

BAB II PEMBAHASAN MASALAH DAN SOLUSI MASALAH PRODUK PERAWATAN KULIT RORO MENDUT: *TRADITIONAL BEAUTY SKINCARE*

II.1. Landasan Teori

II.1.1. Pengertian Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar agar menarik perhatian, perolehan, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang-barang yang berwujud (Kotler dan Armstrong, 2008, h.266). Pengertian lain produk merupakan segala sesuatu yang ditawarkan produsen untuk diperhatikan, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan (Tjiptono, 2008, h.95). Dengan kata lain produk adalah keseluruhan konsep objek yang memberikan nilai manfaat kepada konsumen (Lupiyoadi, Rambat dalam Suti, 2010, h.28).

II.1.2. Klasifikasi Produk

Klasifikasi produk bisa dengan berbagai macam sudut pandang, berdasarkan berwujudan produk dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok sebagai berikut (Tjiptono, 2008. h.98):

a. Barang

Barang merupakan produk yang berwujud fisik, sehingga dapat dilihat, diraba, dirasa, dipegang, disimpan, dipindahkan, dan diperlakukan secara fisik lainnya. Berdasarkan tinjauan dari aspek daya tahan, barang dibagi menjadi dua sebagai berikut:

- Barang tidak tahan lama (*nondurable goods*) merupakan barang berwujud yang biasanya dapat habis dalam satu kali pemakaian.
- Barang tahan lama (*durable goods*) merupakan barang berwujud yang bisa bertahan lama dengan pemakaian normal dalam satu tahun atau lebih.

b. Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual kepada pelanggan. Berdasarkan kriteria ini, produk dapat dibedakan menjadi barang konsumen (*consumer's goods*) dan barang industri (*industrial's goods*).

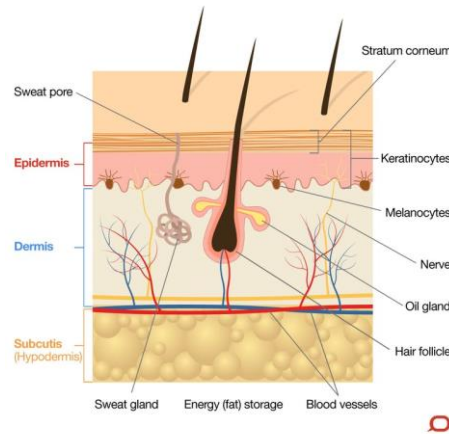
- Barang konsumen barang yang dikonsumsi untuk kepentingan konsumen akhir sendiri dan rumah tangga. Umumnya barang konsumen dapat diklasifikasikan menjadi empat jenis, yaitu *convenience goods* merupakan barang yang memiliki frekuensi pembelian tinggi dan dibutuhkan dalam waktu segera, contohnya bahan pokok. *Shopping goods* yang merupakan barang dalam proses pembeliannya dibandingkan oleh konsumen dengan berbagai alternatif yang tersedia, contohnya pakaian. *Specialty goods* merupakan barang yang memiliki identitas yang unik dimana konsumen bersedia melakukan usaha khusus untuk membeli, contohnya barang *brand* mewah dan yang terakhir *unsought goods* merupakan barang yang tidak diketahui oleh konsumen walaupun sudah diketahui secara umum tidak terpikirkan untuk membelinya.
- Barang industri adalah barang-barang yang dikonsumsi oleh industriawan untuk keperluan selain dikonsumsi langsung. Barang industri dapat diproduksi ulang menjadi barang jadi yang dapat dijual kembali oleh produsen dan dijual kembali oleh pedagang tanpa dilakukannya transformasi fisik.

II.1.3. Pengertian Kulit

Kulit merupakan lapisan terluar yang membungkus seluruh tubuh untuk melindungi organ-organ tubuh bagian dalam (Susanti, 2016, h.2). Kulit menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi keempat (2008) adalah “merupakan pembalut paling luar tubuh manusia, binatang, dan sebagainya atau buah, kayu, telur, dan sebagainya”. Sebagai lapisan pertama pada tubuh, kulit wajah merupakan bagian paling sensitif diantara jenis kulit lainnya. Kulit memiliki struktur tersendiri, berupa lapisan yang di dalamnya memiliki sel-sel dengan fungsinya masing-masing. Menurut Prianto (2014) berpendapat bahwa:

Struktur kulit terbagi atas beberapa lapisan, lapisan teratas kulit yang mengalami kontak langsung dengan lingkungan luar tubuh yaitu lapisan epidermis. Lalu lapisan dermis yaitu lapisan dibawah epidermis dan lebih tebal. Komponen utama kulit

yaitu kolagen dan serat elastin yang terdapat pembuluh darah, saraf, sensor, organ, kelenjar keringat dan minyak serta folikel rambut. Kemudian terakhir ada lapisan subkutis yang terletak dibawah dermis dan mengandung sel-sel lemak berfungsi melindungi trauma (h.23-27).



Gambar II.1 Lapisan Kulit

Sumber: <https://theconversation.com/kulit-kita-adalah-organ-tubuh-paling-penting-dan-paling-besar-apa-saja-fungsinya-93728> (Diakses 10/08/2021)

Menurut Dwikarya (2003, h.95) menjelaskan “bahwa fungsi kulit untuk perlindungan, mengeluarkan zat-zat tidak berguna sisa metabolis dari dalam tubuh, menyimpan kelebihan minyak, mengatur suhu tubuh, tempat pembuatan vitamin D, dan sebagai indra peraba”. Untuk itu, senantiasa selayaknya kulit dijaga dan dipelihara kesehatan serta kecantikannya sebaik mungkin.

II.1.4. Jenis dan Permasalahan Kulit

Setiap orang memiliki jenis dan kondisi kulit yang berbeda-beda kategori kulit yang berbeda menentukan dalam langkah perawatan yang berbeda. Penggunaan produk kulit yang tidak tepat, dengan kondisi kulit, akan menyebabkan kerusakan dan gangguan kesehatan pada kulit. Permasalahan kulit yang sering terjadi adalah kulit berminyak, kulit kering, kulit berjerawat, kulit sensitif dan permasalahan kulit lainnya (Susanti, 2014, h.2). Berikut ini merupakan jenis kulit muka sebagai berikut:

- a. Jenis kulit normal, dengan ciri-ciri seperti tidak berminyak dan kering, segar terlihat kulit sehat dan tidak berjerawat (Susanti, 2014, h.4).

- b. Jenis kulit kering, yang memiliki ciri sebagai kulit terlihat kering, berkerut karena kelenjar minyak tidak terlalu aktif, pori-pori halus, kulit tipis dan sensitif (Susanti, 2014, h.5).
- c. Jenis kulit berminyak, dengan ciri kulit memiliki pori-pori besar, berkilat dan sering muncul jerawat (Susanti, 2014, h.5).
- d. Jenis kulit kombinasi, biasanya kondisi kulit muka berminyak di beberapa bagian dan sebageian kering dan ada kemungkinan jerawat untuk muncul (Susanti, 2014, h.6).

II.1.5. Pengertian Perawatan

Perawatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi keempat (2008) adalah “proses, cara, perbuatan merawat atau pemeliharaan suatu hal”. Dapat disimpulkan perawatan merupakan suatu usaha yang dilakukan secara sengaja dan sistematis terhadap suatu kondisi hingga mencapai hasil yang diinginkan. Perawatan dilakukan secara rutin agar membuahkan hasil yang maksimal. Maka dari itu penting bagi makhluk hidup atau mati untuk melakukan perawatan, dalam menjaga dan memelihara suatu keadaan menjadi terjaga dan selalu dalam keadaan baik.

