

BAB III

ANALISIS DISKRIPITIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah PT Dan Liris

PT Dan Liris adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, yang sudah mengirimkan produk-produk berkualitas ke pasar internasional lebih dari 20 negara di 5 benua dan juga ke pasar domestik. Pada tahun 1946 Kosoem Tjokrosaputro mendirikan perusahaan yang bernama Keris Group. Keris Grup semakin meningkat dan berkembang sehingga mempunyai beberapa perusahaan, diantaranya, PT Dan Liris, PT Batik Keris, PT Rempa Solo *Syntetics*, PT Keris *Galery* dan lain-lain.

PT Dan Liris mulai berdiri pada 25 April 1974 dengan surat izin usaha perdagangan SIUP No. 18211.35PB VII 1991. Pada awalnya PT Dan Liris adalah perusahaan yang menangani pertenenan yang digunakan pada industri PT Batik Keris. Nama Dan Liris sendiri berasal dari kata Udan (dalam bahasa jawa berarti hujan) dan Liris yang berarti rintik-rintik. Filosofi dari nama tersebut, yaitu diharapkan PT Dan Liris dalam kelangsungan hidup dan rejeki berjalan stabil dan terus menerus.

PT Dan Liris dari tahun ke tahun semakin berkembang, pada tahun 1976 menambah industrinya yang dapat menghasilkan benang. Kemudian pada tahun 1978 menambah industrinya untuk memproduksi pakaian yang bisa langsung digunakan oleh konsumen, atau disebut pakaian jadi dan khusus

di ekspor ke luar negeri. Melalui divisinya yg terbaru, *spinning, weaving, dyeing printing* dan garmen saat ini PT Dan Liris menghasilkan benang, kain *greige* dan kain *printing*. Didukung oleh lebih dari 8.000 tenaga kerja yang terampil dan mesin-mesin mutakhir, dapat menghasilkan 7,5 juta unit produksi garmen per tahun dan 91.000 *ball* benang pertahun. PT Dan Liris telah menjadi mitra terpercaya pilihan merek-merek kelas dunia seperti DKNY, Disney, Dunhill, dan lain-lain.

3.1.2 Visi dan Misi

Adapun visi dan misi dari PT Dan Liris, yaitu:

Visi : PT Dan Liris bertekad untuk membahagiakan semua pemangku kepentingan, yaitu pemegang saham, pelanggan, karyawan, rekanan dan masyarakat.

Misi : a. Membahagiakan pemegang saham dengan memastikan kondisi perusahaan yang sehat dan maju, baik secara keuangan dan produktivitas.

b. Memuaskan pelanggan melalui baiknya pelayanan, kualitas, inovasi dan harga. -

c. Membahagiakan karyawan dengan menjamin kesejahteraan dan keamanan bekerja.

d. Membahagiakan masyarakat sekitar dengan keberadaan PT Dan Liris, juga melalui aktivitas sosial/ program untuk masyarakat.

3.1.3 Nilai Perusahaan

Perusahaan menempatkan kebahagiaan sebagai tujuan utama bagi semua pemangku kepentingan, dimana untuk mencapai kebahagiaan itu, seluruh anggota PT Dan Liris harus mempunyai nilai-nilai yang sama, yaitu:

- a. Keimanan : beriman kepada tuhan, memiliki integritas, jujur, setia dan rendah hati.
- b. Pemberi solusi : memiliki mental yang kuat, cerdas dan kreatif dalam mencari pemecahan masalah
- c. Tangguh : memiliki semangat pantang menyerah, ulet, gigih, disiplin, dan bertanggung jawab.

3.1.4 Penghargaan dan Sertifikasi

Setelah lebih dari 40 tahun berdiri, PT Dan Liris mendapatkan beberapa penghargaan, diantaranya:

- a. Piagam Penghargaan Kesetiakawanan Sosial di tahun 2016.
- b. Sertifikasi *Oeko-tex Standart* 100 periode 2018-2019.
- c. Sertifikasi Kode Etik pemasok AEON tahun 2013-2016.
- d. Piagam *Global Security Verification* untuk Rantai Pasok.
- e. Sertifikat ISO 9001 : 2008 Dianugrahkan Kepada Divisi Tekstil.
- f. Sertifikat ISO 9001 : 2008 Dianugrahkan Kepada Divisi Garmen.
- g. Penghargaan Kementerian Perindustrian Atas Peremajaan Mesin pada tahun 2010.
- h. Pencapaian *Blue* Rangking Pada Program dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

- i. Top CSR (*Coorporate Social Responsibility*) *Improvement* 2017.

