

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan X adalah perusahaan yang menghasilkan kantong plastik (kresek : bahasa Jawa). Perusahaan X didirikan pada tahun 1976 oleh Bapak Hendro Tingkir, dengan lokasi di Jalan Kenjeran No. 461 Surabaya. Pada waktu itu perusahaan masih relatif kecil, dengan hanya memiliki karyawan sebanyak 6 orang. Adapun produk yang diproduksi pada waktu itu adalah plastik jenis P.P. (Poly Propylene), dengan jumlah mesin sebanyak 3 unit.

Dari tahun ke tahun, perusahaan X terus berkembang. Pada tahun 1984 lokasi perusahaan pindah ke lokasi sekarang, yaitu di Jalan Sukodono, Gedangan, Sidoarjo. Pada waktu itu jumlah mesin yang dimiliki sudah berjumlah 23 unit untuk jenis produk plastik P.P.

Perkembangan lebih lanjut terjadi pada tahun 1986, dimana perusahaan mulai memproduksi jenis produk plastik P.E. (Poly Ethylene). Di samping itu, perusahaan juga melakukan pembelian mesin-mesin baru, yaitu 16 unit mesin untuk jenis produk plastik P.P, 4 unit mesin untuk jenis produk plastik P.E, dan 30 unit mesin potong. Adapun jumlah karyawan yang dimiliki pada waktu itu sudah berjumlah 300 orang.

Pembelian mesin-mesin baru kemudian terjadi lagi

pada tahun 1988, dimana perusahaan membeli 1 unit mesin C.P.P. Pada tahun 1992 perusahaan memproduksi jenis produk plastik baru, yaitu H.D.P.E (High Density Poly Ethylene). Pada waktu itu dibeli 22 unit mesin untuk jenis produk plastik H.D.P.E. Sedangkan jumlah karyawan yang dimiliki adalah 490 orang.

Dari awal berdirinya hingga sekarang, direktur perusahaan masih dijabat oleh Bapak Hendro Tingkir.

2. Lokasi Perusahaan

Pemilihan tempat atau lokasi perusahaan merupakan hal yang sangat penting agar nantinya di dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari tidak menemui kendala-kendala yang akhirnya akan menghambat produktivitas perusahaan, maka keputusan terhadap lokasi perusahaan akan sangat berpengaruh terhadap lancar tidaknya operasi suatu perusahaan di kemudian hari.

Adapun alasan-alasan mengapa memilih lokasi di desa Keboan Sikep, kecamatan Gedangan adalah sebagai berikut :

- Investasi tanah dan bangunan.

Dengan dipilihnya lokasi di daerah ini, maka perusahaan dapat menghemat lebih dari separoh nilai investasi untuk luas yang sama jika didirikan di Surabaya, sehingga dengan nilai investasi atas tanah bangunan yang rendah tersebut akan mempersingkat waktu pengembalian dana investasi tersebut.

- Dekat pusat kota Surabaya dan pelabuhan.

Lokasi yang hanya berjarak \pm 25 km dari pusat perdagangan Surabaya dan \pm 35 km dari pelabuhan Surabaya, memudahkan perusahaan ini di dalam memperoleh bahan baku utama yang sebagian besar diimpor dari luar negeri dan bahan pembantu yang banyak terdapat di pusat kota Surabaya.

Di samping itu juga memudahkan perusahaan untuk menguasai daerah-daerah yang sangat potensial untuk memasarkan produknya seperti kota-kota besar di seluruh Jawa Timur, Bali, Lombok, Madura, Banjarmasin, Ambon dan Samarinda.

- Mudah memperoleh tenaga kerja.

Lokasi perusahaan terletak di daerah industri yang padat dimana di daerah tersebut juga berdiri industri-industri besar seperti PT. Sasa Inti, PT. Parin dan lain-lain sehingga banyak menarik minat para pekerja berpotensi dari seluruh Jatim untuk datang mencari pekerjaan ke daerah tersebut. Di samping itu perusahaan juga dapat memanfaatkan tenaga-tenaga ahli/terampil yang banyak dihasilkan dari perguruan-perguruan tinggi di Surabaya dan sekitarnya.