II.1.6. Pengertian Perawatan Kulit

Perawatan kulit adalah proses membersihkan kulit menggunakan alat-alat kecantikan, perlengkapan kosmetika, baik kosmetika tradisional maupun modern (Nelly Hakim dkk, 1999, h.36). Dengan adanya perawatan kulit, mendambakan kulit yang sehat dan terawat tidak sekedar mimpi, ini dapat diraih dengan rutin melakukan perawatan dari tahapan dasar dan teratur, serta pemilihan bahan perawatan kulit yang sesuai dengan kondisi kulit. Menurut Sulastomo (2013, h.31) mengatakan “tampil cantik adalah dambaan wanita. Kunci untuk memiliki kulit yang segar, sehat dan cantik adalah pembersihan wajah yang tepat mutlak diperhatikan sebagai bagian dari perawatan kulit sehari-hari”.

II.1.7. Pengertian Produk Perawatan Kulit

Produk perawatan kulit adalah sesuatu barang yang bisa ditawarkan, memuaskan keinginan dalam merawat kulit (Fauzi, Nurmalina, 2012, h.67). Produk perawatan

kulit memiliki cara kerja yang didalamnya mengandung bahan-bahan aktif yang berfungsi untuk merawat kulit. Pemilik kulit normal, kombinasi, bahkan kulit sensitif dapat memilih rangkaian produk perawatan kulit yang diperuntukan bagi masalah kulit masing-masing. Setiap produk perawatan kulit memiliki bahan aktif yang berbeda-beda, zat-zat tersebut yang membuat suatu produk perawatan kulit bisa bekerja dengan ampuh (Fauzi, Nurmalina, 2012, h.68).

II.1.8. Macam-macam Produk Perawatan Kulit

Pada dasarnya, prosedur perawatan kulit yang dikenal mencakup pada istilah 3M yaitu membersihkan, melembabkan dan memperbaiki (Prianto, 2014, h.67). Produk yang beredar dipasaran dibagi dua kategori yaitu produk perawatan kulit yang terbuat dari bahan-bahan alami, dan sebagainya lagi terbuat dari bahan-bahan kimia sintetis (Srihandi, Deasi, 2016). Produk perawatan kulit dengan label natural disebut-sebut lebih alami, aman dan khasiat yang ampuh. Produk perawatan kulit dari bahan-bahan alami cenderung memberikan hasil yang lebih lama, namun jika produk tersebut tidak cocok, tidak ada efek berarti yang akan muncul pada kulit. Sedangkan produk perawatan kulit dengan bahan kimia sintetis cenderung lebih cepat terlihat atau instan. Namun, jika produk tersebut kurang cocok, efek negatifnya pada kulit juga muncul dalam waktu yang cepat dengan kerusakan yang lebih parah. Oleh karena itu, seiring dengan perkembangan dunia kecantikan, produk perawatan kulit dengan bahan alami sebagai salah satu pilihan dalam merawat kesehatan dan kecantikan kulit dengan aman sediaan herbal juga merupakan faktor penting agar pengguna produk terlindungi dari risiko yang membahayakan kesehatan.

II.1.9. Perkembangan Produk Perawatan Kulit Berbahan Dasar Lokal Alami (rempah dan herbal)

Sejarah mengenai kosmetologi di Indonesia dimulai sebelum zaman penjajahan, namun tidak ada catatan yang jelas. Di Indonesia sendiri sejarah tentang kosmetologi telah dimulai sebelum zaman penjajah Belanda, namun tidak ada catatan yang jelas. Pengetahuan tentang produk perawatan kulit tradisional diperoleh secara turun menurun dari orang tua hingga generasi penerusnya.

Kemudian, masyarakat penjajah mulai memperkenalkan kosmetik barat, melalui yang mulai dikenal seperti Hazelina Snow, Elizabeth Arden, Coty, Dr. Dralle. Pada tahun 1960, perusahaan kosmetik pertama Viva didirikan oleh seorang dokter kulit bernama Tio Tiong Hoo. Setelah itu, pada tahun 1970-an bermunculan perusahaan kosmetik yang antara lain dua pabrik produk perawatan kulit terbesar yakni Mustika Ratu (produk Mooryati Soedibyo) dan Sari Ayu (produk Martha Tilaar) (Wasitaatmadja, 1997). Tawaran mempercantik diri dan tampilan yang menarik merupakan janji yang selalu ditawarkan oleh produsen kosmetik. Memiliki kulit putih yang mulus, rambut hitam panjang berkilau, memiliki postur badan yang kurus merupakan gambaran ideal kecantikan seorang wanita di media massa. Permasalahan yang sering dihadapi oleh konsumen adalah ketidakcocokan terhadap bahan produk perawatan kulit yang digunakannya, dapat diakibatkan oleh penggunaan bahan-bahan kimia sintetis yang menyebabkan alergi. Maka dari itu, sejumlah perusahaan besar memproduksi produk perawatan kulit dengan bahan lokal alami dan budaya Indonesia. Ditandai dengan menjamurnya merek-merek kosmetik berbahan dasar alami, seperti Azarine, Runaskin, Npure, Crushlicious.

Dalam memenuhi industri kosmetik, persaingan yang ketat menjadikan salah satu tantangan bagi perusahaan untuk menciptakan produk yang berkualitas, bervariasi dan memenuhi kebutuhan serta hasrat konsumen. Salah satu brand yang sedang berkembang adalah Roro Mendut *Traditional Beauty SkinCare*. Roro Mendut sebagai produk perawatan kecantikan kulit dan SPA tradisional Yogyakarta.

II.2. Objek Penelitian Roro Mendut: *Traditional Beauty Skincare*

II.2.1. Profile Roro Mendut

Roro Mendut menghadirkan produk kecantikan berkualitas dengan bahan-bahan alami terbaik dari alam dan budidaya asli Indonesia yang menghasilkan ramuan rerempahan khas perawatan kecantikan Keraton Jawa. Roro Mendut percaya bahwa setiap orang berhak merasakan kehebatan khasiat dari kekayaan alam Indonesia. Melalui setiap langkah dan formulasi yang didedikasikan untuk memberdayakan kekayaan alam Indonesia, dan dipadukan dengan tradisi juga resep yang diwariskan oleh nenek moyang, Roro Mendut mengolahnya menjadi produk perawatan

kecantikan penuh manfaat dan khasiat. Mengandalkan rempah-rempah, biji-bijian, dan aneka tumbuhan terbaik yang banyak ditemukan tumbuh subur di tanah Indonesia.

Sebagai brand produk kecantikan tradisional Roro Mendut menciptakan berbagai varian produk perawatan kulit dengan ramuan khususnya. Oleh karena itu, Roro Mendut berusaha untuk mengenali dan memahami keinginan konsumen khususnya para wanita Indonesia yang menginginkan perawatan kecantikan dengan menggunakan bahan alami.

Berikut ini profil singkat CV *Magic Skin* Wirobrajan, yaitu:

Nama Perusahaan	: CV <i>Magic Skin</i>
Tahun Berdiri	: 2013
Jenis Perusahaan	: Kosmetik
Alamat Perusahaan dan Pabrik	: Jl. Nakulo No.44 RT 49 RW 10 Kelurahan Ketanggungan, Kecamatan Wirobrajan, Yogyakarta 55252
No. Tlp	: 087777333104
<i>Website</i>	: https://www.RoroMendutbeauty.co.id/
<i>Instagram</i>	: @Roromendutbeauty
<i>Facebook</i>	: Roro Mendut Skin Official

II.2.2. Bentuk Badan Hukum

Menurut Permenkumham (2018) “bentuk badan hukum berupa *commanditaire vennootschap* (CV) merupakan unit badan usaha yang didirikan oleh satu atau lebih untuk menjalankan usahanya. Aturan mengenai CV diatur dalam Pasal 16-35 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD)”. Berdasarkan aturan yang terkait dalam melaksanakan usahanya maka, CV. *Magic Skin* merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang kosmetik, produksi dan penjualan produk perawatan kecantikan termasuk kedalam perusahaan dengan bentuk badan hukum persekutuan komanditer.