3.1.5 Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada PT Dan Liris meliputi rangkaian organisasi dan penjabaran tugas dan wewenang. Dengan adanya struktur organisasi dapat mengetahui tugas kelompok kerja masing-masing yang ada pada perusahaan. Gambar struktur organisasi dapat dilihat pada Lampiran 2.

3.1.6 Tugas dan Wewenang

Dalam mencapai tujuan perusahaan setiap perusahaan membagi tugas dan wewenangnya, berikut ruang lingkup kerja pada perusahaan PT Dan Liris yang dapat dilihat pada Tabel 3.1 :

Tabel 3.1
Ruang Lingkup Kerja Struktur Organisasi PT Dan Liris

Unit Kerja Organisasi	Ruang Lingkup Kerja
Dewan Komisaris	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengkoordinasi pencapaian visi, misi dan nilai-nilai yang terkandung dalam perusahaan. 2. Mengawasi bagian dibawahnya agar tertib berdasarkan peraturan yang telah ditetapkan. 3. Mengkoordinasi kepentingan para pemegang saham sesuai dengan Anggaran Dasar Perusahaan. 4. Menilai pengesahan neraca dalam perhitungan laba rugi dan mewakili para pemegang saham.
Presiden Direktur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memimpin dan mengawasi perusahaan bersama dengan Kepala Divisi. 2. Merencanakan pelaksanaan kegiatan perusahaan.