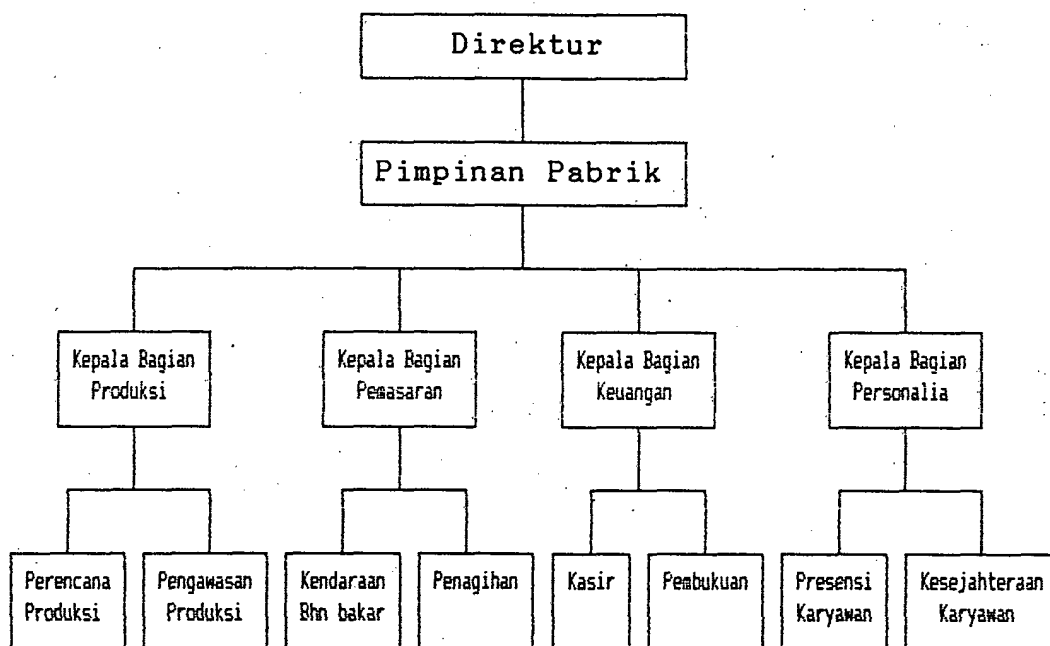
- Tersedianya areal yang cukup luas.

Dengan masih tersedianya areal tanah yang cukup luas di belakang lokasi perusahaan akan memungkinkan perusahaan untuk melakukan ekspansi di masa mendatang.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan X berbentuk organisasi garis, yang dapat digambarkan sebagai berikut :

Struktur Organisasi Perusahaan X



Gambar 2

Sumber : Data Intern Perusahaan

Keterangan :

- Direktur

Sebagai pemilik perusahaan, oleh karena itu merupakan pemegang policy dan berwenang mengambil keputusan secara umum dan mengawasi jalannya perusahaan.

- Pimpinan/kepala pabrik

Merupakan kuasa direktur untuk melaksanakan tugas direktur sehari-hari memimpin perusahaan. Tugas tersebut adalah mengkoordinir aktivitas di masing-masing bidang secara teknis maupun administrasi.

- Kepala bagian produksi

Secara umum tugasnya adalah menyusun anggaran produksi dan bertanggung jawab penuh atas kelancaran proses produksi kepada pimpinan.

- Kepala bagian pemasaran

Secara umum tugasnya adalah mengelola pasar yang telah ada pada saat ini dan mengusahakan peningkatan order penjualan sehingga target penjualan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

- Kepala bagian keuangan

Secara umum tugasnya adalah mengelola sirkulasi keuangan perusahaan, bertanggung jawab terhadap keuangan perusahaan dan juga terhadap pembelian bahan baku.

- Kepala bagian personalia

Secara umum tugasnya adalah menangani hal-hal yang berkenaan dengan karyawan yaitu masalah absensi, kesejahteraan karyawan, juga penerimaan dan pemberhentian karyawan.