II.2.3. Macam-macam Roro Mendut

Produk-produk yang ditawarkan Roro Mendut telah lulus uji dari Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) dan sertifikat halal (MUI). Berikut ini produk-produk Roro Mendut:

a. Roro Mendut Masker



Gambar II.2 Roro Mendut Masker

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

- Roro Mendut Masker Kulit Manggis (NA18200200242)
Merupakan perawatan tradisional dengan kandungan bahan 99% herbal yang bermanfaat untuk detoksifikasi kulit dan peremajaan kulit. Mengandung ekstrak kulit manggis, daun sirsak, beras, ubi ungu. Dengan berat isi produk 20 gr dan 40 gr.
- Roro Mendut Masker Rempah Hitam Whitening Mini (NA18190205477)
Merupakan perawatan tradisional dengan bahan 99% herbal untuk membersihkan minyak berlebih dan kotoran di permukaan kulit menjadikan tampak lebih cerah. Mengandung teh hitam, kopi, coklat, alpha arbutin dan kojic acid. Dengan berat isi produk 20 gr dan 40 gr.
- Roro Mendut Masker Brotowali (NA18190205632)
Merupakan perawatan tradisional dengan bahan 99% herbal yang berfungsi untuk mengurangi resiko munculnya jerawat hingga membersihkan minyak dan kotoran di kulit. Mengandung ekstrak brotowali, sambiloto, teh hijau, daun jambu biji, beras dan *clay*. Dengan berat isi produk 20 gr dan 40 gr.

- Roro Mendut Masker Spirulina (NA18170200799)
Merupakan perawatan kulit tradisional yang memanfaatkan kandungan nutrisi pada microalga biru hijau. Mengandung spirulina dan beras. Dengan berat isi produk 20 gr dan 40 gr.

Manfaat dari penggunaan Roro Mendut masker sebagai berikut: mengangkat sel kulit mati & kotoran, membantu regenerasi kulit, menyamarkan bintik noda, menjadikan kulit tampak lebih cerah, menjadikan kulit terasa lebih kencang, menjadikan kulit terasa lebih lembab. menyerap minyak berlebih.

b. Roro Mendut *Red* dan *Green Jelly*



Gambar II.3 Roro Mendut *Red* dan *Green Jelly*

Sumber: <https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut> (Diakses 06/01/2021)

- Roro Mendut *Red Jelly Glowing Skincare Booster* (NA18200103743)
Merupakan gel berbahan dasar herbal untuk perawatan kulit normal dan kering, digunakan pada pagi dan malam hari yang difokuskan untuk kulit tampak lebih cerah, *glowing* dan lembut. Mengandung ekstrak rosehip dan lidah buaya.
- Roro Mendut *Red Green Glowing Skincare Booster* (NA18200103744)
Merupakan gel berbahan dasar herbal untuk perawatan kulit berminyak, digunakan pada pagi dan malam hari yang difokuskan untuk menjadikan kulit tampak lebih cerah, *glowing* dan lembut. Mengandung pegagan, bengkoang dan lidah buaya.

Manfaat *Red Jelly* dan *Green Jelly* sebagai berikut: mencerahkan, mencegah komedo dan jerawat, menyamarkan noda hitam, menjadikan kulit terasa lebih kencang, meningkatkan elastisitas kulit, menyamarkan pori-pori, menghidrasi pada kulit.

c. Roro Mendut *Magic BB*



Gambar II.4 Roro Mendut *Magic BB*

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut *Magic BB Pure Natural Face Powder Luxury*. Memiliki manfaat sebagai berikut: wajah lebih cerah, menjadikan kulit terlihat lebih halus, menyamarkan kekurangan di wajah, bebas kilap.

d. Roro Mendut *Face Oil*



Gambar II.5 Roro Mendut *Face Oil*

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut *Brightening Face Treatment Oil* (NA18180100368). Merupakan serum pencerah wajah yang memberikan kelembaban serta efek *glowing*. Mengandung ekstrak jeruk, bunga mawar dan minyak beras. Manfaat dari *Brightening Face Treatment Oil* sebagai berikut: Menjadikan kulit tampak lebih cerah, kulit tampak *glowing*, kulit terasa lebih lembab dan menyamarkan noda hitam.

e. Roro Mendut Paket Rempah Hitam *day and night*.



Gambar II.6 Roro Mendut Paket Rempah Hitam *day and night*.
Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

- Roro Mendut *Herbal Facial Wash Soap Bar* (NA18201202930)
Merupakan sabun muka dengan formulasi ringan dan memiliki kemampuan untuk membantu proses *micro exfoliation*. Kandungan bahan ekstrak Daun jeruk, Kulit jeruk nipis, pepaya dan pegagan.
- Roro Mendut Rempah Hitam *Whitening Day Cream* (NA18200104804)
Merupakan krim pencerah berbahan herbal untuk pemakaian pada pagi hari yang memiliki kandungan *UV protection*. Dengan kandungan ekstrak jinten, kopi, beras, Vit C dan pegagan.
- Rempah Hitam *Whitening Night Cream* (NA18200104805)
Merupakan krim pencerah berbahan herbal digunakan malam hari untuk mencerahkan kulit. Mengandung ekstrak jinten, kopi, beras, Vit C dan pegagan.

Manfaat yang terkandung dalam produk di atas sebagai berikut: merenegerasi kulit, meningkatkan elastis kulit, mencerahkan, menyamarkan noda hitam, serta mengurangi resiko kulit terbakar matahari.

f. Roro Mendut Sabun *Kojic Arbutin*



Gambar II.7 Roro Mendut Sabun *Kojic Arbutin*

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut *Kojic Acid Soap Bar Series*. Memiliki 3 varian: Sabun Asam Jawa dan Arang untuk menyerahkan dan mengecilkan pori-pori, Sabun Belerang dan *Tea Tree* untuk kulit berjerawat, Sabun Kencur Gula Jawa dan *Kojic Arbutin Gluthatione* untuk menyegarkan.

g. Roro Mendut Minyak dan Saripati Kemiri



Gambar II.8 Roro Mendut Minyak dan Saripati Kemiri

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut Minyak dan Saripati Kemiri. Mengandung minyak kemiri yang bagus untuk kesehatan rambut. Minyak kemiri ini memiliki wangi yang menenangkan berfungsi sebagai menenangkan bagi kulit kepala, menguatkan akar rambut, dan melebatkan rambut.

h. Roro Mendut Tansah Waluyo *Oil*



Gambar II.9 Roro Mendut Tansah Waluyo *Oil*

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut Tansah Waluyo Minyak Balur Rempah Herbal. Manfaat Tansah Waluyo Minyak Balur sebagai berikut: memperbaiki metabolisme tubuh, meredakan nyeri, memberikan kehangatan, mengatasi

i. Roro Mendut Masker *Green tea*



Gambar II.10 Roro Mendut *Green tea*

Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut Masker *Green tea*. Merupakan masker yang terbuat dari bahan 99% herbal yang dapat membantu melawan tanda penuaan dan merawat kulit berjerawat. Mengandung beras, daun teh, kacang hijau.