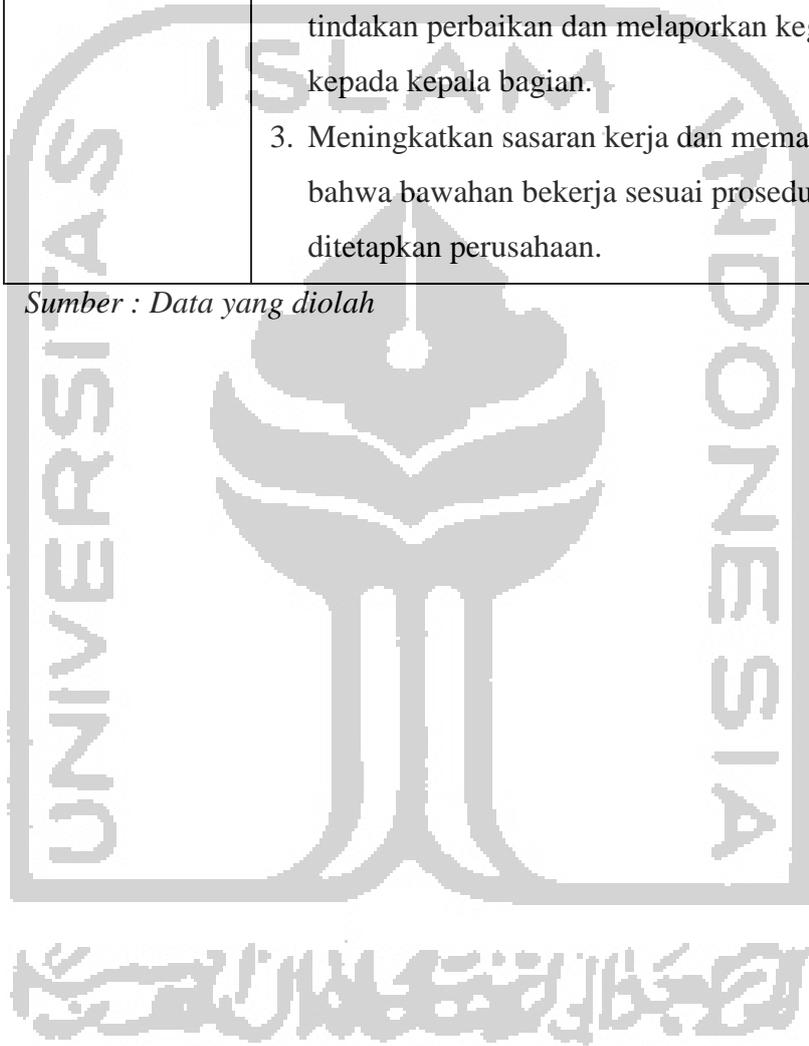
Lanjutan Tabel 3.1

	3. Mempertanggungjawabkan hasil kinerja yang telah dijalankan kepada pimpinan.
Kepala Divisi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merencanakan kegiatan untuk mengembangkan dan memajukan perusahaan. 2. Menetapkan metode yang dapat membantu menjalankan tugas dan wewenang kelompok kerja. 3. Menciptakan suasana yang mampu menemukan penemuan baru untuk perusahaan. 4. Mengawasi dan mengendalikan kelompok kerja kepala bagian.
Kepala Bagian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaksanakan tugas dari pimpinan. 2. Mengontrol dan mengawasi kegiatan yang berhubungan dengan sistem mutu dalam bagiannya 3. Memberikan arahan dan motivasi kepada kelompok dibawahnya. 4. Merencanakan pelatihan untuk kelompok dibawahnya. 5. Mengevaluasi kelompok dibawahnya dan bertanggungjawab kepada pimpinan.
Kepala Seksi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjadi koordinator pada saat kegiatan sehari-hari dan memberi arahan kepada kelompok dibawahnya. 2. Mendata, mengevaluasi, menetapkan tindakan tindakan perbaikan dan melaporkan kegiatan kepada kepala bagian. 3. Memberikan pelatihan kerja kepada bawahan untuk meningkatkan kualitas sumber daya pada karyawan atau kelompok dibawahnya. 4. Meningkatkan kualitas kerja dan memastikan bahwa divisi dibawahnya bekerja sesuai prosedur.

Lanjutan Tabel 3.1

Kepala Sub Seksi	<ol style="list-style-type: none">1. Memberikan arahan atau pelatihan divisi dibawahnya pada saat melakukan pekerjaan, agar mendapat hasil yang maksimal dalam bekerja2. Mendata, mengevaluasi, menetapkan tindakan tindakan perbaikan dan melaporkan kegiatan kepada kepala bagian.3. Meningkatkan sasaran kerja dan memastikan bahwa bawahan bekerja sesuai prosedur yang ditetapkan perusahaan.
---------------------	--

Sumber : Data yang diolah



3.2 Data Khusus

3.2.1 Strategi Pemasaran

A. Segmenting

Agar pengelompokan pasar berjalan dengan efektif maka perlu diperhatikan syarat-syarat pengelompokan pasar. PT Dan Liris mempunyai ukuran tersendiri agar segmentasi pasar yang tersebar berjalan dengan lancar. Syarat yang harus diperhatikan, antara lain, *measurability* atau pembeli harus dapat diukur atau dapat didekati. *Accessibility*, yaitu perusahaan dapat memusatkan/mengarahkan usaha pemasarannya pada segmen yang dipilih. Yang terakhir *substantiability*, yaitu pasar sasaran harus cukup menguntungkan agar dapat mempertimbangkan program-program pemasarannya.

Segmentasi pasar yang digunakan produk benang pada PT Dan Liris yaitu Segmentasi pasar dilihat dari segi geografis pasar dan demografis pasar. Jika dilihat dari segi geografis pasar produk PT Dan Liris sudah banyak dikenal di wilayah dalam negeri maupun luar negeri. Dalam negeri seperti, Jawa Timur, Jawa Barat, Jawa Tengah dan lain-lain. Untuk ekspor benang pernah ke China dan Korea.

Apabila dilihat dari segi demografis pasar PT Dan Liris sebagai produsen *textile* adalah pria atau wanita yang bekerja di kantoran, atau di bidang *textile* yang membutuhkan produk benang untuk membuat kain tenun atau kain *printing*.

B. Targeting

Targeting adalah mengevaluasi setiap segmen pasar yang menarik kemudian memilih satu atau lebih untuk menjadi sasaran pasar. Perusahaan tentunya membeda-bedakan target pasar atau yang disebut dengan *Differensiasi segment*. Dalam menentukan target pasar, PT Dan Liris menggunakan pola pasar *selective specialization*, dimana memilih sejumlah segmen pasar yang atraktif yang sesuai dengan tujuan. PT Dan Liris memilih perusahaan yang membutuhkan benang, diantaranya perusahaan garmen/konveksi dan perusahaan *weaving/knitting* (tenun/rajut) yang memesan dalam skala besar atau kecil. Dengan pasar sasaran ini, perusahaan berharap dapat memberikan kualitas terbaik dan sesuai dengan permintaan konsumen.