4. Aspek Produksi

4.1. Proses Produksi

Sebelum membahas masalah proses produksi, perlu kiranya untuk diketahui tentang bahan-bahan serta alat yang digunakan dalam proses produksi, antara lain :

a. Bahan baku utama

Bahan baku utama yang digunakan dalam perusahaan ini adalah biji plastik (resin) yang terdiri dari 3 jenis:

- Poly Propylene (P.P)

Bahan ini digunakan untuk memenuhi permintaan jenis kantong plastik yang memiliki karakteristik : bening, kaku dan kilap. Jenis ini banyak digunakan untuk kantong gula dan kemasan untuk memperindah barang yang akan dibungkus.

- Linear Low Density Polyethylene (LLD PE)

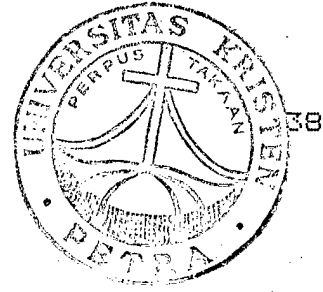
Bahan ini untuk membuat jenis kantong plastik yang memiliki karakteristik : tear resistance tinggi (molor), warna agak buram, biasanya digunakan untuk kantong es, kantong sampah serta kemasan yang sekedar untuk melindungi barang yang dibungkus.

- High Density Polyethylene (HD PE)

Bahan ini untuk membuat kantong plastik yang memiliki karakteristik : tipis tapi kuat, agak buram dan kaku. Biasanya banyak digunakan untuk shopping bag (tas kresek) dan kantong sampah.

b. Bahan pembantu

Selain bahan baku utama, dalam proses produksi ini juga digunakan bahan pembantu yang terdiri



dari :

- Bahan pewarna (masterbatch), digunakan untuk memberi warna pada kantong plastik sesuai permintaan.
- Additive, digunakan untuk campuran agar kantong plastik yang dihasilkan lebih kuat/tahan sobek.
- Pelet adalah biji plastik hasil daur ulang dari plastik-plastik bekas untuk dicampur dengan bahan baku utama, sehingga dapat menekan harga pokok plastik yang dihasilkan.
- Tali rafia, untuk mengikat hasil akhir plastik yang dihasilkan.
- Etiket (label dari kertas bergambar merek tertentu) untuk memberi merek pada setiap pak plastik yang dihasilkan.

c. Mesin-mesin dan alat-alat yang digunakan

- Blown film extrusion

Alat ini digunakan untuk membuat kantong plastik berupa rol/gulungan kantong plastik.

Mesin ini dilengkapi dengan alat-alat yang dapat mengatur tebal, tipis, lebar serta panjang plastik sehingga plastik yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan permintaan konsumen.

- Sealing Cutting Machine

Alat ini digunakan untuk memotong rol/gulungan plastik menjadi lembaran plastik.

Mesin ini juga dilengkapi dengan alat-alat yang dapat mengatur panjang pendeknya plastik (15 cm - 150 cm) serta isi lembaran plastik secara otomatis, sehingga konsumen dapat leluasa di dalam memesan plastik baik panjang maupun isinya.

- Mixer

Alat ini digunakan untuk mencampur bahan baku utama dan bahan pembantu yang diperlukan sehingga dihasilkan bahan campuran yang benar-benar merata.

Di samping itu diperlukan juga alat-alat kecil lainnya untuk membantu kelancaran jalannya proses produksi, antara lain :

- Timbangan untuk menimbang hasil produksi.
- Meteran untuk mengecek apakah panjang lembaran plastik sudah betul.
- Alat-alat lain untuk keperluan bengkel seperti: mesin sekrup, mesin las besi, mesin bor duduk dan bor tangan dan lain-lain.

Pada perusahaan X ini, proses produksi dari mulai bahan baku sampai menjadi lembaran plastik dalam kemasan yang siap dipasarkan harus melalui beberapa proses, antara lain :

a. Proses persiapan

Bahan baku utama dan bahan baku pembantu (additive, pelet, pewarna) dimasukkan ke dalam mixer yang berkapasitas 750 kg sekali campur. Untuk membuat campuran yang benar-benar rata dibutuhkan waktu \pm 15 menit sekali campur. Hasil campuran dimasukkan ke dalam zak karung plastik dengan isi masing-masing 25 kg tiap zak.

b. Proses pembuatan kantong

Bahan campuran dalam zak dimasukkan ke dalam corong mesin kantong (blown film extrusion) sehingga dihasilkan rol/gulungan antara 1500 - 2000 meter.

