

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

3.1 Aspek Produksi

a) Tempat Pelaksanaan

Tempat yang digunakan dalam pembuatan produk “Lotion Melova Care 3in1” yaitu di Laboratorium Universitas Muhammadiyah Gresik

b) Metode Pembuatan Produk

➤ Alat :

Mortir, Timbangan, Baskom, Blender, Beaker glass, Gelas ukur, Hand blender, Kertas saring, Pipet tetes, Pisau dan teleman, Batang pengaduk, Corong kaca, Kain saring, Kemasan botol, Kemasan kardus, Label kemasan, Handsanitizer, Masker, Gunting, Nampan

➤ Bahan :

Kulit putih semangka, Daun jambu biji, Asam stearate, Setil alcohol, Paraffin liquid, Gliserin, Trietanolamin, Propil paraben, Metil paraben, BHT, Essence, Aquades

➤ Cara Pembuatan :

Link video pembuatan terdapat pada link berikut (<http://surl.li/lkvci>)

1. Disiapkan alat dan bahan
2. Ditimbang fase minyak : asam stearate 0,6g, setil alcohol 0,9 g, propil paraben 0,18 g, paraffin liquid 2,1 g dan BHT 0,06 g masukkan ke dalam cawan porselin di atas waterbath aduk sampai homogen (Massa 1)
3. Ditimbang fase air : Gliserin 1,5 g, TEA 0,5 g, dan metil paraben 0,09 g masukkan ke dalam cawan porselin di atas waterbath aduk ad homogen (Massa 2)
4. Dimasukkan massa 2 ke dalam massa 1 aduk sampai homogen
5. Dibuat sari kulit putih semangka dengan menimbang kulit putih semangka kering 30 g lalu blender hingga halus dan disaring untuk memperoleh sarinya
6. Dipanaskan sari kulit putih semangka selama 15 menit kemudian ditimbang hasil ekstrak sari kulit putih semangka sebanyak 16 g
7. Dilakukan infusa daun jambu biji selama 15 menit, dengan menimbang daun jambu biji kering sebanyak 10 g lalu diblender hingga halus kemudian diinfusa
8. Dimasukkan hasil ekstrak sari kulit putih semangka sebanyak 16 g dan sari daun jambu biji 8 g ke dalam mortir aduk sampai tercampur rata
9. Ditambahkan Essence 45 tetes dan aduk samapai tercampur rata
10. Dimasukkan sediaan ke dalam kemasan botol , diberikan label dan dimasukkan ke dalam kardus.

3.2 Pemasaran Produk

Sistem pemasaran produk “Melova Care 3in1” sebagai berikut :

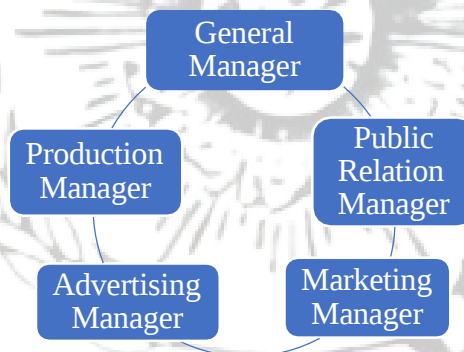
a. Langsung (*direct selling*)

Penjualan seacara langsung yaitu dengan membuka stand pada saat launching produk dan pada saat *car free day* yang disertai dengan pembagian brosur dan kami juga menitipkan barang di 3 apotek wilayah Gresik, koperasi universitas, toko kosmetik “Langganan”, dan Toko souvenir Tara wedding organizer dengan sistem konsinyasi. Bukti pendukung dapat dilihat pada lampiran 2.2.8

b. Tidak Langsung

Dengan adanya perkembangan teknologi yang semakin canggih ini, maka sangat bermanfaat bagi pebisnis untuk memasarkan produknya supaya lebih dikenal banyak masyarakat . Oleh karena itu kami melakukan penjualan ke seluruh Indonesia secara *online* melalui *e- commerce* seperti shopee, tokopedia dan media sosial seperti facebook, whatsapp, tiktok dan Instagram yang mencakup promosi iklan. Kami juga menyediakan layanan *Cash on Delivery* (COD) wilayah Gresik, diskon pada pembelian lebih dari 5 pcs, dan harga khusus untuk reseller. Disediakan juga pengiriman melalui J&T, JNE untuk wilayah luar kota Gresik. Untuk meningkatkan minat pembeli kami juga membuat foto katalog, flyer dan video konten produk.

3.3 Manajemen Usaha



Tugas masing-masing bagian :

- General manager* : Bertanggung jawab terhadap kelangsungan hidup usaha, mengawasi kinerja bagian produksi, pemasaran dan keuangan
- Production manager* : Memproduksi “*Lotion Melova Care 3in1*” sesuai tahap yang ditentukan
- Public Relation manager* : Menjalin hubungan Kerjasama dengan apotek, swalayan, dan koperasi untuk memperluas penjualan produk
- Marketing manager* : mempromosikan produk *Melova Care 3in1* melalui strategi yang telah ditetapkan
- Advertising Manager* : Mengelola platform media sosial untuk periklanan