j. Roro Mendut *Natural Ingredients Serum*



Gambar II.11 Roro Mendut *Natural Ingredients Serum*

Sumber: <https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut> (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut *Natural Ingredients Serum*. Terdiri dari 4 produk sebagai berikut: *Caffeine Argan Hyaluronic Acid + Collagen Eye Serum* untuk menyamarkan noda hitam dan mencerahkan. Gamat *Collagen Serum* untuk kulit kenyal. *Red Algae Hyaluronic Acid B5 Serum* untuk meregenerasi kulit. Temulawak *Pore Control Serum* untuk mengurangi minyak berlebih.

k. Roro Mendut *Bright & Lift Eye Cream*



Gambar II.12 Roro Mendut *Bright & Lift Eye Cream*

Sumber: <https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut> (Diakses 06/01/2021)

Roro Mendut *Bright & Lift Eye Cream* (NA18182000366). Merupakan *eye cream* yang mengandung bahan aktif yang secara efektif dalam mencerahkan kulit area lingkaran mata sekaligus menjadikan kulit terasa lebih kencang. Mengandung *beeswax*, minyak biji *echium plantagineum*, kunyit, madu, *alpha arbutin*, pepaya

1. Roro Mendut *Glutathione Soap Bar Series*



Gambar II.13 Roro Mendut *Glutathione Soap Bar Series*
Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Berikut ini merupakan macam-macam produk sabun batang *glutathione* yang diproduksi oleh Roro Mendut:

- Nanas Madu Vitamin C *Glutathione Brightening & Energizing*
 - *Papaya Orange Peel Kojic Acid Glutathione Brightening Revitalizing*
 - *Watermelon Delima Astaxanthin Glutathione Brightening Plumping*
 - *Mangosteen Goat Milk Collagen Glutathione Brightening & Firming*
 - *Coconut Water Hyaluronic Acid Glutathione Brightening & Soothing*
 - *Mango Blewah Vitamin B3 Glutathione Brightening & Rejuvenation*
- Semua produk dapat digunakan di wajah maupun di badan.

m. Roro Mendut *Body Shower*



Gambar II.14 Roro Mendut *Body Shower*
Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Berikut ini merupakan macam-macam produk sabun cair yang diproduksi oleh Roro Mendut:

- *Papaya & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705351).*

- Pineapple & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705344)
 - Pomegranate & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705352)
 - Rosella & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705350)
 - Cucumber & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705353)
 - Mangosteen & Bengkoang Brightening Body Shower (NA18190705355)
- Semua varian memiliki manfaat menghilangkan kotoran di kulit dan mencerahkan.

n. Roro Mendut *Whitening Body Lotion*



Gambar II.15 Roro Mendut *Whitening Body Lotion*

Sumber: <https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut> (Diakses 06/01/2021)

Berikut ini merupakan macam-macam produk *body lotion* yang diproduksi oleh Roro Mendut:

- Roro Mendut Rempah Hitam *Whitening Body Lotion* (NA 18190121801).
Lotion yang digunakan untuk mencerahkan kulit dan mengurangi noda hitam.
 - Roro Mendut Kulit Manggis *Whitening Body Lotion* (NA18190121804).
Lotion yang digunakan untuk meregenerasi kulit dan mengurangi kerutan.
 - Roro Mendut Pepaya *Whitening Body Lotion* (NA18190121808)
Lotion yang digunakan untuk mencerahkan kulit dan terasa kenyal.
- Ketiga produk mengandung *gluthatione*, *arbutin*, kedelai, pegagan, beras, collagen, Vit B3, C dan E.

II.1.1 Harga Produk Perawatan Kulit Roro Mendut

Penentuan harga retail jual produk Roro Mendut yang ekonomis. Berikut ini daftar harga produk Roro Mendut:

**CARA MUDAH
JOIN BISNIS RORO MENDUT**

Pilihlah salah satu jenis level partnership di bawah ini:

<p>1 Pearl</p> <p>Diskon 15-20% Wajib Stok = 1 Kodi/restock Jual ke user dan dropship.</p> <p>SUPER GAMPANG!! 1 kodi = 20 pcs, 20 : 5 = 4 orang Jual hanya ke 4 orang dalam seminggu barang Anda langsung habis!!</p>	<p>2 Silver</p> <p>Diskon 25-35% Stok = 2 Kodi/restock Jual ke user, dropship dan pearl.</p> <p>SUPER GAMPANG!! 1 kodi = 20 pcs, 40 : 5 = 8 orang Jual hanya ke 8 orang dalam seminggu barang Anda langsung habis!!</p>
<p>3 Gold</p> <p>Diskon 35-40% Stok = 15 Kodi/restock Jual ke user, dropship, pearl dan silver.</p> <p>SUPER GAMPANG!! Punya binaan 60 orang pearl = 60 kodi Punya binaan 30 orang silver = 60 kodi</p>	<p>4 Diamond DISTRIBUTOR</p> <p>Diskon 45-50% Stok = 100 Kodi/restock Jual ke user, dropship, pearl, silver dan gold.</p> <p>SUPER GAMPANG!! Punya binaan 7 orang gold = 420 kodi</p>

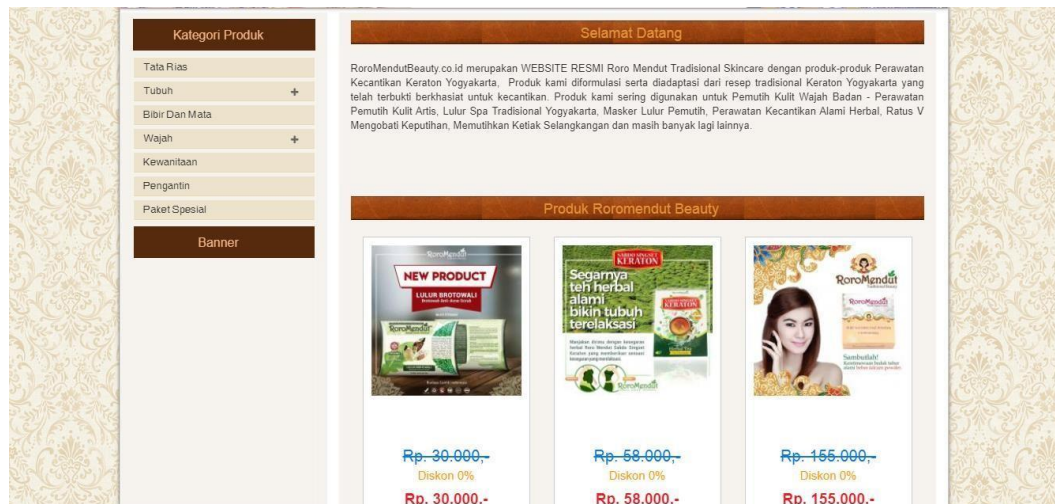
Jualan Roro Mendut itu memang super mudah dan untung besar...
AYO CEPETAN GABUNG & WUJUDKAN IMPIAN !!!

