

# UPAYA PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK JAHE MERAH INSTAN MELALUI INOVASI KEMASAN (STUDI KASUS DI CV MERAPI FARMA HERBAL KABUPATEN SLEMAN, DIY)

Oleh:  
Jazim Qori Ainaya

## Intisari

Tugas akhir (TA) ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Tingkat preferensi konsumen pada kemasan jahe merah instan dan 2) Mengetahui deskripsi kemasan yang paling diminati oleh konsumen. Kegiatan penelitian ini dilakukan di CV Merapi Farma Herbal pada bulan Maret sampai dengan bulan Juni 2023 dengan metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive*, sedangkan untuk pengambilan sampel responden menggunakan *accidental sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder sebagai data pendukung. Data yang terkumpul melalui wawancara langsung dengan responden di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dengan jumlah 40 orang dengan menggunakan kuesioner kemudian dianalisis menggunakan metode konjoin dengan aplikasi SPSS. Diperoleh hasil: 1) Konsumen menyukai stimuli ke 3 dengan jenis kemasan kotak karton, dengan warna merah, berat bersih 100gram, dan informasi produk yang berisi komposisi, cara konsumsi, berat bersih, *expired date*, dan informasi produsen. 2) Deskripsi kemasan terpilih berdasarkan nilai kegunaan dan kepentingannya konsumen menyukai kemasan dengan jenis kemasan kotak karton, warna hitam-putih, berat bersih 100gram, dan informasi produk yang berisi komposisi, cara konsumsi, berat bersih, *expired date* dan informasi produsen. Hasil analisis konjoin tersebut menjadi dasar dalam merancang desain kemasan baru produk jahe merah instan di CV Merapi Farma Herbal untuk meningkatkan daya saing produk.

Kata kunci: *Kemasan, Preferensi, Jahe Merah Instan, Daya Saing, Analisis Konjoin*