C. Positioning

Positioning merupakan kegiatan perusahaan untuk mendesain produk dan menciptakan citra produk di benak konsumen. Dalam melakukan *positioning* produk benang, PT Dan Liris memposisikan benang dengan kualitas terbaik dan harga yang kompetitif. Dengan slogan / motto yang terdapat dalam divisi *marketing* “*Be The Right Person*” (Jadilah orang yang tepat), PT Dan Liris selalu berusaha menciptakan citra baik perusahaan kepada masyarakat sekitar bahwa perusahaan mampu menjadi yang terbaik dengan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan memperhatikan kualitas produk yang dilakukan secara teliti.

Dalam menentukan *positioning* PT Dan Liris menggunakan variabel harga dan variabel pemakai.

1. Variabel harga dan kualitas, salah satu keunggulan dari produk benang PT Dan Liris adalah harga dan kualitas produk. Harga produk yang ditawarkan relatif terjangkau dan dengan kualitas produk benang yang bagus.
2. Variabel menurut pemakai, saat ini produk benang PT Dan Liris dalam posisi produk benang terbaik di sejumlah perusahaan. Hal ini terbukti dari banyaknya pelanggan hingga saat ini.

3.2.2 Bauran Pemasaran

A. Produk (*Product*)

Dalam menentukan bauran pemasaran, perusahaan harus mengetahui produk apa yang akan ditawarkan kepada pelanggan. Di dalam divisi tekstil PT Dan Liris menghasilkan 3 produk yang tahan lama (*durable goods*) diantaranya, benang, kain *grey* (setengah jadi) dan kain *dyeing & printing*. Produk Benang yang dihasilkan di PT Dan Liris ada berbagai macam, sudah menghasilkan lebih dari 91.000 *ball* benang per tahun dengan menggunakan 111.000 mesin pemintal. Gambar mesin pemintal bisa dilihat pada Lampiran 4. Benang yang dihasilkan adalah benang dengan kualitas bahan baku terbaik sesuai permintaan konsumen. Setiap *ball* benang, bisa berisi sampai 96 *cone* benang. Setiap *cone* benang mempunyai berat sebesar 1.89 kg. Saat ini, benang yang sering dipesan

adalah benang CD 30 dan 40 (*Carded*) serta CM 30 dan 40 (*Combed*) dengan komposisi bahan baku sebesar 100% kapas.

Benang yang dihasilkan dari PT Dan Liris tentunya mempunyai manfaat bagi konsumen, selain diproduksi untuk dikonsumsi sendiri, PT Dan Liris juga melebarkan sayapnya ke perusahaan *weaving* atau perusahaan yang mengelola kain *grey* (kain setengah jadi). Produk yang dihasilkan dari PT Dan Liris termasuk dalam 3 tingkatan, dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2
Tingkatan Produk Benang PT Dan Liris

Tingkatan	Keterangan
<i>Core Benefit</i>	Produk benang yang digunakan untuk membuat kain grey (kain setengah jadi) oleh perusahaan tenun atau <i>weaving</i> .
<i>Actual Product</i>	Produk benang dengan kualitas kapas terbaik dan berstandar <i>Cotton USA</i> .
<i>Augmented Product</i>	Produk benang dengan tambahan pelayanan apabila benang yang dibeli mendapat kerusakan, maka akan diganti dengan produk yang baru.

Adanya 3 tingkatan tersebut, produk benang dapat memberikan manfaat dan bisa digunakan dalam oleh pelanggan. Selain itu, pelanggan juga mendapat pelayanan apabila dalam sebuah produk terdapat

kesalahan. Dalam kegiatan produksinya, PT Dan Liris mempunyai beberapa prosedur, diantaranya apabila melakukan pemesanan produk benang, maka dari pihak marketing harus memberikan surat *order* produksi dan diberikan kepada pihak produksi (*spinning* 1,2,3). Kemudian marketing juga memberikan surat *sales contract* kepada konsumen atau buyer, untuk memberitahu mengenai barang yang dibeli sesuai dengan pesanan. Gambar surat *order* produksi dan surat *sales contract* terdapat pada Lampiran 8 dan Lampiran 9.