Gambar II.17 Join Bisnis Roro Mendut
Sumber: <https://www.RoroMendutbeauty.co.id/> (Diakses 09/02/2022)

Roro Mendut menawarkan berupa kerjasama bisnis yang saling menguntungkan, dengan empat pilihan *Pearl*, *Gold*, *Silver* dan *Diamond* yang masing-masing memiliki keuntungan yang berbeda. Pendistribusian keberadaan tampilan produk Roro Mendut melalui media *website*:

1. Laman Website Roro Mendut





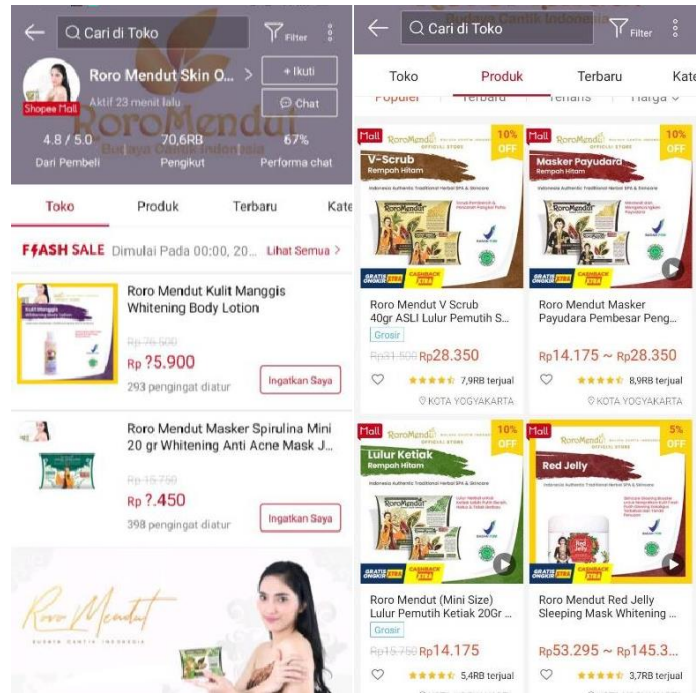
Gambar II.18 Laman Website Roro Mendut
 Sumber: <https://www.RoroMendutbeauty.co.id/> (Diakses 06/01/2020)

Dalam hal pemanfaatan teknologi, Roro Mendut membuat laman website sebagai *virtual asset* bisnis yang digunakan untuk menawarkan dan memajang produk, serta memberikan informasi seputar profile *brand*. Penggunaan *website* juga meningkatkan kredibilitas perusahaan dalam mempengaruhi reaksi konsumen terhadap iklan dan produk.

II.2.5. Pemasaran Roro Mendut

Persaingan dalam usaha produk perawatan kulit semakin ketat, para pelaku usaha harus mampu mempersiapkan berbagai strategi pemasaran, agar bisa bersaing dengan pasar. Dalam mempertahankan suatu usaha, pemasaran merupakan jawaban untuk membuat produk tetap eksis, dapat terus berkembang dan mendapatkan laba atau keuntungan. Pemasaran produk perawatan kulit Roro Mendut terbagi menjadi 2 yaitu pemasaran yang dilakukan oleh Roro Mendut sudah mencakup penjualan secara *online*, namun masih rendahnya *brand awareness* menjadikan Roro Mendut kurang dilirik oleh masyarakat, pemasaran lainnya secara *offline*. Pemasaran secara *offline* tersedia di toko dan plaza daerah Yogyakarta dan gerai toko kosmetik dan obat di Jabodetabek. Sedangkan pemasaran online melalui *marketplace* sebagai berikut:

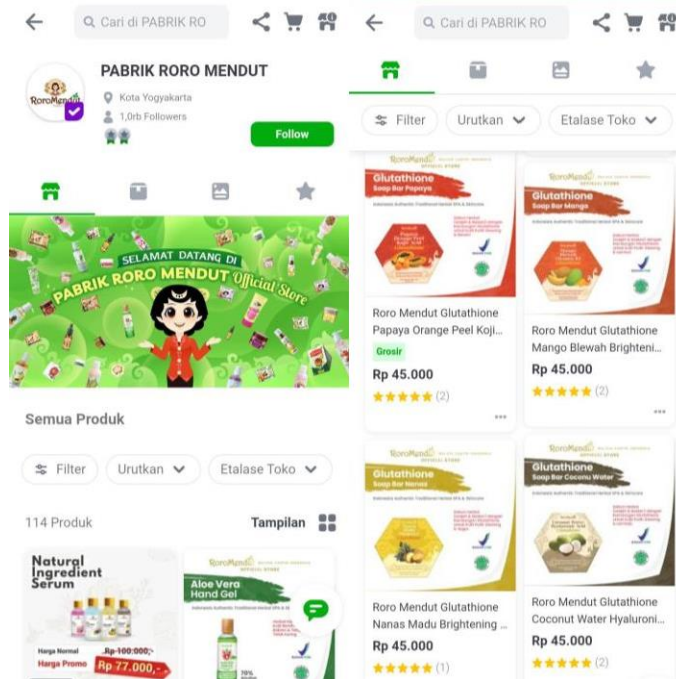
1. Laman *Marketplace* Shopee Roro Mendut



Gambar II.19 Lawan *Marketplace* Shopee Roro Mendut
 Sumber: [https://shopee.co.id/pabrikRoro Mendut](https://shopee.co.id/pabrikRoroMendut) (Diakses 06/01/2021)

Pemanfaatan kepopuleran yang dimiliki *marketplace* satu ini, untuk memfasilitasi para konsumen Roro Mendut agar mempermudah bertransaksi dengan aman dan nyaman, melalui lapak yang ditawarkan Roro Mendut. Serta *event* yang setiap bulannya dikeluarkan oleh *marketplace* ini, dengan memberikan gratis ongkir dalam jumlah tertentu *meningkatkan traffic* para pengguna. Roro Mendut yang sebagian besar konsumennya per jenis kelamin perempuan karena berdasarkan hasil riset Populix mengenai survei perilaku belanja *online marketplace* ini, dikuasai pasar perempuan maka, *marketplace ini* cocok digunakan sebagai wadah transaksi dengan para konsumen.

2. Laman *Marketplace* Tokopedia Roro Mendut



Gambar II.20 Laman *Marketplace* Tokopedia Roro Mendut

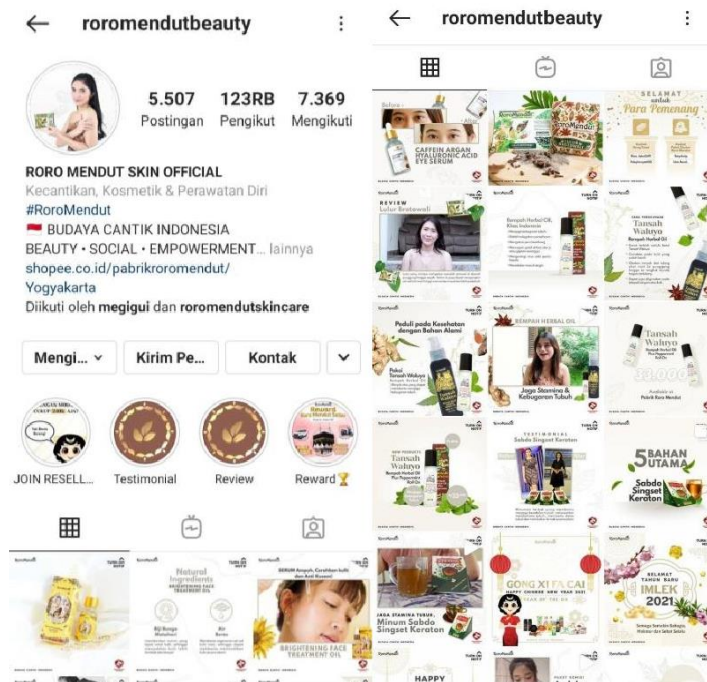
Sumber: <https://www.tokopedia.com/pabrikRoroMendut> (Diakses 06/01/2021)

Berdasarkan Survei Perilaku Belanja *Online marketplace* ini memiliki lebih dari dikuasai oleh pemain lokal yaitu sebesar 61%. Roro Mendut yang merupakan produk kecantikan asli Indonesia menjadikan salah satu langkah untuk membuka lapaknya agar dapat dibeli oleh konsumen lokal. Keberadaan *marketplace* ini, membantu para usaha Indonesia dalam berinteraksi dengan para konsumen lokal.

