

**MENGOPTIMALKAN TEKNIK LINEAR STRATEGI PEMASARAN
DALAM UPAYA PENINGKATAN DAYA SAING DAN
MENINGKATKAN KETERTARIKAN PELANGGAN PADA OUTLET
CANDUKU BOBA**

Cheria Rahmadhani Panjaitan¹, Nur Indah Siregar², Nita Agustina³

Universitas Labuhanbatu

E-mail: cheriarahmadhani398@gmail.com¹, indasiregar54321@gmail.com²,
nagustina132@gmail.com³

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk meningkatkan ketertarikan pelanggan pada outlet canduku boba. Metode penelitian ini menggunakan metode linear. Dalam upaya meningkatkan penjualan minuman secara optimal, outlet ini menjadi salah satu pilihan dalam penelitian dengan menggunakan metode linear. Linier (Linier Programming/LP) adalah suatu cara untuk menyelesaikan persoalan pengalokasian sumber-sumber yang terbatas diantara beberapa aktivitas yang bersaing, dengan cara yang terbaik yang mungkin dilakukan. Hasil dari penelitian ini outlet canduku boba, banyak menghabiskan menu yang paling beseller di setiap harinya dan yang menjadi ketertarikan pelanggan karena rasanya yang sangat nikmat dan harga yang terjangkau.

Kata Kunci — Canduku Boba, Modal Alokasi.

1. PENDAHULUAN

Canduku Boba adalah outlet penjualan minuman siap saji dengan berbagai macam varian rasa yang di jual, mulai dari rasa tiramisu, red velvet, green tea dan lain-lain. Minuman boba bervariasi rasa ini di dalamnya mengandung susu. Outlet bergerak di bisnis minuman. Biasanya para pelanggan memiliki kebiasaan yang sama, bukan Cuma 1 macam yang akan di beli tetapi bermacam-macam varian rasa.

Disini kami mengambil studi kasus outlet. Outlet ini hanya memiliki 1 outlet saja dan pemiliknya juga 1 orang. Biasanya di outlet disediakan kursi dan meja untuk pelanggan menunggu pesanan. Dalam pengolahan minuman, pengoptimalan sangat berperan penting di dalam proses pembuatan minuman guna untuk menciptakan hasil yang baik sehingga mencapai tujuan yang di inginkan, seperti memperhatikan tempat pembuatan, orang yang bekerja, peralatan dan bahan yang digunakan.

Menu yang ada dalam outlet sudah menjadi favorite pelanggan. Rata-rata varian rasanya sangat di minati bagi masyarakat lainnya karena rasanya yang begitu segar. Dalam upaya meningkatkan penjualan minuman secara optimal, outlet ini menjadi salah satu pilihan dalam penelitian dengan menggunakan metode linear. Dimana metode linear itu adalah suatu cara untuk menyelesaikan persoalan pengalokasian sumber-sumber yang terbatas diantara beberapa aktivitas yang bersaing, dengan cara yang terbaik yang mungkin dilakukan. Dengan menggunakan metode linear dapat kita ketahui Penjualan minuman di outlet mampu mempertahankan eksistensinya di antara banyaknya persaingan penjualan

minuman karena rasanya yang tidak membuat cepat untuk di udahi dan memiliki harga yang tergolong murah .Tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana optimasi proses produksi minuman dalam outlet di kabutapatan labuhan batu selatan dengan metode linier.

2. METODE PENELITIAN

Alokasi dan Sampel

Penelitian ini dilakukan di outlet canduku boba yang berada di JL Pandan Sari,Kecamatan Silangkitang.Untuk mengetahui cara penyajian dan pemasaran minuman di outlet canduku boba.

Sampel yang kami gunakan yaitu:

Nama bahan	Kualitas
Boba	2 Bungkus
Susu Full cream	1 Kotak
Bubuk perasa	15 Bungkus
Susu Kental Manis	1 Kaleng
Gula	1 kg

Variabel Penelitian

Bahan baku yang digunakan di outlet canduku boba adalah bahan-bahan premium seperti susu,bubuk rasa-rasa.Cara pengemasan minuman Boba ini menggunakan plastik premium, dan sedotan plastik.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada hari selasa 13 November 2023 di outlet Canduku Boba yang berada di Jl.Pandan Sari Kecamatan Silangkitang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan dan melakukan penelitian kualitatif berupa wawancara dan survey untuk mendapatkan data, agar mengetahui cara pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing dan cara meningkatkan ketertarikan pelanggan.

