



PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN DAN MANAJEMEN RISIKO BISNIS UNTUK LAYANAN LOGISTIK RANTAI DINGIN

BILAL AHMAD MALDHANI



**DEPARTEMEN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



PERNYATAAN MENGENAI TUGAS AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini kami menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul “Perancangan Strategi Pemasaran dan Manajemen Risiko Bisnis untuk Layanan Logistik Rantai Dingin” adalah karya kami dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir tugas akhir ini.

Dengan ini kami melimpahkan hak cipta dari karya tulis kami kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Juli 2024

Bilal Ahmad Maldhani

ABSTRAK

BILAL AHMAD MALDHANI. Perancangan Strategi Pemasaran dan Manajemen Risiko Bisnis untuk Layanan Logistik Rantai Dingin. Dibimbing oleh MUHAMMAD ARIF DARMAWAN dan YANDRA ARKEMAN.

Dalam era globalisasi, kebutuhan logistik rantai dingin di Jabodetabek semakin meningkat. PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (PT TMMIN) melihat peluang tersebut dan menghadirkan inovasi layanan logistik rantai dingin dengan nama *brand* “Toyota Mobility Logistics (Tomologi)”. Proyek ini bertujuan untuk merancang strategi pemasaran dan manajemen risiko bisnis untuk ekspansi layanan logistik rantai dingin. Metode yang digunakan yaitu *Segmenting, Targeting, Positioning* (STP) yang dikombinasikan dengan *Product, Price, Place, Promotion* (4P) untuk merancang strategi pemasaran, dan metode *House of Risk* (HOR) untuk merancang manajemen risiko bisnis. Strategi pemasaran yang dirancang menghasilkan segmentasi dan target pasar yang ditujukan pada pelaku usaha rantai dingin wilayah Jabodetabek yang bergerak pada logistik *middle-last mile* dan yang mengalami keterbatasan modal untuk membangun atau membeli fasilitas berpendingin. Rancangan 4P meliputi *product* yang memenuhi kebutuhan dan standar, *price* sebesar Rp10.000 per kg/km, *place* di wilayah Jabodetabek, dan *promotion* secara daring dan luring. Hasil perancangan risiko bisnis menghasilkan 3 prioritas aksi mitigasi risiko berdasarkan 10 kejadian risiko dan 4 prioritas sumber risiko bisnis.

Kata kunci: strategi pemasaran, manajemen risiko bisnis, layanan logistik, rantai dingin



ABSTRACT

BILAL AHMAD MALDHANI. *Design of Marketing Strategies and Business Risk Management for Cold Chain Logistics Services*. Supervised by MUHAMMAD ARIF DARMAWAN and YANDRA ARKEMAN.

In the era of globalization, the need for cold chain logistics in the Greater Jakarta area (Jabodetabek) is increasing. PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (PT TMMIN) has identified this opportunity and introduced an innovative cold chain logistics service under the brand name "Toyota Mobility Logistics (Tomologi)." This project aims to design a marketing strategy and business risk management plan for the expansion of cold chain logistics services. The methods used include Segmenting, Targeting, Positioning (STP) combined with Product, Price, Place, Promotion (4P) for designing the marketing strategy, and the House of Risk (HOR) method for designing business risk management. The marketing strategy devised targets businesses involved in the cold chain sector in the Jabodetabek area, focusing on middle-last mile logistics and those facing capital constraints in building or purchasing cooling facilities. The 4P plan includes products that meet needs and standards, a price of Rp10,000 per kg/km, a place in the Jabodetabek area, and promotions both online and offline. The business risk management design resulted in three priority risk mitigation actions based on ten risk events and four priority business risk sources.

Keywords: *marketing strategy, business risk management, logistics services, cold chain*



- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2024
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.



PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN DAN MANAJEMEN RISIKO BISNIS UNTUK LAYANAN LOGISTIK RANTAI DINGIN

BILAL AHMAD MALDHANI

Laporan Tugas Akhir
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Teknik pada
Program Studi Teknik Industri Pertanian

**DEPARTEMEN TEKNOLOGI INDUSTRI PERTANIAN
FAKULTAS TEKNOLOGI PERTANIAN
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2024**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Tim Penguji pada Ujian Tugas Akhir:

1. Dr. Elisa Anggraeni, S.TP., M.Sc.
2. Deasy Kartika Rahayu Kuncoro, S.T, M.T



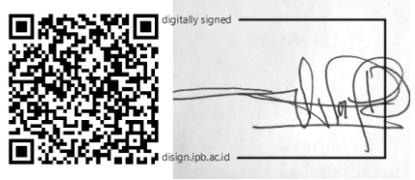
Judul Tugas Akhir : Perancangan Strategi Pemasaran dan Manajemen Risiko
Bisnis untuk Layanan Logistik Rantai Dingin
Nama : Bilal Ahmad Maldhani
NIM : F3401201023

@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Disetujui oleh

Pembimbing 1:
Muhammad Arif Darmawan, S.TP, M.T



Pembimbing 2:
Prof. Dr. Ir. Yandra Arkeman, M.Eng



Diketahui oleh

Ketua Departemen:
Prof. Dr. Ono Suparno, S.TP, M.T.
NIP. 197212031997021001



Tanggal Ujian:
(8 Juli 2024)

Tanggal Lulus:

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah *subhanahu wa ta'ala* atas segala karunia-Nya sehingga laporan akhir Proyek Desain Utama Agroindustri (Prodata) ini berhasil diselesaikan. Judul yang dipilih dalam penelitian yang dilaksanakan sejak bulan Februari 2024 sampai bulan Juni 2024 yaitu “Perancangan Strategi Pemasaran dan Manajemen Risiko Bisnis Layanan Logistik Rantai Dingin.” Penyelesaian laporan ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Ungkapan terima kasih penulis sampaikan kepada

1. Bapak Muhammad Arif Darmawan, S.TP, M.T, Bapak Prof. Dr. Ir. Yandra Arkeman, M.Eng, dan Ibu Deasy Kartika Rahayu Kuncoro, S.T, M.T, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi selama pelaksanaan Proyek Desain Utama Agroindustri (Prodata) ini.
2. Bapak Rinaldi, Bapak Ir. Arief Fauzi, dan Bapak Hendrawen selaku pembimbing lapang selama penelitian di PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (PT TMMIN).
3. Departemen Teknologi Industri Pertanian dan PT TMMIN yang telah mengakomodasi dan mendanai penelitian.
4. Para pakar yang memberikan penilaian dan saran pada pelaksanaan Proyek Desain Utama Agroindustri (Prodata) ini.
5. Seluruh Dosen, Tenaga Pendidik, Teknisi Departemen TIN yang telah mengajarkan banyak hal kepada saya serta menyediakan fasilitas bagi saya sampai dapat menempuh gelar sarjana di IPB University.
6. Orang tua dan seluruh keluarga besar Nursalim *Family*.
7. Irgi Sri Lestari selaku *support system* yang telah memberikan bantuan, dukungan, pikiran, dan tenaga kepada penulis
8. Seluruh sahabat dan teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan.

Bogor, Juli 2024

Bilal Ahmad Maldhani



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR ISTILAH	xii
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
1.5 Ruang Lingkup	3
II METODE	4
2.1 Tahapan Desain Keteknikan	4
2.2 Waktu dan Tempat	5
2.3 Jenis dan Sumber Data	6
2.4 Metode Pengumpulan dan Pengolahan Data	6
III HASIL DAN PEMBAHASAN	9
3.1 Hasil Eksplorasi	9
3.2 Verifikasi Permasalahan dan Pernyataan Desain	9
3.3 Hasil Konsep Ideasi	9
3.4 Pengembangan Prototipe Konsep Ideasi	11
3.5 Validasi Prototipe Konsep Ideasi	25
IV SIMPULAN DAN SARAN	27
4.1 Simpulan	27
4.2 Saran	27
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN	30
RIWAYAT HIDUP	39