PT Dan Liris selalu berusaha menghasilkan produk yang berkualitas, sehingga perlu memperhatikan hal-hal yang mampu memajukan produk-produknya, terutama produk benang. Untuk menghasilkan benang yang berkualitas, perusahaan memperhatikan bahan baku utama dan inovasi dari produk tersebut.

Berikut penjelasan bahan baku dan inovasi produk benang di PT Dan Liris:

a. Bahan baku

Bahan baku yang digunakan oleh PT Dan Liris untuk memproduksi benang yaitu kapas yang diimpor dari luar negeri seperti, Amerika, Brazil dan Australia yang tentunya menghasilkan kapas dengan kualitas terbaik. Kapas diolah melewati beberapa tahap untuk meminimalisir adanya kontaminasi benda-benda yang tercampur pada kapas. Kapas yang digunakan oleh perusahaan bisa

dilihat dalam Gambar 3.1, dan kapas yang tidak bisa digunakan dilihat dalam Gambar 3.2.



Sumber : Data Pribadi

Gambar 3.1
Kapas yang tersimpan di gudang



Sumber : Data Pribadi

Gambar 3.2
Kapas yang tidak bisa digunakan

b. Inovasi Produk

PT Dan Liris menciptakan strategi inovasi produk dengan menambah jenis benang yang dihasilkan, saat ini lebih dari 30 jenis benang yang dihasilkan. Produksi benang saat ini mengalami peningkatan penjualan, terbukti adanya kenaikan penjualan dari tahun 2018 hingga tahun 2019. Grafik penjualan benang dapat dilihat pada Lampiran 7. Dengan adanya peningkatan penjualan tentunya dipengaruhi oleh inovasi yang telah dilakukan PT Dan Liris yaitu memperbarui teknologi yang digunakan. Mesin yang digunakan dalam produksi benang yaitu mesin pemintal dengan jumlah 110.000 unit, dan terbagi menjadi 3 bagian *spinning* 1, *spinning* 2 dan *spinning* 3. Setiap *spinning* menghasilkan jenis benang yang berbeda-beda, dan terdapat gudang besar untuk menyimpan benang apabila telah di produksi. Dalam setiap jenis benang yang di produksi biasanya dibedakan berdasarkan komposisi yang terkandung pada benang. Adapun jenis benang yang dihasilkan PT Dan Liris dapat di lihat pada Tabel 3.3 :

Tabel 3.3
Jenis Benang PT Dan Liris

No	Kategori	Komposisi / <i>Blended</i>
1	<i>Cotton 8's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
2	<i>Cotton 10's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
3	<i>Cotton 12's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
4	<i>Cotton 16's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
5	<i>Cotton 20's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
6	<i>Cotton 21's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>

Lanjutan Tabel 3.3

7	<i>Cotton 30's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
8	<i>Cotton 32's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
9	<i>Cotton 35's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
10	<i>Cotton 40's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
11	<i>Cotton 42's Carded</i>	100% <i>Cotton</i>
12	PC 10 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
13	PC 16 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
14	PC 20 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
15	PC 26 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
16	PC 28 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
17	PC 30 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
18	PC 32 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
19	PC 36 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
20	PC 40 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
21	PC 45 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
22	PC 50 <i>Combed</i>	<i>Polyester & Cotton</i>
23	<i>Cotton 16's Combed</i>	100% <i>Cotton</i>
24	<i>Cotton 20's Combed</i>	100% <i>Cotton</i>
25	<i>Cotton 30's Combed</i>	100% <i>Cotton</i>
26	<i>Cotton 40's Combed</i>	100% <i>Cotton</i>
27	<i>Cotton 50's Combed</i>	SG
28	<i>Cotton 80's Combed</i>	SG
29	<i>Cotton 30's Combed</i>	<i>Pima Mix</i>
30	<i>Cotton 40's Combed</i>	<i>Pima Mix</i>
31	<i>Cotton 60's Combed</i>	<i>Pima</i>
32	<i>Cotton 80's Combed</i>	<i>Pima</i>
33	<i>Cotton 100's Combed</i>	<i>Pima</i>
34	<i>Cotton 120's Combed</i>	<i>Pima</i>
35	<i>Cotton 20's Carded (slub)</i>	100% <i>Cotton</i>

Keterangan :

1. 100% *Cotton* yaitu benang dengan komposisi 100% berbahan kapas
2. *Polyester & Cotton* yaitu benang dengan komposisi campuran antara *polyester* dan kapas asli sebesar 65% dan 35%, ada juga yang 60% dan 40%.
3. *Pima mix* yaitu benang dengan campuran antara kapas pima dengan kapas SG atau kapas reguler.

