

## BAB 4 GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1 Profil Perusahaan



Gambar 4. Logo CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food

CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food atau SSS Food terletak di Desa Siwarak RT 10 RW 03, Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga. CV ini terbentuk tahun 2016 hingga saat ini, dirintis oleh Bapak Ngudiono. Modal awal yang diperlukan untuk melakukan usaha tersebut sebesar kurang dari Rp 500.000 dengan menggunakan alat sederhana serta belum memiliki pengalaman baik dalam pengolahan usaha nanas maupun dalam pemasaran. Adapun yang melatarbelakangi beliau untuk melakukan usaha pengolahan nanas adalah beliau melihat potensi besar untuk mengolah nanas karena petani di desanya mulai banyak mengembangkan untuk melakukan budidaya nanas khususnya nanas madu dengan karakternya yang manis dan tidak terlalu banyak mengandung air yang digemari masyarakat. Selain itu, beliau memiliki mimpi yaitu produknya yang dilabeli dengan Nanas-Qu dapat menjadi minuman khas Purbalingga dan dapat populer layaknya minuman buah carica asal Dieng. Dalam memenuhi kebutuhan bahan baku berasal dari petani nanas di sekitarnya yang menjual hasil panennya ke industri rumahnya atau membeli ke *supplier* nanas. Tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan nanas tersebut adalah ibu-ibu warga setempat yang berjumlah 3 orang.

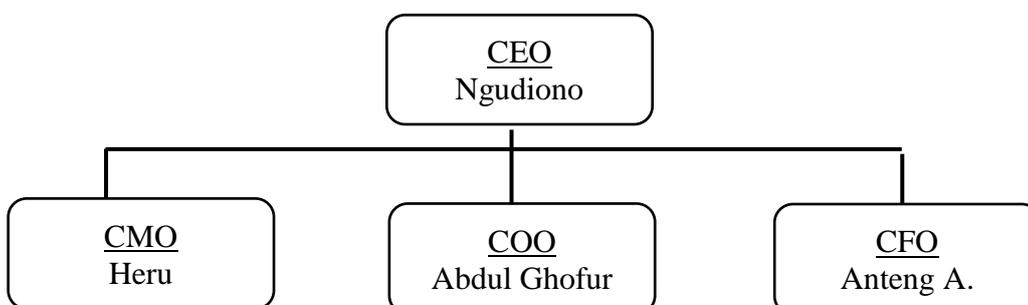
CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food merupakan tempat produksi olahan dengan bahan bahan dasar nanas, salah satu produk olahan nanas yang diolah adalah koktail nanas dan manisan. Selain produk tersebut, CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food telah mengeluarkan beberapa produk dengan bahan dasar nanas diantaranya, sambal, minuman sari buah, jus, dan selai. CV SSS Food telah mendapatkan izin

usaha berbentuk P-IRT, sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), sertifikat dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) serta memiliki surat izin usaha dari pemerintah Kabupaten Purbalingga. Dengan adanya P-IRT, sertifikat halal, sertifikat BPOM, dan izin usaha maka produk koktail dan manisan nanas telah layak untuk diperjualbelikan baik dalam maupun luar kota.

Adapun visi dari CV SSS Food adalah “*Local Product for Global Market*”. Pemilik CV SSS Food memiliki cita-cita yaitu produk lokalnya dapat bersaing di pasar global. Sedangkan misi CV SSS Food adalah sebagai berikut:

1. *Producing local raw materials.*
2. *Producing healthy food and drinks.*
3. *Open up jobs for the local community.*

Selain visi dan misi, CV SSS Food juga memiliki struktur organisasi untuk menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda dan dilakukan oleh orang yang berbeda. Adanya struktur organisasi yang baik, maka akan tercipta kerja sama yang dan hubungan kerja yang serasi antar anggota di dalam CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food ini. Namun, dalam struktur organisasi ini hanya tertulis CEO/pimpinan perusahaan yaitu pemilik agroindustri oleh Bapak Ngudiono yang memiliki peran penting dalam merancang internal dan eksternal dari agroindustri ini agar berkembang, CMO/direktur pemasaran oleh Bapak Heru yang bertanggung jawab atas semua aspek pemasaran terhadap produk-produk yang diproduksi oleh CV SSS Food, COO/operasional yang dipegang oleh Bapak Abdul Ghofur berperan dalam operasional agroindustri, dan CFO/direktur keuangan oleh Bapak Anteng A bertanggung jawab terhadap pengelolaan keuangan CV SSS Food.



