Rp 40.000/kotak, maka diperoleh Rp 20.000.000.
6. Sumberdaya Utama (*Key Resources*)
PT Makin Jaya Agung memiliki bahan baku daun gaharu tersedia dari mitra tani pohon gaharu di kecamatan cempaka dan kecamatan tamban. Perkebunan pohon gaharu yang ada di Kecamatan Karang Intan dan Kecamatan Mataraman Kabupaten Banjar Kalimantan Selatan seluas 20 hektar merupakan milik pelaku bisnis. Teknik pengeringan dan formula teh daun gaharu saat ini telah diproduksi melalui proses *quality control didukung dengan sumberdaya manusia* yang berpengalaman.
 7. Aktivitas Kunci (*Key Activities*)
Aktivitas kunci yang dilakukan oleh PT Makin Jaya Agung yaitu pengembangan dan inovasi produk dan promosi teh gaharu. Penciptaan produk baru seperti *powder premix* yaitu minuman fungsional kesehatan herbal berbahan dasar ekstrak daun gaharu dalam pengembangan dan inovasi produk dilakukan melalui.
Pemasaran dan promosi secara langsung dilakukan melalui outlet, ekspo/pameran produk dan dari mulut ke mulut. Pemasaran dan promosi produk secara tidak langsung dilakukan dengan memanfaatkan beberapa media sosial seperti whatsapp dan website.
 8. Kemitraan Utama (*Key Partnerships*)
 - a. Pabrik produksi PT Makin Jaya Agung berperan dalam proses produksi teh celup daun gaharu secara higienis dan dijaga kemurniannya serta menjamin penyediaan produk-produk herbal yang berkualitas yaitu memproduksi teh daun gaharu.
 - b. Admin media sosial berperan membantu dalam memasarkan produk secara *online*.
 - c. Pengiriman produk pesanan konsumen melalui Transportasi *online*.
 - d. Desainer media online harus tetap up-to-date dengan tren desain terbaru dan berinovasi dalam menyajikan produk. Hal ini dapat membantu merek produk tetap relevan dan menarik bagi konsumen.
 - e. Petani harus berperan dalam memastikan kualitas dan kuantitas daun gaharu yang dihasilkan secara berkala di PT Makin Jaya Agung. Ini termasuk menjaga kondisi pohon gaharu, teknik panen yang tepat, dan pemilihan daun yang berkualitas.
 9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)
Struktur biaya yang terdapat di PT Makin Jaya Agung yaitu biaya tetap dan biaya

variabel. Dalam kasus PT Makin Jaya Agung, biaya tetap yang disebutkan adalah biaya gaji karyawan. Ini berarti perusahaan harus membayar gaji karyawan dalam jumlah yang sama, terlepas dari sejauh mana produksi atau aktivitas usaha meningkat atau menurun. Biaya tetap penting untuk tetap menjalankan operasi perusahaan. Sementara, dalam kasus PT Makin Jaya Agung, biaya variabel termasuk pembelian bahan baku, bahan penunjang, biaya listrik, air, dan biaya pengembangan produk. Biaya ini dapat meningkat atau menurun sejalan dengan perubahan dalam produksi atau permintaan produk.

Berdasarkan hasil penelitian PT Makin Jaya Agung menerapkan rekomendasi konsep model bisnis dalam usaha teh celup gaharu dengan pendekatan metode *Business Model Canvas* dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rekomendasi *Business Model Canvas* teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung

Uraian	Kegiatan	Evaluasi	Output/ Luaran
Kemitraan utama (<i>Key Partnerships</i>)	Bahan baku diperoleh dari Petani sebagai pemasok pohon gaharu PT Makin Jaya Agung	PT Makin Jaya Agung bekerjasama dengan petani pohon gaharu di kabupaten banjar kalimantan selatan untuk meningkatkan kebutuhan bahan baku	PT Makin Jaya Agung sedang merintis kerjasama dengan beberapa pemasok bahan sehingga ketersediaan bahan selalu ada
	Kegiatan proses produksi teh celup gaharu langsung di pabrik PT Makin Jaya Agung	Meningkatkan produksi dengan pelatihan karyawan dengan teknik modern sehingga produksi meningkat. PT Makin Jaya Agung melakukan proses produksi teh celup daun gaharu secara higienis dan dijaga kemurniannya	Pembimbingan karyawan agar selalu dalam keadaan higienis dalam proses produksi. PT Makin Jaya Agung memproduksi produk teh celup gaharu MJA dan sudah memiliki sertifikat HALAL dari MUI dengan No.28161005151017 dan izin PIRT dengan No.3136372010499-21 serta Nomor BPOM TR221032231