B. Harga (*Price*)

Pemilihan harga jual untuk dalam negeri atau luar negeri membutuhkan pertimbangan dan perhitungan yang matang, dapat dilihat dengan harga yang ditetapkan dapat menutup semua biaya produksi atau malah justru merugikan. Penetapan harga di dalam PT Dan Liris, yaitu penetapan harga berdasarkan biaya, dengan menghitung beberapa biaya yang dikeluarkan mulai menghasilkan, mendistribusikan, dan menjual produk.

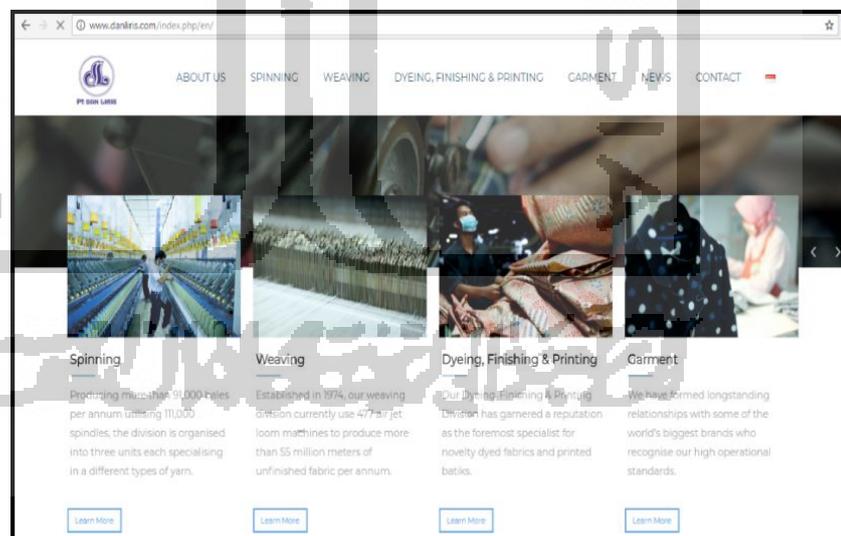
Penetapan harga pemasaran tiga produk textile di PT Dan Liris hampir sama. Dengan melihat harga bahan baku, harga pasaran, wilayah pengiriman dan harga pesaing dari luar. Setiap bulan harga produk PT Dan Liris bisa berubah-ubah sehingga tidak bisa menjadi acuan. Ada banyak faktor penyebabnya, salah satunya yaitu bahan baku untuk membuat produk itu sendiri. Harga jual untuk produk benang sendiri, berkisar Rp. 7 juta sampai Rp. 9 juta per *ball*, dan bisa berubah-ubah setiap saat.

C. Promosi (*Promotion*)

Kegiatan promosi yang dilakukan PT Dan Liris dalam memperkenalkan dan mempromosikan produknya telah dilakukan secara maksimal dan rutin. Kegiatan promosi ini dilakukan agar produk PT Dan Liris terutama produk benang dapat dikenal masyarakat lokal maupun luar. Berikut kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Dan Liris :

1. Iklan

Dalam periklanan, PT Dan Liris menggunakan *website* sebagai sarana promosi untuk menarik minat pelanggan baru. Dalam *website* perusahaan berisi tentang profil perusahaan, alamat serta produk-produk yang ditawarkan. *Website* PT Dan Liris bisa dilihat dalam Gambar 3.3 dan Lampiran 10.



Sumber : www.danliris.com

Gambar 3.3
Website PT Dan Liris

2. Penjualan langsung (*personal selling*)

Dalam strategi promosi *personal selling*, PT Dan Liris melakukan penjualan dengan cara menawarkan produk kepada perusahaan yang baru atau perusahaan yang sudah lama tidak memesan produk dari PT Dan Liris. Pada saat menawarkan produk, PT Dan Liris mendatangi perusahaan yang menjadi sasaran dan memberikan *sample* produk benang secara gratis kepada *buyer*. Hal ini adalah strategi agar *buyer* tertarik untuk membeli produk PT Dan Liris. *Sample* produk benang dapat dilihat pada Lampiran 3. Selain itu, *personal selling* juga menawarkan produk benang yang baru dengan menggunakan *email* yang beridentitas PT Dan Liris (nama@danliris.com), hal ini untuk menjalin hubungan jangka dengan *buyer*. Penjualan langsung juga dapat terjadi pada saat pameran, PT Dan Liris sering mengikuti pameran ke berbagai daerah baik di dalam negeri maupun luar negeri. Gambar stand pameran dapat dilihat pada Gambar 3.4 dan Lampiran 6.