Gambar 5. Bagan Struktur Organisasi CV SSS Food

## **4.2 Pengadaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang**

*Input* bahan baku merupakan salah satu faktor penting pada kegiatan agroindustri terutama dari sektor pertanian. Bahan baku menjadi faktor utama dalam keberlangsungan dan perkembangan suatu usaha. Bahan baku utama di CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food adalah nanas madu yang berasal dari kebun sendiri apabila panen, petani sekitar di Desa Siwarak dan apabila petani nanas di Desa Siwarak sedang tidak panen maka mengambil dari petani daerah lain di Kecamatan Belik Kabupaten Pematang. Bahan baku yang tersedia pada CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food tidak menentu karena menyesuaikan dengan permintaan konsumen untuk produk baik koktail nanas maupun manisan nanas. Rata-rata bahan baku yang digunakan untuk membuat koktail nanas dalam satu kali produksi adalah 60 kg buah nanas yang sudah dikupas namun belum terlalu matang. Sedangkan dalam satu kali pembuatan manisan nanas sebanyak 15 kg hingga 20 kg nanas yang sudah matang. Buah nanas yang digunakan yaitu jenis nanas madu yang memiliki bentuk kecil dan rasa manis. Buah nanas ini berasal dari petani di sekitarnya yaitu Desa Siwarak dengan harga Rp 3.000/pcs dengan grade A dan harga Rp 2.500 untuk grade B.

Proses pembuatan koktail dan manisan nanas juga membutuhkan bahan penunjang. Adapun bahan penunjang untuk membuat koktail nanas adalah gula pasir, pewarna makanan, dan pengatur keasaman. Sedangkan bahan penunjang untuk manisan nanas hanya gula pasir saja. Hampir semua bahan penunjang tersebut dapat didapatkan di daerah sekitar tempat produksi.

## **4.3 Pemasaran Produk Olahan**

Subsistem pemasaran merupakan pemasaran produk yang mencakup distribusi dan pemasaran hasil-hasil olahan. Saluran pemasaran produk olahan nanas di CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food terdiri saluran langsung dan saluran tidak langsung. Saluran langsung yaitu saluran terpendek, yaitu dari produsen (CV SS Food) kepada konsumen. Sedangkan saluran tidak langsung yaitu saluran pemasaran yang digunakan dipasarkan melalui toko oleh-oleh, toko roti, dan toko-toko yang ada di tempat wisata. Pemasaran menggunakan saluran tidak langsung,

biasanya melakukan pembayaran sesudah produknya habis. Permintaan pedagang tergantung terhadap waktu, apabila waktu liburan permintaan meningkat.

Daerah pemasaran olahan nanas CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food mencakup wilayah Purbalingga, Banyumas, Pemalang, Semarang, dan Jakarta. Permintaan olahan nanas akan meningkat ketika perayaan hari besar seperti Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Idul Adha, akhir tahun serta libur sekolah. Pada saat itu, konsumen datang untuk membeli produk olahan nanas tersebut sebagai oleh-oleh atau dikonsumsi pribadi. Sehingga, pemilik CV SSS Food biasanya melakukan peningkatan volume produksinya.

Strategi pemasaran yang dilakukan adalah sistem stok produk olahan di gudang. Pembelian dapat dilakukan via *e-commers* (*Instagram, Whatsapp, Facebook, Tokopedia* dan *Bukalapak*) dan mengikuti pameran di berbagai tempat agar memiliki citra di Kabupaten Purbalingga serta pengiriman dilakukan melalui jasa pengiriman. Pemanfaatan media sosial yang dimiliki untuk memaksimalkan promosi untuk melakukan pemesanan. Produk yang dibeli secara *online* biasanya dilakukan pembayaran secara transfer kepada pemilik usaha. Sedangkan, apabila konsumen membeli secara langsung dilakukan pembayaran secara tunai.

Walaupun sistem pemasaran perusahaan ini sudah dilakukan, namun ketika COVID 19 menyebar di Indonesia menyebabkan pemasaran produk olahan CV Siwarak Sejahtera Sentosa Food terhambat bahkan ada beberapa produk seperti sambal, sirup, jus dan selai sangat terhambat. Sehingga diperlukan adanya penanganan sistem pemasaran. Apabila mekanisme pemasaran dapat berjalan dengan baik maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Permasalahan tersebut yang menghambat perkembangan CV tersebut dan saat ini produk tersebut lambat berkembang, padahal memiliki potensi yang besar.