II.2.6. Promosi Produk Perawatan Kulit Roro Mendut

Berdasarkan hasil observasi terhadap kegiatan promosi Roro Mendut pada bulan Februari hingga April 2021, didapati bahwa Roro Mendut melakukan promosi melalui media *offline*. Berikut adalah beberapa promosi Roro Mendut yang diunggah ke laman akun *Instagram* @roromendutbeauty.

1. Promosi konten katalog dan keunggulan produk Roro Mendut



Gambar II.21 Laman Media Sosial *Intagram* Roro Mendut

Sumber: @roromendutbeauty (Diakses 06/01/2021)

Dalam hal membuat konten, Roro Mendut menampilkan tampilan visual dengan kesan alami dan bersih, dapat dilihat melalui pilihan warna dominan putih berbau coklat dan hijau yang terinspirasi dari warna alam, ini bersangkutan dengan produk Roro Mendut yang menggunakan bahan alami. Namun, untuk konten *event* tertentu, Roro mendut menggunakan tampilan visual yang menyesuaikan dengan isi konten. Penggunaan fotografi dan *vector* sebagai komponen pelengkap desain untuk menambah daya tarik.

2. Promosi menggunakan testimoni konsumen



Gambar II.22 Testimoni Konsumen Roro Mendut
Mendut Sumber: @roromendutbeauty (Diakses 10/01/2021)

Promosi melalui konten testimoni konsumen, memberikan pesan kepercayaan terhadap Roro Mendut, juga menjadikan konsumen lebih selektif terhadap produk yang ditawarkan. Dengan penggunaan konten testimoni para calon konsumen cenderung Menampilkan testimoni dalam bentuk video dan tangkap layar yang berulang dengan tampilan yang serupa menyebabkan konten monoton.

3. Promosi dengan mengadakan giveaway



Gambar II.23 Giveaway Roro mendut
Mendut Sumber: @roromendutbeuaty (Diakses 10/04/2021)

Giveaway merupakan strategi promosi dengan membagikan sebuah hadiah secara percuma kepada masyarakat, namun dengan syarat tertentu yang harus dipenuhi. Roro Mendut menggunakan *giveaway* untuk meningkatkan popularitas dan membagikan konten edukasi berbasis budaya jawa dan kecantikan.

II.3. Analisis

II.3.1. Wawancara

Metode pengumpulan data salah satunya dengan melakukan wawancara untuk memperoleh data berupa informasi pendukung penelitian. Narasumber merupakan pihak dari topik yang sedang diteliti. Wawancara dilakukan menggunakan aplikasi *Whatsapp*. Wawancara diajukan kepada pihak yang mewakili Roro Mendut sebagai distributor yaitu: Siska Ayu DN sebagai *marketing* dan admin *endorse CV. Rich Brother*. Wawancara dilakukan pada tanggal 9 Februari dan 19 Juli 2021 melalui *WhatsApp*. Berikut ini adalah hasil dari wawancara:

Tabel II.1 Isi Wawancara

Sumber: Pribadi (2021)

1.	Siapa dan dari kalangan masyarakat ekonomi mana target pemasaran Roro Mendut?	Semua kalangan, karena produk Roro Mendut bisa digunakan mulai dari anak-anak, dewasa hingga orang tua
2.	Bagaimana dengan pendistribusian produk Roro Mendut?	Untuk pendistribusian kami menuju ke <i>open distributor & reseller</i> , Serta menjual ke customer ecer dan <i>offline</i> di daerah Yogyakarta dan Jabodetabek
3.	Apakah ada kendala dalam memasarkan Roro Mendut?	Banyak produsen yang memproduksi produk kecantikan, saingan bisnis ketat. Untuk sejauh ini kendala dalam memasarkan produk Roro Mendut belum ada, karena Roro Mendut sendiri dari awal untuk fokusnya memang jualan melalui <i>online</i> .
4.	Ada varian apa saja dari Produk Roro Mendut?	<ul style="list-style-type: none"> • Lulur rempah hitam 20 gr • Masker rempah hitam 20 gr • Lulur brotowali 20 gr • Masker brotowali 20 gr • Lulur manggis 20 gr • Masker manggis 20 gr • Lulur spirulina 20 gr • Masker spirulina 20 gr • Masker payudara 20 gr • Lulur ketiak 20 gr • Masker payudara 20 gr • Vscrub rempah hitam 20 gr • <i>Red jelly</i> 15 gr • <i>Green jelly</i> 15 gr • <i>Aloe Vera gel</i> • Ratus v celup instant • Paket <i>starter cream</i> rempah hitam • Paket <i>starter cream</i> temulawak • Paket <i>starter cream</i> kulit manggis

		<ul style="list-style-type: none"> • <i>Face treatment oil</i> • <i>Body shower</i> • <i>Body lotion</i> • <i>Soap bar</i> • <i>Hand gel</i>
5.	Dalam pemasaran dan promosi apakah Roro Mendut menggunakan metode reseller seperti kebanyakan produk lain? Kalo untuk media promosi nya bagaimana?	<p>Untuk metode pemasaran, melalui <i>endorse, paid promote</i>, iklan.</p> <p>Kalo media pemasarannya dan promosi itu melalui <i>Instagram, Facebook, Fanspage, Tiktok & Shopee</i>.</p> <p>Roro Mendut juga mengadakan join partnership tanpa biaya pendaftaran, semacam <i>reseller</i> dengan 4 pilihan program <i>pearl, silver, gold</i> dan <i>diamond</i>.</p>
7.	Apakah ada kendala dalam menggunakan sosial media (desain, konten) sebagai alat informasi produk dan promosi?	Kalau untuk konten, desain tidak ada kendala. Kalau pun ada kendala itu biasanya materi pembuatan konten.
8.	Sekaliber, apakah Roro Mendut dalam jangkauannya?	Sudah nasional.
9.	Bagaimana penjualan Roro Mendut dikala pandemi?	Penjualan Roro Mendut awal-awal pandemi masih normal bahkan sempat mengalami kenaikan penjualan.
10.	Untuk target penjualan apakah sudah ada yg tercapai?	Belum ada yang tercapai semoga ditahun ini bisa tercapai sesuai target.
11.	Apakah ada penurunan penjualan? Kalau ada kapan periode itu terjadi?	Ada penurunan penjualan pada saat pertengahan bulan 2020, kami sempat mengalami penurunan penjualan sampai kami harus mengurangi jumlah karyawan dan memangkas beberapa pengeluaran perusahaan dan pengeluaran pribadi.

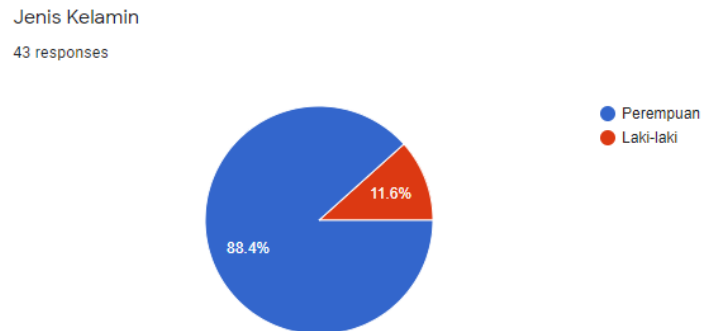
1	Modal yg dimiliki sekarang	Untuk saat ini, kami mengalami penyusutan modal bisa dibilang kurang. Karena keuntungan yang didapat dari hasil penjualan kami investasikan ke aset berupa kantor untuk kami bekerja dan sarana transportasi untuk pengambilan stok ke produksi. Ada beberapa aset properti yang kami usahakan dijual untuk tambah modal.
2.	apakah sudah cukup untuk mengembangkan penjualan roromendut, untuk kalkulasi modalnya itu seperti apa?	

