

mengonsumsi obat-obatan kecuali vitamin. Hal lain yang membuat Pak Supangat masih sehat sampai sekarang adalah dengan memperbanyak sholat, karena seluruh gerakan dalam sholat yang tumakninah itu dapat membuah tubuh lebih ringan.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Tentang Penerapan Public Relations Usaha Jamu Sehat Alami

Perusahaan jamu Sehat Alami memiliki bidang *public relations* yang bertugas untuk membentuk citra baik di mata publik dan mengurus beberapa kegiatan yang dapat mendekatkan perusahaan dengan publik. Salah satu kegiatan yang sudah dilakukan oleh *public relations* perusahaan jamu Sehat Alami sejak berdiri sampai saat ini adalah dengan rutin melakukan kegiatan peduli sosial (*corporate social responsibility*) yakni dengan membantu dan mensejahterahkan masjid di lingkungan sekitar perusahaan. Kegiatan *corporate social responsibility*, akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak, yaitu bagi perusahaan dan masyarakat. Sebab, dengan melakukan *corporate social responsibility*, perusahaan akan mendapat pandangan dan nilai positif dari masyarakat, dan masyarakat dapat mengambil manfaat dari hasil kegiatan *corporate social responsibility* yang dilakukan oleh perusahaan.

Perusahaan ini juga menerapkan *marketing public relations*, yang mana program tersebut dilakukan untuk mengenalkan dan mendekatkan produk jamu Sehat Alami kepada publik. Salah satu bentuk kerja *marketing public relations* yang dilakukan oleh perusahaan jamu Sehat Alami adalah dengan mengikuti sebuah *event* yakni dengan *event* tersebut

perusahaan dapat mengenalkan dan mengedukasi para pelanggan dan calon pelanggan yang mengikuti *event* tersebut. Disamping mengikuti *event-event*, perusahaan jamu Sehat Alami juga menuliskan informasi-informasi kepada publik mengenai kegunaan dan manfaat dari jamu Sehat Alami sendiri, dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami dan melalui media yang bisa diakses oleh seluruh sasaran pasarnya, yakni seperti penggunaan media sosial yang mana juga dapat menekan biaya promosi perusahaan.

Kegiatan *public relations* perusahaan jamu Sehat Alami juga dilakukan oleh *founder* perusahaan, dikarenakan perusahaan tersebut masih tergolong usaha rumahan (*home industry*) yang mana hanya memiliki beberapa karyawan, maka tugas *public relations* dilakukan juga oleh pemilik usaha. Namun, meskipun masih tergolong usaha rumahan (*home industry*), perusahaan jamu Sehat Alami mampu menjalankan tugas-tugas perusahaan seperti perusahaan pada umumnya, yakni dengan adanya kegiatan pemasaran, pengaturan keuangan, kegiatan *public relations*, dan proses produksi. Hal ini terbukti dengan respon yang timbul dari masyarakat mengenai perusahaan jamu Sehat Alami.

2. Data Tentang Respon Konsumen Jamu Sehat Alami

Selama 19 tahun berproduksi dan menjalankan bisnis dalam bidang produk minuman kesehatan, perusahaan jamu Sehat Alami kini memiliki pelanggan setianya. Dari ibu rumah tangga, anak-anak hingga lansia, dan juga orang-orang dengan berbagai macam profesi yang begitu setia pada jamu Sehat Alami. Begitu beragam konsumen jamu Sehat Alami yang

bertitik tolak awal pada pelanggan, perusahaan dapat mengarahkan setiap kegiatan produksi yang dilakukannya untuk keberhasilan pemasaran perusahaannya. Sebab, pelanggan akan bersedia membayar barang dan jasa yang dia terima, dan akan terus membeli barang dan jasa tersebut apabila dapat memenuhi kebutuhan dan memuaskan keinginannya. Sebab, masyarakat hanya akan membeli produk yang sesuai dengan kebutuhan dan dapat memenuhi keinginannya. Maka dari itu, perusahaan jamu Sehat Alami memilih untuk mengobservasi kebutuhan masyarakat terlebih dahulu sebelum memproduksi suatu produk.

Guna menarik para calon pelanggan dan pelanggan, perusahaan jamu Sehat Alami menerapkan program promosi loyalitas. Yang mana dalam program ini, perusahaan memberikan penghargaan khusus seperti bonus ataupun diskon kepada pelanggan yang rutin atau sering membeli produknya, agar tetap setia membeli jamu Sehat Alami dan loyal terhadap produk-produk produksi Pemuda Glenmore. Perusahaan jamu Sehat Alami menerapkan programnya dengan cara yakni setiap pembelian 25 bungkus jamu, pelanggan akan mendapatkan 1 bungkus jamu gratis. Tetapi, pada pelanggan yang sudah lama, perusahaan memberikan satu bungkus jamu gratis, pada setiap pembelian 20 bungkus jamu.