Tabel 2. Lanjutan

Uraian	Kegiatan	Evaluasi	Output/ Luaran
emitraan tama (<i>Key artnerships</i>)	Penjualan produk teh celup gaharu melalui pelanggan atau supplier sebagai agen	Bekerjasama dengan media elektronik untuk proses promosi produk teh celup gaharu Bergabung dengan komunitas UMKM dalam pemasaran produk teh gaharu sehingga dapat menentukan harga satuan produksi	PT Makin Jaya Agung melakukan penjualan secara <i>online</i> melalui sosial media (whatsApp dan website) dan secara <i>offline</i> melalui outlet, ekspo/pameran produk dan dari mulut ke mulut. Pembimbingan komunitas dalam mendesain label merk atau cap khusus untuk produk sehingga lebih mudah dikenali
Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>)	Biaya bahan baku daun gaharu dan teh aroma melati Biaya tenaga kerja 7 orang Biaya listrik, air, minyak dan gas serta peralatan produksi	Mengganti <i>cost-driven</i> menjadi <i>value driven</i> dengan mengefisiensi tenaga kerja untuk meningkatkan produksi	PT Makin Jaya Agung menggunakan peralatan packaging modern dan higienis untuk produk teh gaharu
rus endapatan revenue (<i>ream</i>)	Kemasan teh gaharu per kotak adalah 24 gr	Teh gaharu dikemas dalam kantong teh celup dengan berat bersih 2 gr	PT Makin Jaya Agung mempertahankan kemasan foil sebagai kemasan sekunder agar lebih higienis sesuai dengan permintaan pasar
aluran (<i>channels</i>)	Pembeli adalah agen pemasar dan supplier teh gaharu	Menggunakan media sosial untuk menyampaika n informasi berupa whatsApp, website, dan Instagram Mengikuti dan mengisi pameran produk.	PT Makin Jaya Agung sebagai salah satu distributor teh gaharu yang menawarkan member untuk menjual teh gaharu yang merupakan peluang usaha yang bisa memberikan <i>income</i> . Dengan demikian bisa mendapatkan produk dengan harga yang lebih murah

Tabel 2. Lanjutan

Uraian	Kegiatan	Evaluasi	Output/ Luaran
ubungan elanggan (<i>Customer elationship</i>)	Meminta testimoni kepada konsumen yang sudah menggunakan produk Memberikan promosi dengan potongan harga yang lebih murah	Meningkatkan kontak produksi untuk penerimaan kritik dan saran terhadap produk dari konsumen	Penambahan kontak produksi sedang diproses pada <i>Cash On Delivery</i> (COD) dan testimoni pelanggan yang sudah menggunakan produk
egmen elanggan (<i>Customer segments</i>)	Komunitas diet dan pola hidup sehat	Meningkat agen dan supplier yang menawarkan member untuk menjual teh gaharu pada Komunitas sehat	PT Makin Jaya Agung sedang melakukan koneksi dengan agen dan supplier teh gaharu untuk meningkatkan produksi harian
umberdaya tama (<i>Key esources</i>)	Sumber daya Manusia Kemasan teh gaharu	Pelatihan karyawan	PT Makin Jaya Agung memiliki sumberdaya manusia yang berpengalaman dalam budidaya, panen dan pasca panen daun gaharu menjadi produk teh

Sumber: Pengolahan data primer (2022)

Dari hasil penelitian penerapan *Business Model Canvas* PT Makin Jaya Agung memiliki evaluasi pada elemen *Customer Segments*, dimana pemasaran teh celup gaharu kepada komunitas diet dan pola hidup sehat. Evaluasi customer segments (segmentasi pelanggan) adalah langkah penting dalam pemasaran produk. Segmen pelanggan yang baik membantu perusahaan memahami siapa pelanggan potensial mereka dan bagaimana mereka dapat menargetkan pasar dengan lebih efektif. Namun, hanya dengan mengidentifikasi segmen pelanggan saja tidak cukup. Meningkatkan hubungan dengan pelanggan dan menerapkan customer relationship management (CRM) adalah langkah penting dalam menjalankan strategi pemasaran yang sukses.

PT Makin Jaya Agung sebagai salah satu distributor teh gaharu yang memiliki peluang usaha yang bisa memberikan *income* dan bisa mendapatkan produk dengan harga yang lebih murah, yaitu menawarkan member untuk menjual teh gaharu. Selanjutnya, Menawarkan promosi dan diskon adalah cara yang baik untuk memikat pelanggan. Diskon atau penawaran khusus dapat menjadi pemicu yang mendorong pelanggan untuk membeli dan tetap loyal. Minta pelanggan untuk memberikan evaluasi dan umpan balik tentang produk yang mereka beli.