c. Proses pemotongan plastik

Bahan setengah jadi berupa rol/gulungan plastik dikelompokkan dalam ukuran yang sama kemudian disusun berjejer di mesin potong plastik. Sebelum dipotong, dilakukan penyetelan pada mesin potong agar supaya dapat dihasilkan produk yang sesuai dengan permintaan baik isi maupun ukurannya.

d. Proses quality control

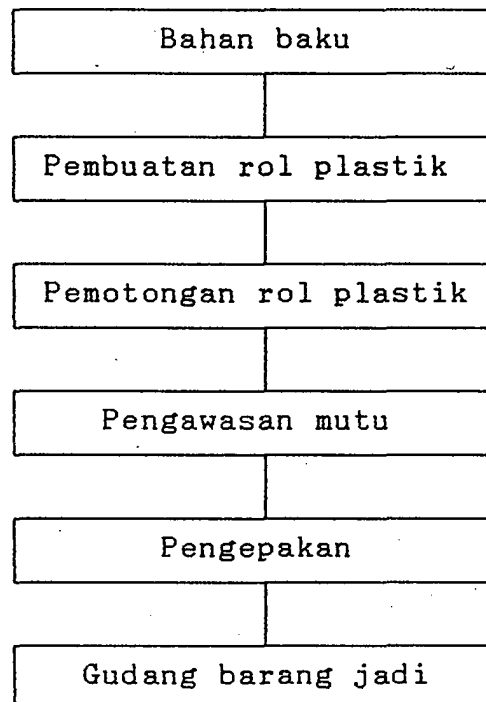
Dalam proses ini dilakukan pengecekan terhadap mutu plastik yang telah dipotong. Hal-hal yang penting untuk diuji adalah kekuatan las, panjang plastik dan isi plastik karena jumlah

produksi yang begitu besar maka pengecekan dilakukan dengan sistem sampling.

e. Proses pengepakan

Lembaran plastik yang telah jadi dirapikan dan dikemas dalam kemasan plastik diberi etiket. Selanjutnya seteiap 10 kemasan kecil diikat dengan tali rafia untuk selanjutnya dipak dengan kemasan karung plastik dan langsung dimasukkan dalam gudang siap untuk dipasarkan.

Proses Produksi



Gambar 3

Sumber : Data Intern Perusahaan

4.2. Hasil Produksi

Produk yang dihasilkan perusahaan ada 3 (tiga) macam :

1. P.P. (Poly Propylene)
2. L.D.P.E. (Low Density Poly Ethylene)
3. H.D.P.E. (High Density Poly Ethylene)

Pada awal berdirinya, perusahaan hanya memproduksi 2 (dua) jenis produk yaitu P.P. (Poly Propylene) dan L.D.P.E. (Low Density Poly Ethylene).

Jenis produk P.P. memiliki ciri berwarna bening/kilap dan tidak lentur sehingga barang apapun yang dimasukkan ke kantong plastik jenis P.P. bisa kelihatan bagus dan menarik. Sedangkan jenis produk L.D.P.E. berwarna kurang bening dan lebih lentur, biasanya untuk kantong es karena bisa lentur.

Jenis produk H.D.P.E. mulai diproduksi pada awal tahun 1992. Produk baru ini bentuknya tidak seperti jenis P.P. dan L.D.P.E. Jenis H.D.P.E. ini berbentuk kantong plastik.

Produk-produk perusahaan X merupakan produk non pesanan dan produk pesanan. Terjadinya produk pesanan ini karena adanya keinginan konsumen untuk mempertebal / memperlebar / memperpanjang ukuran plastik. Pemesanan dilakukan langsung kepada perusahaan dan melalui pengecer. Sebagian besar produk-produk tersebut merupakan produk non pesanan karena perusahaan sudah memiliki ukuran standart dalam memproduksinya, terutama mengenai

ketebalan plastik agar tidak mudah sobek sehingga bisa diterima konsumen.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1
Produk Pesanan dan Produk Non Pesanan
Perusahaan X
Tahun 1988 - 1992
(dalam satuan Kg)

Tahun	Produk Pesanan	Produk Non Pesanan	Jumlah
1988	49.420	91.780	100%
1989	43.963	102.581	100%
1990	36.400	109.200	100%
1991	35.418	106.255	100%
1992	26.034	104.135	100%

Sumber : Data Intern Perusahaan yang telah diolah kembali

Selanjutnya juga dicantumkan tabel volume produksi dan volume penjualan perusahaan plastik, tetapi hanya untuk jenis P.P. dan L.D.P.E., karena jenis H.D.P.E. baru diproduksi.

