

Analisis Manajemen dan strategi pemasaran PT Royal Coconut

Jumidar^{1),2} Dian Fauzi²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Universitas Tamansiswa Padang

²⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis Universitas Tamansiswa Padang
Jl. Tamansiswa No. 9 Padang, Sumatera Barat, Indonesia.

e-mail: zhumidar0426@gmail.com¹⁾, dhifauzi439.df@gmail.com²⁾

Corresponden Author : dhifauzi439.df@gmail.com

ABSTRACT

This case study aims to comprehensively analyze the company profile, core principles, application of management functions, market segmentation, and competitive strategies of PT Royal Coconut within is a company engaged in coconut processing, operating in a dynamic employs a qualitative approach, and gathering data through literature. The analysis results are expected to provide indepth insights into PT Royal Coconut's operations and business strategies, as well as their implications for the company's sustainability and competitiveness.

Keywords: Management, Market Segmentation, Competi Tivi Strategy, Coconut Industry.

ABSTRAK

Studi kasus ini bertujuan untuk menganalisis secara komprehensif profil perusahaan, prinsip-prinsip inti, penerapan fungsi-fungsi manajemen, segmentasi pasar, dan strategi kompetitif PT Royal Coconut, sebuah perusahaan yang bergerak dalam pengolahan kelapa dan beroperasi di lingkungan yang dinamis. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, mengumpulkan data melalui studi literatur. Hasil analisis diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam mengenai operasional dan strategi bisnis PT Royal Coconut, serta implikasinya terhadap keberlanjutan dan daya saing perusahaan.

Kata Kunci : PT Royal Coconut, Manajemen, Segmentasi pasar, Strategi Pemasaran, Industri Kelapa.

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara tropis berbentuk kepulauan yang merupakan negara produsen kelapa di dunia. Bagi masyarakat Indonesia kelapa merupakan sumber pendapatan utama bagi petani serta kelapa memiliki berbagai manfaat bagi kehidupan, mulai dari buah, daun, batang sampai akarnya. Biasanya kelapa di olah/dibuat dalam beberapa olahan kelapa yaitu tepung kelapa, minyak goreng, virgin coconut oil dan masih banyak lagi hasil olahan dari kelapa. Sebagai produsen terbesar di dunia, kelapa di Indonesia menjadi ajang bisnis terbesar mulai dari pengadaan sarana produksi (bibit, pupuk, pestisida). Proses produksi, pengolahan produk kelapa (turunan dari daging, tempurung, sabut, kayu, lidi, dan nira). Serta aktivitas penunjangnya keuangan, irigasi, transportasi, dan perdagangan. (Kemenperin, 2008).

Sulawesi Utara merupakan salah satu daerah produksi kelapa di Indonesia yang memiliki luas areal tanaman kelapa terbesar, sehingga daerah ini sering disebut daerah nyiur melambai. Pada tahun 2016 luas areal perkebunan kelapa di Sulawesi Utara sebesar 268.409 ha atau dengan presentasi sebesar 68,40%. Produk turunan kelapa Sulawesi Utara mampu di pasarkan ke internasional karena kualitas yang dimiliki oleh produk olahan kelapa dan di minati oleh mancanegara, khususnya Belanda dan Amerika Serikat (Tatengkeng, 2011). Tersediahnya buah kelapa dalam jumlah yang cukup melimpah di Indonesia membuat pendirian industri berbasis komoditas ini cukup prespektif. Apalagi

jika industry tersebut menerapkan teknologi pengolahan secara terpadu sehingga dari bahan baku kelapa dapat dibuat berbagai macam produk olahan secara sekaligus. Pengukuran kinerja perusahaan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana perkembangan perusahaan tersebut telah tercapai. Pengetahuan mengenai kondisi yang terjadi sekarang adalah dasar perusahaan untuk melakukan perbaikan dan melakukan langkah-langkah akan di ambil pada tahap berikutnya. Pengukuran kinerja perusahaan merupakan suatu alat manajemen yang penting. Di dalam menghadapi persaingan di pasar global, perusahaan harus selalu terpacu untuk meningkatkan kinerjanya secara terus menerus. Adanya suatu pengukuran kondisi proses bisnis PT Royal Coconut Kelurahan Sarongsong Satu Kecamatan Airmadidi Kabupaten Minahasa Utara. prespektif proses bisnis internal serta prespektif pembelajaran dan pertumbuhan

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja Prinsip- prinsip yang diterapkan oleh PT Royal Coconut?
2. Apa saja fungsi manajemen dan bentuk segmentasi pasar yang digunakan oleh PT Royal Coconut ?

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengidentifikasi dan mendeskripsikan prinsip- prinsip yang diterapkan oleh PT Royal Coconut dalam menjalankan bisnisnya.

2. Menganalisis fungsi-fungsi manajemen yang diaplikasikan serta bentuk segmentasi pasar yang digunakan oleh PT Royal Coconut.