Populasi merupakan bagian yang memuat seluruh subjek dalam penelitian yang dimiliki karakteristik tertentu sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi yang dijadikan dasar mewakili populasi.

Populasi dalam penelitian ini adalah usaha dalam bidang minuman canduku boba. Sedangkan sampel dalam penelitian ini adalah bahan-bahan yang dibutuhkan di outlet Canduku Boba yang berada di Silangkitang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari data yang terkumpul dapat diketahui bahwa rata-rata UMKM di kecamatan silangkitang berdiri lebih dari 2 tahun dan masih berjalan sampai sekarang. Dalam penelitian ini, sebagai langkah awal penelitian secara bersih sesuai observasi langsung ke outlet Canduku boba, Dari data yang terkumpul dapat diketahui bahwa rata-rata UMKM di kecamatan silangkitang berdiri lebih dari 2 tahun dan masih berjalan sampai sekarang. Canduku boba berlokasi di kecamatan silangkitang yang hanya memiliki satu outlet saja, outlet canduku boba buka pada pukul 09.30 sampai 23.00. menu yang tersedia ada 15 varian rasa, adapun menu yang paling bestseller yaitu brown sugar, taro, dan hazelnut.

Bahan bahan yang diperlukan yaitu susu fullcream, susu kental manis, bubuk perasa, boba, gula. Dalam sehari bisa menghabiskan gula sebanyak 1kg, susu fullcream 1 kotak, susu kental manis 1 kaleng.

Modal yang digunakan untuk membuka outlet canduku boba sebesar 7jt, jika terdapat kenaikan harga bahan bahan,maka harga per cup nya tetap/ tidak di ubah. Adapun keuntungan yang didapat kan dalam sebulan tergantung cuaca, jika cuaca nya bagus penghasilan lumayan banyak,jika cuaca nya tidak mendukung penghasilan menurun.

Strategi Pemasaran Dalam Metode Linier

1. Metode Last Square

N	Tahun	Penjualan(Y)	X	XY	X ²
1	2021	4.500	-1	-4500	1
2	2022	1.500	0	0	0
3	2023	1000	1	1000	1
	Σ	7000	0	-3.500	2

Data Penjualan Canduku Boba

Rumus: $\sum X = 0$

Forecast Tahun 2024/2025

Metode Least Square adalah sebuah metode yang dapat digunakan dalam hal memprediksi suatu harga dengan menggunakan data yang terdapat pada masa lampau untuk dijadikan pedoman di masa yang akan datang. Untuk menentukan nilai nya kita terlebih dahulu menghitung data nya yaitu ada 3 (Tiga) berarti ganjil dan jumlah penjualannya kita lambangkan sebagai Y dan cara mencari x itu minus 1 dipertengahannya itu 0 1 dan nilai x itu harus jumlahnya 0. Dan untuk mencari nilai XY adalah nilai x dikali dengan jumlah penjualan(Y), dan untuk nilai X2 tinggal kalikan menjadi kuadrat saja. Contoh nya yang dibawah sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum x}{n} = \frac{7000}{3} \quad \text{(Tahun 2024)} \quad \text{(Tahun 2025)}$$

$$= 2,333 \quad y = a + bx \quad y = a + bx$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{-3500}{2} = -1750 \quad = 2,333 + 1.750 (3) \quad = 2,333 + 1.750(5)$$

$$= -1750 \quad = 2.333 + 5.250 \quad = 2.333 + 8.750$$

$$= 7.583 \quad = 11.083.$$

Metode Least Square adalah sebuah metode yang dapat digunakan dalam hal memprediksi suatu harga dengan menggunakan data yang terdapat pada masa lampau untuk dijadikan pedoman di masa yang akan datang. Disini kami menjumlahkan penjualan untuk tahun yang akan mendatang yaitu tahun 2024-2025 dengan menjumlahkan penjualan dari tahun 2021-sekarang.