Hak Cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

DAFTAR TABEL

1	Matriks pengumpulan dan pengolahan data	6
2	Hasil analisis STP	12
3	Hasil analisis bauran pemasaran (<i>marketing mix</i>)	14
4	Skala penilaian tingkat keparahan (<i>severity</i>)	15
5	Hasil identifikasi dan penilaian kejadian risiko	16
6	Skala penilaian tingkat keparahan (<i>severity</i>)	16
7	Hasil identifikasi dan penilaian sumber risiko	17
8	Nilai ARP dan klasifikasi sumber risiko	19
9	<i>Probability impact matrix</i>	20
10	Prioritas sumber risiko	20
11	Hasil identifikasi dan penilaian sumber risiko	21
12	Prioritas aksi mitigasi risiko	24
13	Prioritas aksi mitigasi risiko	24

DAFTAR GAMBAR

1	Tahapan desain keteknikan	4
2	Kerangka berpikir verifikasi masalah	9
3	Hasil konsep ideasi	10
4	Kerangka operasional	10
5	Model HOR fase 1	18
6	Diagram pareto prioritas <i>risk agent</i>	19
7	Model HOR Fase 2	22
8	Diagram pareto prioritas mitigasi risiko	23
9	Validasi prototipe	26

DAFTAR LAMPIRAN

1	Hasil penilaian kejadian risiko (<i>risk event</i>) dari setiap pakar	30
2	Hasil penilaian sumber risiko (<i>risk agent</i>) dari setiap pakar	31
3	Korelasi <i>risk event</i> dengan <i>risk agent</i> dari setiap pakar	32
4	Hasil penilaian aksi mitigasi risiko dari setiap pakar	36
5	Korelasi sumber risiko prioritas dengan aksi mitigasi risiko	37

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



DAFTAR ISTILAH

<i>Aggregate Risk Potential (ARP)</i>	: Ukuran yang menggabungkan tingkat keparahan dan kejadian risiko untuk menilai signifikansi keseluruhan risiko
<i>Difficulty (Dk)</i>	: Tingkat kesulitan merujuk pada tingkat usaha atau kompleksitas yang terlibat dalam mengelola atau memitigasi risiko tertentu
<i>Effectiveness to Difficulty (ETDk)</i>	: Rasio yang membandingkan efektivitas strategi mitigasi risiko atau langkah pengendalian dengan tingkat kesulitan atau kompleksitas yang terlibat dalam implementasinya.
<i>House of Risk (HOR)</i>	: Model manajemen risiko yang mengutamakan prioritas sumber risiko untuk ditangani
<i>Occurrence (Oi)</i>	: Tingkat kejadian yang mewakili peluang atau frekuensi terjadinya suatu peristiwa atau risiko tertentu.
<i>Preventif Action (PAi)</i>	: Aksi atau tindakan pencegahan terhadap risiko
<i>Risk Agent (Ai)</i>	: Sumber atau faktor yang berkontribusi pada terjadinya risiko atau peristiwa risiko.
<i>Risk Event (Ei)</i>	: Kejadian atau peristiwa risiko merujuk pada peristiwa yang memiliki potensi untuk menyebabkan dampak negatif atau kerugian pada suatu organisasi, proyek, atau kegiatan.
<i>Risk-based Marketing Design</i>	: Desain pemasaran berbasis risiko dengan pendekatan yang menggabungkan prinsip penilaian dan pengelolaan risiko ke dalam pengembangan dan implementasi pemasaran.
<i>Severity (Si)</i>	: Tingkat keparahan mengacu pada dampak atau kerugian potensial yang dapat terjadi akibat suatu peristiwa atau risiko tertentu
<i>Total Effectiveness (TEK)</i>	: Efektivitas atau efisiensi keseluruhan dari strategi mitigasi risiko atau langkah pengendalian dalam mengurangi dampak atau kemungkinan terjadinya risiko.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
@Hak cipta milik IPB University

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.