Tabel 2
Volume Produksi dan Volume Penjualan
Perusahaan X
Tahun 1988 - 1992
(dalam satuan kg)

Tahun	Volume Produksi	Volume Penjualan
1988	150.000	141.200
1989	150.000	146.544
1990	155.000	145.600
1991	149.000	141.673
1992	145.000	130.169

Sumber : Data Intern Perusahaan

5. Daerah Pemasaran

Dalam hal memasarkan produknya, pada mulanya perusahaan hanya melayani daerah Surabaya dan sekitarnya saja. Tetapi seiring dengan perkembangan perusahaan maka pemasarannya telah mencapai kota-kota lain di Jawa Timur bahkan sampai Pulau Bali, Lombok dan Kalimantan.

Daerah Jawa Timur meliputi :

- Surabaya
- Malang
- Jember
- Bondowoso
- Situbondo
- Pasuruan

Pulau Bali meliputi :

- Denpasar
- Negara
- Singaraja

Pulau Lombok meliputi :

- Lombok
- Ampenan

Pulau Kalimantan meliputi :

- Samarinda
- Banjarmasin
- Palangkaraya
- Balikpapan

6. Volume Penjualan Yang Dapat Dicapai Perusahaan

Berikut ini dapat dilihat volume penjualan yang dapat dicapai perusahaan X berdasarkan daerah pemasaran, khususnya di Jawa Timur.

Tabel 3
Volume Penjualan Perusahaan X
pada tiap daerah pemasaran
Tahun 1988 - 1992
(dalam satuan kg)

Daerah Pemasaran	1988	1989	1990	1991	1992
Surabaya	82.502	83.394	85.647	83.277	74.200
Malang	21.265	22.725	20.555	20.157	19.978
Jember	12.760	12.650	11.990	11.897	11.412
Bondowoso	9.361	10.093	8.561	7.645	7.023
Situbondo	6.807	7.578	8.569	9.350	7.900
Pasuruan	8.505	10.104	10.278	9.347	9.656
Jumlah	141.200	146.544	145.600	141.673	130.169

Sumber : Data Intern Perusahaan

7. Harga Jual Produk

Harga jual produk yang ditetapkan oleh pihak perusahaan berdasarkan perbandingan mutu produk yang dihasilkan oleh pesaingnya. Jadi harga yang ditetapkan oleh perusahaan untuk sementara ini lebih rendah dari produk pesaing.

Disamping memperhatikan para pesaing, didalam menentukan harga jual, perusahaan harus memperhatikan harga bahan baku di pasar internasional karena bahan baku utamanya (P.P, L.D.P.E dan H.D.P.E) termasuk salah satu jenis bahan komoditi impor yang fluktuasi harganya seringkali

sulit diprediksi, sehingga persediaan barang juga sangat menentukan harga jual produksi perusahaan X.

Adapun harga jual kantong plastik cap Semangka pada saat dilakukan penelitian dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4
Harga Jual Produk Cap Semangka
Perusahaan X

P R O D U K	Harga jual / kg
Kantongan plastik P.P.	Rp 2.750,-
Kantongan plastik P.E.	Rp 2.400,-

Sumber : Data Intern Perusahaan

Adapun harga jual kantong plastik cap Lombok pada saat dilakukan penelitian dapat dilihat pada tabel 5 halaman 46.