2. Metode Trend Moment
(Cara Eliminasi)

BERDASARKAN TABEL 01

$$\begin{aligned}\sum X &= na + b\sum X \\ &= 7000 = 3a\end{aligned}$$

$$A = \frac{7000}{3} = 2.333$$

$$\begin{aligned}\sum XY &= a\sum X + b\sum X^2 \\ &= -3500 = b2\end{aligned}$$

$$b = \frac{3500}{2} = 1.750$$

Forecast Tahun 2024 Forecast 2025

$$Y = a + bx$$

$$= 2.333 + 1.750 (3)$$

$$= 2.333 + 5.250$$

$$= 7.583$$

$$Y = a + bX$$

$$X = 5$$

$$= 2.333 + 1.750 (5)$$

$$= 2.333 + 8.750$$

$$= 11.083$$

Metode Trend Moment merupakan metode analisis yang dapat digunakan untuk keperluan peramalan dengan membentuk persamaan $Y = a + bX$ (Purnomo,2016).

3. Hasil Forecast Penjualan

Metode Least Square

Tahun 2024 = 7.583

Tahun 2025 = 11.083

Metode Trend Moment

Tahun 2024 = 7. 583

Tahun 2025 = 11.083

proses memprediksi kemungkinan penghasilan bisnis. Forecast penjualan adalah upaya yang dilakukan oleh pebisnis untuk memprediksi pergerakan serta peluang usahanya. Jadi hasil penjualan metode least square dan metode trend moment pada tahun 2024 sekitar Rp.

7.583000 (TUJUH JUTA LIMA RATUS DELAPAN PULUH TIGA RIBU) dan pada tahun 2025 sekitar Rp. 11.083000 (SEBELAS JUTA DELAPAN PULUH TIGA RIBU).

KESIMPULAN

Dari data yang terkumpul dapat diketahui bahwa rata-rata UMKM di kecamatan silangkitang berdiri lebih dari 2 tahun dan masih berjalan sampai sekarang. Dalam penelitian ini, sebagai langkah awal penelitian secara bersih sesuai observasi langsung ke outlet Canduku boba, Dari data yang terkumpul dapat diketahui bahwa rata-rata UMKM di kecamatan silangkitang berdiri lebih dari 2 tahun dan masih berjalan sampai sekarang. Dalam upaya meningkatkan penjualan minuman secara optimal, outlet ini menjadi salah satu pilihan dalam penelitian dengan menggunakan metode linear. Penjualan minuman di outlet mampu mempertahankan eksistensinya di antara banyaknya persaingan penjualan minuman karena rasanya yang tidak membuat cepat untuk di udahi dan memiliki harga yang tergolong murah. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana optimasi proses produksi minuman dalam outlet di kabupaten labuhan batu selatan dengan metode linier

DAFTAR PUSTAKA

Maman Hilman (2017) OPTIMASI PROSES PRODUKSI PRODUK MAKANAN PADA UKM MAKANAN DI KABUPATEN CIAMIS DENGAN METODE INTEGER LINIER PROGRAMMING

<https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/mediateknologi/article/viewFile/2376/2064>

Gabrialia Domita Sari¹, Vivi Melati², Maria Blandina Iju³, Teodard Rico Santoso⁴, Jontua Parningotan Manurung⁵, Jhon Roy⁶, Dudy Effendy⁷ (2022) OPTIMALISASI PENGOLAHAN KUE DARI UBI JALAR ORANGEDAN UNGU MENGGUNAKAN PEMROGRAMAN LINIER

https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=jurnal+warung+kue&btnG=#d=gs_qabs&t=1699334599428&u=%23p%3DqzmHQUL7VsUJ

Muhammad Restu Redi Subagya 1) Galih Adi Nugraha 2) Zein Adri Saputro 3) (2022) MEMINIMALKAN WAKTU PRODUKSI KUE KERING PADA UMKM ROTI RESTU MENGGUNAKAN METODE HUNGARIAN

<https://ejurnal.unisri.ac.id/index.php/Ekonomi/article/download/8280/4935>