Sumber : Marketing Benang

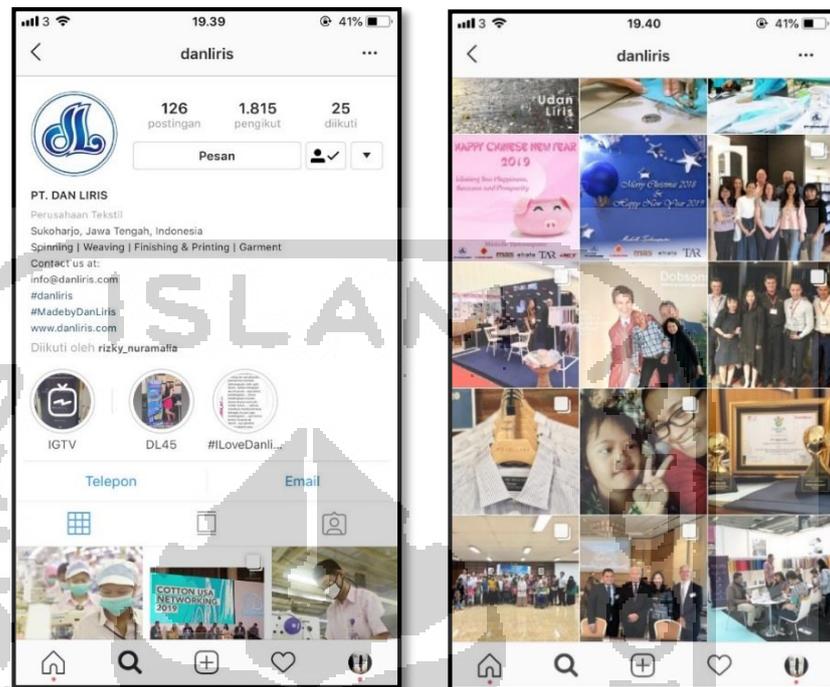
Gambar 3.4
Pameran di Bandung

3. *Public Relations* (Hubungan Masyarakat)

Dalam melakukan kegiatan promosi, perusahaan harus melakukan hubungan baik dengan pelanggan. *Public relations* yang terjadi pada PT Dan Liris yaitu dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Selain itu, mengevaluasi apabila ada kekurangan dalam produk yang ditawarkan. Hal terpenting dalam *public relations* yaitu berkomunikasi, bisa dengan cara berkomunikasi secara langsung atau tidak langsung. PT Dan Liris sering melakukan kunjungan ke industri yang lain, untuk silaturahmi dan mengevaluasi terhadap barang yang telah dibeli pelanggan.

4. Publikasi

PT Dan Liris mempublikasikan kegiatan pemasarannya pada akun media sosial *Instagram* (@danliris) untuk memberikan informasi kepada pelanggan. Akun *Instagram* berisi kegiatan pameran di dalam negeri maupun luar negeri dan kegiatan seputar perusahaan. Akun *Instagram* juga digunakan sebagai alat untuk memperkenalkan PT Dan Liris agar lebih dikenal oleh masyarakat umum. Selain *Instagram*, alat publikasi yang lain yaitu brosur yang berisi tentang PT Dan Liris dan produk yang ditawarkan. Akun *Instagram* dapat dilihat pada Gambar 3.5 dan gambar brosur bisa dilihat dalam Lampiran 5.