Tabel 5
Harga Jual Produk Cap Lombok
Perusahaan Lain

P R O D U K	Harga jual / kg
Kantongan plastik P.P.	Rp 2.850,-
Kantongan plastik P.E.	Rp 2.500,-

Sumber : Data Intern Perusahaan

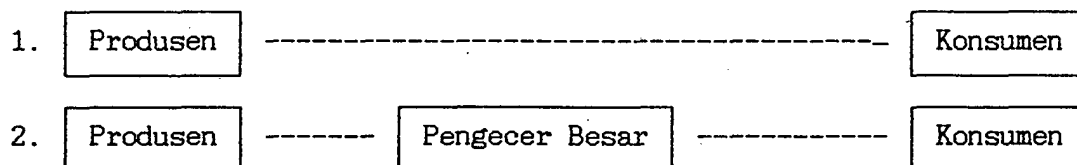
8. Saluran Distribusi Yang Digunakan

Dalam hubungannya dengan pemasaran, sangat penting bagi suatu perusahaan untuk memperhatikan serta menentukan saluran distribusi yang tepat. Hal ini berkaitan erat dengan keadaan pasar dimana tingkat

persaingan yang semakin tajam, selain itu konsumen juga cenderung menghendaki kemudahan dalam memperoleh suatu produk agar dapat menghemat waktu dan biaya.

Berdasarkan keadaan di atas, perlu bagi perusahaan menentukan saluran distribusi yang mampu menyampaikan produk ke konsumen yang menjadi sasaran. Perusahaan kantong plastik ini dalam menyalurkan hasil produksi ke konsumen mempergunakan 2 (dua) macam saluran distribusi seperti yang terlihat pada gambar 4 berikut ini :

Saluran Distribusi



Gambar 4

Sumber : Data Intern Perusahaan

Keterangan :

1. Produsen ----- Konsumen

Pada saluran ini biasanya pembelinya adalah industri-industri lain yang membutuhkan kemasan plastik untuk produk akhirnya, biasanya adalah pabrik makanan ringan, pabrik karton box, pabrik tripleks, pabrik karung plastik untuk inner dan perusahaan printing.

2. Produsen ----- Pengecer besar ----- Konsumen

Disini perusahaan menyalurkan produknya dengan melalui perantara yaitu agen-agen atau toko-toko pengecer. Dalam hal ini perusahaan X memilih hanya pengecer

besar saja, dan ini merupakan jalan yang ditempuh perusahaan agar konsumen dapat memperoleh produk yang dihasilkan dengan mudah.

Produk yang disalurkan dengan jalan ini sebagian besar adalah kantong gula (sugar bag), kantong sampah, kantong kresek (shopping bag), kantong es.

Selanjutnya juga akan diperlihatkan jumlah penyalur perusahaan kantong plastik di tiap-tiap daerah pemasaran.

Tabel 6
Jumlah Penyalur Yang Menyalurkan Produk
Perusahaan X
Tahun 1988 - 1992

Daerah Pemasaran	1988	1989	1990	1991	1992
Surabaya	97	100	100	98	95
Malang	25	27	24	24	23
Jember	15	15	14	14	13
Bondowoso	11	12	10	9	8
Situbondo	10	12	12	11	11
Pasuruan	8	9	10	11	9
Jumlah	166	175	170	167	159

Sumber : Data Intern Perusahaan

9. Pesaing

Dengan semakin pesatnya perkembangan perekonomian dewasa ini, maka semakin banyak jumlah perusahaan yang didirikan sehingga menyebabkan semakin kuat pula persaingan dalam pasar, karena masing-masing perusahaan ingin menguasai pasar. Dalam rangka untuk menyampaikan

atau memasarkan hasil produksinya kepada konsumen serta untuk mempertahankan kelangsungan hidup maka perusahaan harus aktif dalam mengadakan pemantauan terhadap situasi pasar. Demikian juga dengan perusahaan kantong plastik dalam memasarkan hasil produksinya mempunyai beberapa pesaing.

Adapun pesaing-pesaing tersebut diantaranya adalah :

- Kantongan plastik cap kunci.
- Kantongan plastik cap kuda.
- Kantongan plastik cap cincin.

Pesaing utamanya adalah kantong plastik cap lombok. Karena produk ini lebih dulu memasuki pasar dan cukup dikenal masyarakat terutama di Surabaya. Untuk mengatasi pesaing utamanya ini maka perusahaan kantong plastik cap semangka pada saat ini melakukan strategi :

- a. Harga jual ditetapkan lebih rendah.
- b. Kualitas sama dengan pesaing.

Strategi ini tentunya bersifat sementara sampai target penjualan tercapai.