Pertahankan komunikasi yang aktif dengan pelanggan, baik itu melalui email, media sosial, atau saluran komunikasi lainnya. Berbagi informasi tentang penawaran terbaru, promosi, atau berita perusahaan dapat membantu menjaga pelanggan tertarik. Pelaku bisnis dapat mengimplementasikan program yang memberikan hadiah atau insentif kepada pelanggan yang kembali membeli dari produk sebagai agen pemasar (reseller),

PT Makin Jaya Agung dalam pemasaran produk yang akan dijual, telah menerapkan *Customer Relationship Management* seperti yang telah dilakukan oleh Anggara (2022) antara lain: (1). Perusahaan menggunakan perangkat lunak CRM untuk mengelola informasi pelanggan, mengotomatisasi proses bisnis, dan memungkinkan tim penjualan dan pemasaran untuk melacak dan berinteraksi dengan pelanggan, (2) Tim yang terlatih dan terampil dalam berinteraksi dengan pelanggan, mengelola data pelanggan, dan menggunakan alat CRM akan memastikan kesuksesan implementasi, (3) Proses dalam penerapan CRM mencakup bagaimana perusahaan berinteraksi dengan pelanggan, mulai dari pemesanan hingga penjualan dan dukungan pelanggan, (4) pengetahuan dan pemahaman (pendekatan yang Dalam penerapan CRM, penting untuk mengembangkan pemahaman mendalam tentang pelanggan. Ini melibatkan analisis data konsumen untuk mendapatkan wawasan yang mendalam tentang preferensi, kebutuhan, dan perilaku pelanggan. Pengetahuan ini dapat digunakan untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih efektif, menawarkan produk atau layanan yang lebih sesuai, dan memperdalam hubungan dengan pelanggan.

Harga Pokok Produksi Pada Produk Teh Celup Gaharu (*Aquilaria Malaccensis*) PT Makin Jaya Agung Metode *Full Costing*

Dalam pengembangan usaha PT Makin Jaya Agung dari model bisnis dengan pendekatan model *Business Model Canvas* (BMC) juga dilakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Berikut ini data yang diperhitungkan dalam perhitungan Harga Pokok Produksi.

1. Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan mentah yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk akhir. Kualitas bahan baku sangat mempengaruhi kualitas produk akhir. Pengadaan, penyimpanan, dan

pengolahan bahan baku dengan baik merupakan aspek kunci dalam menjaga kualitas dan keberlanjutan produksi. Bahan penolong dikenal sebagai bahan tambahan adalah komponen yang digunakan dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi produksi, memperpanjang umur simpan produk, atau menghasilkan karakteristik khusus dalam produk. Bahan baku yang digunakan adalah daun gaharu kering yang siap dengan kadar air mencapai 4%.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja adalah komponen yang sangat penting dalam kegiatan produksi dan operasi perusahaan. Gaji dan upah merupakan biaya yang harus dibayarkan perusahaan kepada karyawan sebagai imbalan atas pekerjaan yang dilakukan dan harus dikelola dengan baik untuk menjaga keberlanjutan keuangan perusahaan. Biaya tenaga kerja selama memproduksi teh daun gaharu untuk pengisian kantong teh celup sebesar Rp. 100,- / isi kantong teh celup.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya overhead pabrik mencakup elemen-elemen kunci seperti pemeliharaan fasilitas, penggunaan utilitas, manajemen produksi, dan pengelolaan persediaan. Semua ini mendukung kelancaran operasi produksi dan penting untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan tepat waktu. Dalam memproduksi teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung menggunakan bahan penolong yaitu teh hitam aroma melati untuk menghasilkan aroma wangi dan rasa yang enak, nikmat, dan segar. Kemudian biaya listrik selama proses penimbangan dan pengemasan akhir produk dan biaya tenaga kerja pekerja pemeliharaan dan pemanenan daun gaharu.

Dari hasil wawancara dan observasi di PT Makin Jaya Agung menghasilkan 10.000 kotak teh celup selama 1 bulan. Diketahui harga pokok produksi dalam 1 kali proses produksi teh gaharu sebesar Rp. 40.000,-/kotak teh.

Berdasarkan Tabel 3, perhitungan Harga Pokok Produksi teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung dengan menggunakan metode *full costing* adalah Rp. 47.583,-/kotak teh dengan total biaya selama 1 bulan. Terdapat selisih hasil harga pokok produksi antara perhitungan *full costing* dengan perhitungan hasil wawancara dan observasi di PT Makin Jaya Agung sebesar Rp. 7.583,-.