Sumber : Instagram @danliris

Gambar 3.5
Akun Instagram PT Dan Liris

D. Tempat

PT Dan Liris berlokasi di Kelurahan Banaran, Kecamatan Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57193, dan mempunyai cabang di Karanganyar & Jakarta. PT Dan Liris buka setiap hari Senin - Kamis pukul 08.00 WIB – 16.00 WIB, hari Jumat 08.00 WIB – 16.30. dan hari Sabtu pukul 08.00 WIB – 12.30 WIB. Di Sukoharjo, PT Dan Liris terletak

di tempat yang strategis dan mudah dijangkau, diantaranya :

- a. Timur : Kelurahan Tipes, Cemani, Pasar Klewer
- b. Selatan : Desa Candi, Grogol, arah Wonogiri
- c. Utara : Desa Gambiran, Jati, Kota Surakarta

d. Barat : Desa Banaran, Laweyan (merupakan wilayah home industry batik), arah Jalur Yogyakarta, Semarang.

Di Karanganyar tepatnya di desa Blubukan, Colomadu, Karanganyar. Lokasi produksi benang yang berada di PT Dan Liris Cabang banaran terdapat tiga bagian *spinning* dan gudang, masing-masing bagian memproduksi jenis benang yang berbeda.

Situasi produksi benang dan gudang benang dapat dilihat pada Gambar 3.6 sampai Gambar 3.7.



Sumber : Data Pribadi

Gambar 3.6
Tempat Produksi Benang



Sumber : Data Pribadi

Gambar 3.7
Gudang Benang (Spinning 1)

Dalam strategi pemasaran, selain menjelaskan lokasi produksi barang juga menjelaskan mengenai saluran distribusi yang menjadi sasaran tempat menyalurkan barang atau produk ke konsumen.

Produk benang yang dihasilkan adalah jenis benang yang tidak bisa digunakan langsung oleh konsumen. Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi grosir produk industri. Saluran distribusi ini melalui perantara perusahaan besar (*weaving*) untuk diolah kembali menjadi kain setengah jadi dan kain *printing*. Setelah dari perusahaan besar, kemudian sampai ke pengecer dan konsumen

langsung. Beberapa saluran distribusi PT Dan Liris dapat dilihat pada

Tabel 3.4.

Tabel 3.4
Saluran distribusi PT Dan Liris

No.	Nama Perusahaan	Daerah
1.	PT. GKBI	Yogyakarta
2.	PT. Primissima	Yogyakarta
3.	CV. Milankori Persada	Yogyakarta
4.	PT. Niaga Kurnia	Bandung
5.	PT. Gucci Ratu Textile	Bandung
6.	PT. Nagasaki Kurnia Textile	Bandung
7.	PT. Santoso Kurnia Jaya	Bandung
8.	CV. Damai Prima	Bandung
9.	PT. Alya Sekawan Textile	Jakarta
10.	PT. Indonesian Knitting Factory	Semarang
11.	PT. Kesatria Manunggal	Pekalongan
12.	PT. Agung Kuncoro Textile Indonesia	Solo
13.	PT. Lucky Print Abadi	Cikarang
14.	PT. New Minatex	Jawa Timur
15.	PT. Ames Indah	Cibinong
16.	Daya Otex	China
17.	Huafang Co. LTD	China
18.	Xiamen ITG Group Corp	Shanghai China
19.	Shandong Shengrun	China

3.2.3 Kendala dalam Strategi Pemasaran yang ditetapkan

Setiap perusahaan pasti mempunyai kendala pada kegiatan pemasarannya. Dalam melakukan kegiatan pemasarannya, PT Dan Liris mempunyai beberapa kendala, diantaranya:

a. Kendala pada proses produksi

Pada proses produksi, kapas yang digunakan untuk membuat benang mudah terkontaminasi dengan serat yang bukan kapas. Selain itu, bahan baku yang digunakan tidak bisa terkena air, dikarenakan akan merusak bahan tersebut.

b. Kendala pada sumber daya manusia

Kurangnya sumber daya manusia di tim ekspedisi, sehingga pada saat muat barang memakan banyak waktu dan berpengaruh pada proses pengiriman atau pengambilan barang apabila ada keterlambatan muat barang.

c. Kendala pada gudang

Terbatasnya tempat pintu gerbang gudang, membuat truk sulit untuk masuk ke gudang. Jadi, apabila dalam melakukan muat barang terjadi hujan deras, maka tidak dapat memuat barang. Dikarenakan barang tidak bisa terkena air hujan.

d. Kendala dalam penetapan harga

Adanya fluktuasi harga pada bahan baku kapas impor, sehingga terjadi penetapan harga yang tidak stabil. Harga yang ditetapkan bisa

berubah setiap waktu, karena dipengaruhi oleh bahan baku utama, transportasi dan biaya produksi.