Data wawancara bersama pihak dari Roro Mendut bersifat non kuantitatif, data berupa informasi secara umum. Kesimpulan dari hasil wawancara ditemukannya informasi mengenai target pasar Roro Mendut adalah semua kalangan tidak terbatas oleh usia produk Roro Mendut dapat digunakan oleh orang dewasa, remaja, hingga anak-anak dan ibu menyusui. Dalam pendistribusian Roro Mendut menggunakan metode distributor dan *reseller*, dengan penjualan melalui toko dan gerai *offline* yang berada di daerah Yogyakarta dan Jabodetabek serta penjualan secara *online* melalui *marketplace*. Situasi saat ini, pandemi membuat Roro Mendut mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan penyusutan modal.

II.3.2. Kuesioner

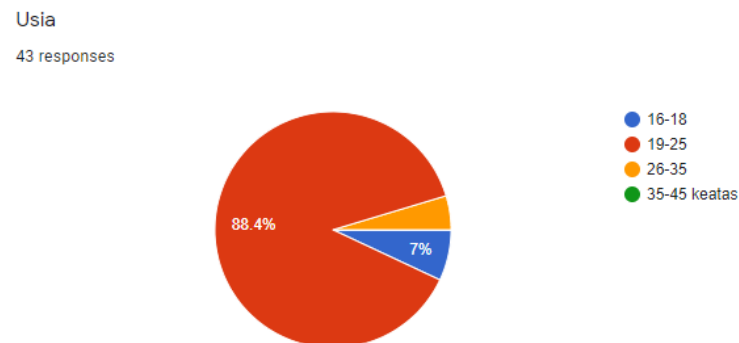
Kuesioner adalah metode pencarian informasi dengan menyebarkan angket kepada khalayak yang memiliki ketertarikan terhadap merawat kecantikan kulit. Kuesioner ini dibuat melalui aplikasi *Google Form* kemudian disebarakan kepada masyarakat umum melalui media sosial dan forum komunitas pengguna produk perawatan kulit. Isi dari pertanyaan kuesioner ini adalah berkaitan hal yang umum supaya tidak mempersulit dan memperoleh jawaban yang baik. Kuesioner yang dibagikan berhasil mendapatkan 43 responden di daerah Yogyakarta dan sekitarnya. Berikut merupakan data hasil sebaran kuesioner:

1. Presentasi jenis kelamin



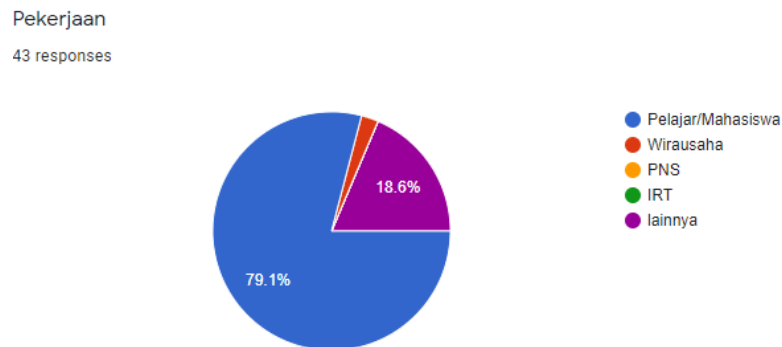
Dari 43 responden, berdasarkan jenis kelamin responden terbanyak yaitu 88.4% (orang) dan laki-laki 11.8% (7 orang).

2. Presentasi usia



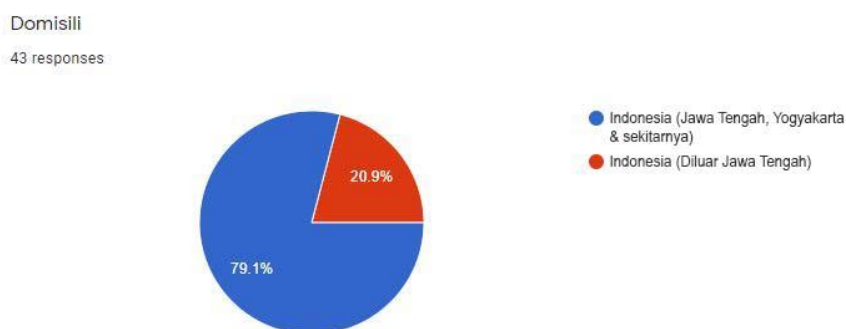
Dari 43 responden, berdasarkan usia responden terbanyak yaitu 88.4% (orang) merupakan usia 19-25 tahun, sekitar 7% (orang) usia 16-18 tahun dan sisanya 4 orang berusia 26-15 tahun.

3. Presentasi pekerjaan



Dari 43 responden, berdasarkan jenis kelamin responden terbanyak yaitu 88.4% (36 orang) dan laki-laki 11.8% (7 orang). Dari 43 responden, mayoritas profesi responden terbanyak yaitu Mahasiswa/Pelajar 79.1% (34 orang). Kemudian posisi kedua pekerjaan lainnya (*freelancer*, pegawai dll) 18.6% (8 orang). Posisi ketiga ada wirausaha 1 orang

4. Presentasi domisili

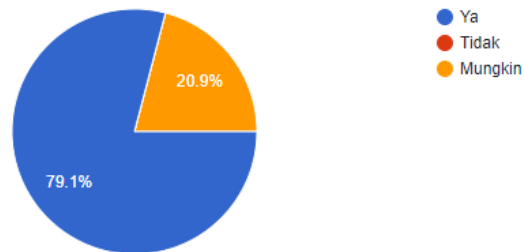


Dari 43 responden, berdasarkan domisili responden berasal dari Jawa Tengah Yogyakarta dan sekitarnya yaitu 79.1% (34 orang) dan diluar Jawa Tengah sebesar 20.9% (9 orang).

5. Presentasi ketertarikan pada produk perawatan kulit lokal

Apakah anda tertarik menggunakan produk lokal dalam perawatan kulit ?

43 responses

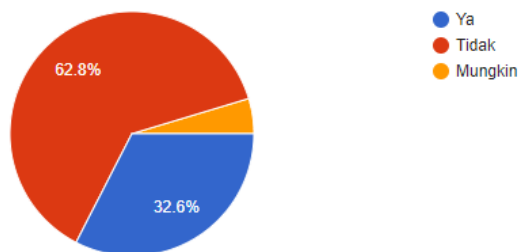


Berdasarkan hasil kuesioner terdapat 79.1 % (34 orang) bersepakat ya dan 20.9% (9 orang) mungkin.

6. Presentasi eksistensi produk Roro Mendut

Apakah anda pernah mendengar atau mengetahui produk skincare RoroMendut?

43 responses

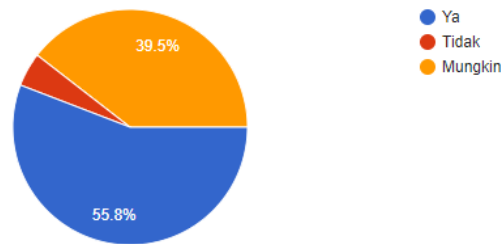


Dari 43 responden, terdapat 62.8% (27 orang) yang tidak mengetahui produk Roro Mendut kemudian untuk yang mengetahuinya sekitar 32.6% (14 orang), sisanya sebanyak (2 orang) menjawab mungkin.