Tabel 3. Harga Pokok Produksi dengan Metode *Full Costing* pada teh celup gaharu PT Makin Jaya Agung

Keterangan	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku (8.000 kg Daun Gaharu kering @Rp. 40.000,-)	320.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung 7 orang @Rp. 100,-/ isi kantong teh celup @120.000 kantong celup	12.250.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik - 800 kg Teh hitam aroma melati @Rp. 150.000,- = p. 120.000.000,- - Listrik 900 watt @Rp. 1.500.000,-/bulan - Pembelian kantong celup @Rp. 75.000,- x 2 = Rp. 150.000,- - Aluminium foil @Rp. 250.000,- x 20 = Rp. 5.000.000,- - Plastik sring @Rp. 90.000,- x 2 = Rp. 180.000,- - Kotak teh kemasan 10.000 pcs @Rp. 750,- = Rp. 7.500.000,- - Karbon stempel tanggal kadaluarsa @Rp. 750.000,- - Tenaga kerja pekerja kebun @Rp. 2.500.000,- x 3 orang = p. 7.500.000,- - Transport mobil panen daun gaharu Rp. 100.000,- x 10 = p. 1.000.000	143.580.000
Total Biaya (Rp)	475.830.000
Jumlah Produksi dalam Satu Bulan (kotak)	10.000
Harga Pokok Produksi <i>full costing</i> (Rp)	47.583
Harga Pokok Produksi Perusahaan (Rp)	40.000
Selisih hasil harga pokok produksi (Rp)	7.583

Sumber: Pengolahan data primer (2022)

Ada perbedaan dalam perhitungan harga pokok produksi saat menggunakan metode *full costing* dengan perhitungan perusahaan yang tidak menghitung biaya *overhead* pabrik variabel seperti pembelian kantong celup, aluminium foil, plastik sring, karbon stempel tanggal kadaluarsa serta biaya *overhead* pabrik tetap seperti teh hitam aroma melati dan tenaga kerja pekerja kebun. Jika perusahaan tidak menghitung biaya *overhead* pabrik variabel dalam perhitungan harga pokok produksi, hal ini disebabkan oleh pemilihan pendekatan manajemen perusahaan yang memutuskan untuk mengelola biaya *overhead* pabrik variabel sebagai biaya operasional yang terpisah. Secara rinci proses

perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dapat dilihat pada Tabel 3.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian penerapan *Business Model Canvas* PT Makin Jaya Agung memiliki evaluasi pada elemen *Customer Segments*, dimana pemasaran teh celup gaharu kepada komunitas diet dan pola hidup sehat. Evaluasi *customer segments* dalam pemasaran produk dapat dilakukan peningkatan hubungan dengan pelanggan dan menerapkan *customer relationship management* (CRM). PT Makin Jaya Agung dalam pemasaran produk yang akan dijual, telah menerapkan *Customer Relationship Management*.
2. Perhitungan Harga Pokok Produksi teh celup daun gaharu PT Makin Jaya Agung sebesar Rp. 47.583,-/kotak teh dengan total biaya selama 1 bulan menggunakan metode *full costing*. Terdapat selisih hasil harga pokok produksi antara perhitungan *full costing* dan hasil wawancara dan observasi di PT Makin Jaya Agung sebesar Rp. 7.583,-. Terjadinya perbedaan pada perhitungan harga pokok produksi disebabkan oleh pemilihan pendekatan manajemen perusahaan yang memutuskan untuk mengelola biaya *overhead* pabrik variabel sebagai biaya operasional yang terpisah.

Saran

Adapun saran yang direkomendasikan dari hasil penelitian ini adalah perlunya siklus peninjauan secara berkala oleh perusahaan sehingga dalam aplikasinya dapat selalu menyesuaikan komponen-komponen dengan perubahan dalam kebutuhan pelanggan, persaingan pasar, regulasi, teknologi, dan tren industri.

DAFTAR PUSTAKA

- Batubara, H. 2013. *Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing Pada pembuatan Etalase Kaca Dan Aluminium di UD*. Istana

- Aluminium Manado. Jurnal Emba, 1(3), pp. 217-224.
- Batubara, R., Surjanto, H Ismanelly T. 2017. *Kelayakan Daun Gaharu Endemik Sumatera Wikstroemia tenuiramis Miq) Sebagai Bahan Baku Teh Gaharu Yang Kaya Antioksidan*. Prosiding Seminar Nasional Kimia UNY, pp. 163-170.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Ves. 2012. *Business Model Generation*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo. pp. 1-288.
- Setiadi, P., Saerang, D.P.E., Runtu, T. 2014. *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Pada CV. Minahasa Mantap Perkasa*. "Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 14(2). pp. 71-80.
- Wangiyana, I.G.A.S., Sami'un. 2018. Characteristic of agarwood tea from *Gyrinops versteegii* fresh and dry leaves. *Jurnal Sangkareang Mataram*. 4 (2), pp. 41-44.
- Wiralestari, W., Firza, E., Mansur, F., 2018. *Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu 212*. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), pp. 46-52.