Manfaat Penelitian

- Bagi penulis, sebagai pemahaman yang mendalam mengenai praktik bisnis, manajemen, dan strategi di industri pengolahan kelapa, khususnya pada perusahaan PT Royal Coconut.
- Bagi PT Royal Coconut, sebagai benchmarking dengan analisis pesaing, PT Royal Coconut secara implisit dapat membandingkan strategi mereka dengan industri lain dengan bidang yang sama.
- Bagi akademisi dan pembaca, menyediakan studikamus nyata yang dapat digunakan sebagai bahan ajar atau diskusi dan menjadi pemahaman.

2. METODOLOGI

2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data merupakan salah satu tahapan penting dalam penelitian. Di dalam metode penelitian kualitatif yang dimaksudkan dengan data adalah segala informasi baik lisan maupun tulisan, bahkan bisa berupa gambar atau foto yang berkontribusi untuk menjawab masalah penelitian sebagaimana dinyatakan dalam rumusan masalah penelitian. Berdasarkan manfaat empiris, bahwa metode pengumpulan data kualitatif yang paling independen terhadap semua metode pengumpulan

data dan teknik analisis data adalah metode wawancara mendalam, observasi partisipasi, bahan dokumenter, serta metode-metode baru seperti metode bahan visual dan metode penelusuran bahan internet (Afrizal, 2014).

2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder yaitu data yang diperoleh berupa laporan-laporan dari informasi lain yang bersumber dari literature dan informasi lain yang berhubungan dengan PT Royal Coconut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Profil dan Sejarah PT Royal Coconut

PT. Royal Coconut didirikan pada tanggal 18 Maret 2007 Oleh Bapak Jefry Jacom, keluarga Jacom di Sulawesi Utara Kabupaten Minahasa Utara. PT. Royal Coconut beralamat di Kelurahan Sarongsong Satu Kecamatan Airmadidi Kabupaten Minahas Utara, Sulawesi Utara, Indonesia. Kantor Pusat berada di Jl. Lodan Raya 02 Blok T 01-02 Lodan Center, Jakarta Utara, Indonesia yang juga merupakan kantor pemasaran dengan pimpinan Mr. Riflex Manderos. PT. Royal Coconut khusus memproduksi "Desiccated Coconut" yang disebut juga tepung kelapa yang bnyak digunakan sebagai campuran dalam industri makanan seperti biskuit, coklat es crem dan produk makanan ringan lainnya. Seiring waktu, PT Royal Coconut memperluas lini bisnisnya. Pada tahun 2018, perusahaan mulai merambah sektor produk santan kelapa (coconut milk) dan terus mengembangkan varian produk

turunan kelapa lainnya, termasuk frozen coconut cream, liquid coconut cream, coconut chips, copra, copra meal, crude coconut oil, dan coconut shell. Mayoritas produk PT Royal Coconut ditujukan untuk pasar ekspor, mencakup negara- negara di Eropa Barat dan Timur, Turki, dan negara-negara Timur Tengah lainnya. Perusah/aan ini dikenal karena komitmennya terhadap kualitas tinggi dan konsistensi produk, didukung oleh fasilitas manufaktur modern dan tenaga kerja profesional. Negara tujuan pemasaran produk ini adalah negara- negara Eropa Barat dan Timur, dan sebagian negara-negara di Afrika. Sasaran utama perdagangan adalah 100% export.

Visi Misi PT Royal Coconut

PT. Royal Coconut telah menerapkan Rencana Kerja Jaminan Mutu lewat penggunaan suatu sistem keamanan pangan HACCP(Hazard Analysis And Critical Control Point) atau Analisis Bahaya dan Pengendalian Titik Kritis. Sistem HACCP yang berbasis ilmu pengetahuan dan sistematis, mengidentifikasi bahaya spesifik dan tindakan control untuk menjamin keamanan makanan. HACCP adalah alat untuk menilai bahaya spesifik dan menetapkan sistem kontrol yang fokus pada pencegahan dari pada mengandalakan pengujian pada produk akhir. Sistem HACCP mampu mengakomodasi perubahan, seperti kemajuan dalam desain peralatan, pengolahan prosedur atau perkembangan teknologi. Rencana Kerja Jaminan Mutu:

1. Tujuan ditetapkan HACCP di PT. Royal Coconut untuk memproduksi desiccated coconut yang berdampak pada

kualitas dan kuantitas produknya yang aman dan higienis untuk konsumsi manusia serta dapat berkompetitif di pasar global.

2. Sasaran mutu zero defect di PT. Royal Coconut memberikan tingkat risiko yang kecil bagi perusahaan maupun konsumen dengan mendorong tingkat ketelitian dan kompetensi bersama untuk memenuhi standard mutu nasioanal maupun internasional.

3. Manajemen dan karyawan bertekad mewujudkan HACCP sebagai budaya kerja dilingkungan pabrik PT. Royal Coconut.

3.2 Prinsip dan Jenis Perusahann PT Royal coconut

- **Kualitas dan Konsistensi:** Perusahaan sangat berkomitmen untuk menyediakan produk dengan standar tertinggi dan konsistensi yang terjaga. Ini ditunjukkan melalui berbagai sertifikasi yang dimiliki (Halal MUI, KOSHER, HACCP, USDA Organic, EU Organic, FSSC 22000) yang menjamin keamanan pangan dan kualitas produk.
- **Keunggulan Operasional:** Dengan fasilitas manufaktur yang ditempatkan dekat perkebunan dan penggunaan teknologi modern, PT Royal Coconut berusaha mencapai keunggulan operasional dalam proses produksi.
- **Keberlanjutan dan Akses Bahan Baku:** Pemanfaatan bahan baku lokal yang melimpah dan penempatan pabrik yang strategis menunjukkan fokus pada keberlanjutan pasokan dan efisiensi logistik.