7. Presentasi ketertarikan pada produk Roro Mendut

Terlepas dari tidak atau tahu Roro Mendut. Apakah anda tertarik kepada produk Roro Mendut yang merupakan produk dengan warisan alami tradisi keraton?

43 responses

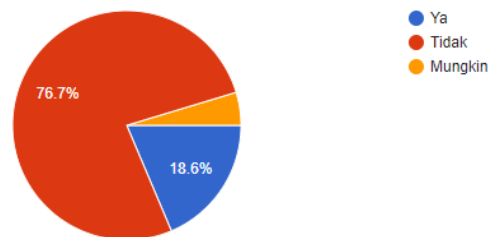


Dari 43 responden, berdasarkan ketertarikan terhadap Roro Mendut terdapat 55.8% (24 orang) tertarik dengan produk Roro Mendut kemudian untuk yang memilih mungkin tertarik sekitar 39.5% (17 orang) sisanya 4.7 % (2 orang) menjawab tidak.

8. Presentasi promosi

Apakah anda pernah melihat promosi yang dilakukan RoroMendut?

43 responses



Dari 43 responden, terdapat 76.7% sebanyak (33 orang) yang tidak mengetahui promosi yang dilakukan produk roro mendut kemudian untuk yang mengetahuinya sekitar 18.6% (8 orang) dan (2 orang) menjawab mungkin.

Kesimpulannya, masih banyak dari responden tidak mengetahui dan kegiatan promosi yang dilakukan oleh Roro Mendut, karena Pendapat 24 responden yang tertarik dengan produk Roro Mendut tersebut adalah bahan alami dengan warisan tradisi keraton. Dengan adanya ketertarikan responden terhadap Roro Mendut maka, disarankan untuk mempromosikan kembali.

II.3.3. Analisis Roro Mendut berdasarkan SWOT

Analisis dibutuhkan dalam mengatasi permasalahan yang diteliti ketika semua data telah terkumpul. Dalam proses penelitian mendapatkan hasil dari menentukan

kesimpulan dan solusi. Analisis yang tepat untuk memetakan bagaimana kondisi perusahaan dalam memaksimalkan keunggulan dan peluangnya adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2004, h.43). Analisis berfungsi untuk melaksanakan strategi perusahaan dalam meningkatkan penjualan hingga mendapatkan keuntungan. Analisis SWOT terdiri dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Treath* (ancaman). Hasil Analisis SWOT terhadap Roro Mendut adalah sebagai berikut:

Tabel II.2 Analisis SWOT Pesaing (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*)

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2021)

	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)	Opportunity (Peluang)	Threats (Ancaman)
Roro Mendut	Memproduksi berbagai varian produk. Formulasi tradisi Keraton Yogyakarta. Memiliki kualitas produk yang menggunakan bahan alami unggulan Indonesia.	Persebaran produk terbatas. Kurang dikenal oleh masyarakat. Tidak sepenuhnya masyarakat tahu promosi yang dilakukan.	Meningkatnya tren kecantikan. Memasarkan di <i>market offline</i> seperti toko kosmetik lokal, mini market dll, dapat membuat produk cepat dikenal.	Produk serupa banyak beredar. Semakin banyak produsen <i>skincare</i> lokal.
Azarine Kosmetik	Pemasaran tersebar di seluruh Indonesia dan berbagai market.	Permintaan meningkat akibatnya konsumen sering kehabisan.	Meningkatnya tren kecantikan. Melakukan inovasi dan kolaborasi	Pilihan konsumen <i>skincare</i> banyak bermunculan.

	<p>Harga terbilang murah</p> <p>Memiliki varian produk yang banyak</p> <p>Promosi yang gencar dilakukan secara <i>online</i> maupun <i>offline</i>.</p> <p>Diproduksi secara besar pabrikan</p> <p>Menggunakan bahan alami</p> <p>Menggait artis sebagai <i>brand ambassador</i></p>		<p>produk dengan artis papan atas.</p>	<p><i>Skincare</i> luar negeri yang masuk dengan bebas.</p> <p>Konsumen mungkin tidak kembali lagi.</p>
--	--	--	--	---

Data ini berdasarkan data produk Azarine dan Roro Mendut. Dilihat dari perbandingan antara Roro Mendut dengan pesaing, didapatkan beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari Roro Mendut. Evaluasi selanjutnya dibuat strategi analisis dengan pengaruh dua faktor yaitu eksternal dan internal. Faktor Internal dengan dua komponen yaitu kekuatan dan kelemahan. Sementara faktor eksternal dengan komponen peluang dan ancaman. Empat komponen tersebut kemudian dipadukan hingga menghasilkan titik pertemuan antara faktor internal dan eksternal.

Tabel II.3 Tabel Matrix SWOT
 Sumber: Dokumentasi Pribadi (2021)

	Eksternal	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
Internal			

Opportunity (Peluang)	Memproduksi berbagai varian produk dengan formulasi tradisi Keraton Yogyakarta yang memiliki kualitas produk dengan bahan alami unggulan Indonesia.	Memasarkan di <i>market offline</i> seperti <i>mini market</i> , toko kosmetik lokal dll. Promosi yang dilakukan belum maksimal.
Threats (Ancaman)	Semakin banyak produsen <i>skincare</i> lokal yang mengakibatkan penurunan tingkat penjualan karena kurangnya pemasaran dan promosi.	Persebaran produk terbatas sehingga kurang dikenal oleh masyarakat.

Kesimpulan, Roro Mendut memiliki pembeda dan sebagai keunggulan dengan produk sejenisnya yaitu formulasi tradisi khas keraton, dengan bermacam-macam jenis produk yang memiliki kualitas produk dengan bahan alami unggulan Indonesia. Namun, semakin banyaknya pesaing yang dapat mengancam keberadaan Roro Mendut. Dengan alasan itu, Roro Mendut dapat memaksimalkan kesempatan yang ada dengan cara memperkenalkan kepada masyarakat.

II.4. Resume

Roro Mendut merupakan unit usaha yang bergerak di dunia kecantikan. Roro Mendut memproduksi berbagai jenis produk yang menggunakan bahan-bahan alami dengan formulasi tradisi keraton. Perkembangan usaha Roro Mendut untuk memperluas pangsa pasar sudah dilakukan dengan pemasaran secara *online* yang bersifat luas. Pada dasarnya promosi merupakan aktivitas untuk memperkenalkan dan menarik perhatian konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Roro Mendut melalui promosinya saat ini, berusaha menyampaikan produk-produk unggulannya kepada masyarakat. Produk tersebut dirasa penting untuk diketahui dan dikonsumsi masyarakat, sebab mengandung banyak manfaat bagi kecantikan dan kesehatan kulit karena produk Roro Mendut menggunakan bahan-bahan rempah komoditas unggulan yang ada di Indonesia. Akan tetapi, kurang dengan menanamkan *brand awareness* kepada masyarakat sehingga yang ditemukan dari hasil kuesioner Juni 2021 terhadap 43 responden. Data menunjukkan 62.8% (27

orang) menyatakan tidak mengetahui produk dan terdapat 76.7% sebanyak (33 orang) tidak mengetahui kegiatan promosi Roro Mendut. Rencana kedepannya yang akan dilakukan adalah, mempromosikan Roro Mendut dengan mengoptimalkan dalam membangun *brand awareness* kepada masyarakat.

II.5. Solusi Perancangan

Berdasarkan permasalahan yang telah dijabarkan, maka solusi perancangan yang akan dibuat berupa promosi yang dapat memperkenalkan Roro Mendut kepada masyarakat, dengan tujuan membangun *brand awareness*, sehingga yang diharapkan Roro Mendut dapat menjadi salah satu pilihan masyarakat ketika membutuhkan produk perawatan kecantikan kulit.