10. Cara Penjualan

Semua penjualan produk-produk perusahaan X dilakukan dengan sistem putus bergaransi. Yang dimaksud dengan sistem putus bergaransi adalah barang-barang yang telah dibeli oleh konsumen tidak boleh dikembalikan/ditukar, kecuali terjadi ketidaksesuaian mutu dari standar yang telah disepakati sebelumnya.

11. Cara Pembayaran

Untuk masalah pembayaran pihak perusahaan menerapkan kebijaksanaan dimana untuk pembayaran cash mendapatkan discount 2,25%, sedangkan untuk pembayaran kredit diberikan tenggang waktu pembayaran 30-40 hari. Keterlambatan waktu pembayaran dikenakan denda 3% per bulan, sedangkan untuk penjualan sistem kontrak biasanya dilakukan negosiasi terlebih dahulu mengenai syarat-syarat pembayarannya.

12. Aspek Personalia

12.1. Jumlah Tenaga Kerja

Perusahaan plastik adalah merupakan industri padat karya yang banyak menyerap tenaga kerja. Jumlah karyawan harian di bagian produksi ada 450 orang, staf produksi ada 25 orang, staf kantor berjumlah 15 orang.

Staf produksi dan staf kantor adalah karyawan tetap. Jadi jumlah semua tenaga kerja perusahaan X berjumlah 490 orang.

12.2. Sistem Jam Kerja

Untuk mengoptimalkan efisiensi perusahaan, perusahaan X menerapkan jam kerja sebagai berikut :

- Hari kerja : Senin - Sabtu
Hari besar dan Minggu termasuk lembur.
- Jam kerja : 24 jam dibagi 3 shift

Shift I : 07.00 - 15.00

Shift II : 15.00 - 23.00

Shift III : 23.00 - 07.00

- Jam istirahat : Bergilir

12.3. Organisasi Perburuhan

Pada awal berdirinya perusahaan ini masih belum terbentuk serikat buruh. Tetapi dengan semakin berkembangnya perusahaan yang diikuti peningkatan jumlah karyawan/tenaga kerja maka sejak beberapa tahun terakhir ini telah dibentuk serikat buruh sesuai dengan Undang-Undang perburuhan yang berlaku.

12.4. Upah dan Sistem Penggajian

Sistem upah yang ada di perusahaan ini adalah sistem upah yang didasarkan pada Undang-Undang Kerja Perburuhan. Upah dan gaji karyawan disesuaikan dengan masa kerja juga ketrampilan yang dimiliki.

Upah kerja harian rata-rata karyawan antara Rp 2.750,- sampai dengan Rp 3.500,-; dengan sistem pembayaran dilakukan setiap hari adalah bagi karyawan di bagian produksi. Besar kecilnya upah juga disesuaikan dengan prestasi kerja yang dicapai masing-masing karyawan.

Ada juga karyawan tetap yang menerima gaji bulanan dimana besar kecilnya ditentukan terutama dari prestasi kerja. Lamanya seorang

karyawan bekerja tidak berarti ia harus menerima gaji yang lebih besar dibanding karyawan baru. Hal ini bertujuan agar karyawan lebih berprestasi dan lebih disiplin dalam bekerja (terutama jam masuk kerja).

Tunjangan lain yang diberikan adalah cuti haid sebulan sekali selama dua hari bagi karyawan wanita dengan upah tetap, tunjangan hari raya, satu kali makan siang serta biaya pengobatan untuk para karyawan.

13. Sumber Dana Perusahaan

Setiap perusahaan tidak lepas dari kebutuhan modal, karena dengan modal itulah perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Sumber dana perusahaan X diperoleh dari 2 (dua) sumber yaitu :

1) Dari dalam perusahaan (intern) :

Penanaman uang pribadi dan mencadangkan sebagian keuntungan dari hasil penjualan.

2) Dari luar perusahaan (ekstern) :

Pinjaman atau kredit dari bank.

14. Pelaksanaan Promosi

Promosi merupakan salah satu usaha yang penting agar dapat membantu meningkatkan volume penjualan dan dapat memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap konsumen

dalam mengambil keputusan membeli suatu produk yang dihasilkan suatu perusahaan.

Selama ini perusahaan X melakukan promosi hanya dengan membuat kalender dan buku agenda yang dibagikan atau diberikan kepada para langganan setiap akhir tahun.