- Orientasi Pelanggan: Misi perusahaan adalah menjadi pemasok produk turunan kelapa terbesar di Indonesia yang berorientasi pada kepuasan pelanggan.

Jenis Perusahaan:

PT Royal Coconut termasuk dalam jenis perusahaan manufaktur (pengolahan) dan eksportir di sektor agribisnis, khususnya dalam industri pengolahan kelapa. Perusahaan ini mengolah bahan baku kelapa mentah menjadi berbagai produk jadi dan semi- jadi untuk pasar industri makanan global.

3.3 Penerapan Fungsi Manajemen dan Komunikasi di PT Royal Coconut

Dalam menjalankan usahanya perusahaan dipimpin oleh seorang direktur sebagai pemegang kekuasaan tunggal dalam perusahaan. Direktur bertanggung jawab dalam setiap aktivitas perusahaan, baik dalam menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan; memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer); menyetujui anggaran tahunan perusahaan; dan menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan. PT. Royal Coconut Airmadidi memiliki 354 orang karyawan yang memiliki 3 waktu shift kerja, yaitu shift pagi (jam 6 s/d 2 siang) shift siang (jam 2 s/d 10 malam) dan shift malam (jam 10 s/d jam 6 pagi). Dalam sekali produksi biasanya menghabiskan waktu 20 jam (jam 6 pagi s/d jam 2 malam), ini pun jika tidak ada kendala seperti kerusakan pada alat produksi. Perusahaan perlu menyusun struktur organisasi agar dapat membantu pencapaian tujuan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, fungsi dan

kedudukan dari masing-masing karyawan yang ada dalam perusahaan dapat terlihat sehingga masing-masing karyawan dapat menjalankan tugas dan fungsinya. Setiap anggota organisasi harus mengetahui dari siapa dia menerima perintah dan kepada siapa ia harus bertanggung jawab atas semua tugas yang diterimanya.

3.4 Bentuk Segmentasi Pasar PT royal coconut

Sejak awal didirikannya perusahaan PT Royal Coconut telah memasarkan produk nya keluar negeri seperti Uni Emirste Arab, Dubai Amerika Serikat, Belanda, Jerman, Rusia, dan Turki. perusahaan berusaha menarik konsumen dengan menawarkan kualitas terbaik dari produk yang dihasilkan. Segmentasi geografis, Eropa Barat dan timur, pasar ekspor utama perusahaan Timur Tengah (turki dan lainnya) pasar ekspor yang berkembang. Negara Asia lainnya potensi pasar yang mungkin dieksplorasi.

3.5 Pesaing dan Strategi Bersaing PT Royal Coconut

Pesaing PT Royal Coconut merupakan pasar lain yang beroperasi produk kelapa juga pesaingnya termasuk perusahaan yang memproduksi tepung kelapa dan produk olahan kelapa lainnya, persaingan ini mendorong PT Royal Coconut untuk terus meningkatkan kualitas produk dan efisiensi operasional.

Strategi bersaing yang digunakan PT Roya Coconut fokus pada kualitas menekankan kualitas produk tepung kelapa sebagai keunggulan kompetitif utama. Diverifikasi produk PT Royal Coconut juga menghasilkan produk sampingan seperti kopra, kemudian efisiensi operasional dan inovasi baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Di lihat dari profil PT Royal Coconut telah meneguhkan posisinya di industri dengan mengedepankan prinsip fundamental yaitu mempertahankan kualitas produk secara konsisten. Dedikasi terhadap kualitas ini tidak hanya menjadi inti dari operasional perusahaan, tetapi juga menjadi fondasi utama dalam membangun kepercayaan konsumen dan reputasi merek. Dengan menjadikan kualitas sebagai prioritas utama, PT Royal Coconut berhasil menciptakan produk yang unggul dan diakui di pasar. Hal ini menunjukkan komitmen perusahaan untuk tidak hanya memenuhi, tetapi melampaui ekspektasi pelanggan, yang pada gilirannya berkontribusi pada loyalitas pelanggan jangka panjang dan keunggulan kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ma'ruf, A. (2022). *Analisa Strategi Pemasaran Produk Tepung Kelapa Pada Pt. Royal Coconut Airmadidi Kabupaten Minahasa Utara Sulawesi Utara* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri manado).
- Piri, S. D., & Jorie, R. J. (2016). Analisa Rantai Pasokan Produk Turunan Kelapa (Studi Pada PT. Royal Coconut Minahasa Utara). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(2).Hardjowigeno,
- Doppo, M. R., Lolowang, T. F., & Lorraine, W. (2017). Analisis kinerja industri tepung kelapa PT. Royal Coconut kelurahan

