

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Desa Kecamatan Winong

a. Wilayah

Kecamatan Winong merupakan salah satu kecamatan yang ada di kabupaten pati. Di mana Kecamatan Winong terletak 16 km arah selatan dari ibu kota kabupaten pati. Luas wilayah kecamatan Winong adalah 9993,9 Ha. Wilayah Kecamatan Winong sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Jakenan, Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Pucakwangi, Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tambakromo dan Kab. Grobogan. Sedangkan sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Gabus.

Keadaan Iklim dan Curah Hujan tahun 2016 tercatat curah hujan 2036 mm dengan hari hujan 150 hari. Temperatur terendah 35C dan tertinggi 39C. Berdasarkan curah hujan yang ada, Kecamatan Winong bertipe iklim Oldeman (E2). Wilayah Kecamatan Winong mempunyai ketinggian tempat terendah 8M dari permukaan laut dan Tertinggi 120M dengan rata-rata ketinggian tempat kurang lebih 16M dari permukaan air laut. Wilayah Kecamatan Winong terdiri dari 30 desa yang membujur dari utara ke selatan. Di bagian selatan juga terdapat hutan negara. Ketinggian daerah dari permukaan laut paling tinggi adalah 120 m, daerah terendah 8 m, dan rata-rata ketinggian daerah dari permukaan laut adalah 16 m.¹

b. Penduduk

Pada tahun 2010, Badan Pusat Statistik mengadakan kegiatan rutin sepuluh tahunan yaitu sensus penduduk. Sensus Penduduk 2010 (SP 2010) ini diadakan selama satu bulan yaitu mulai tanggal 1 sampai 31 Mei 2010. Dengan diadakannya SP 2010, maka BPS menggunakan

¹ Kecamatan Winoong Dalam Angka 2017, hlm. 3

hasil SP 2010 ini sebagai acuan jumlah penduduk yang terbaru. Menurut hasil SP 2010, jumlah penduduk laki-laki Kecamatan Winong adalah 22.256 jiwa, sedangkan jumlah penduduk wanitanya adalah 27.729 jiwa, sehingga jumlah keseluruhan penduduk Kecamatan Winong hasil Sensus Penduduk 2010 adalah 49.985 jiwa.

Dengan berpedoman pada hasil SP 2010, ditambah dengan adanya mutasi penduduk (lahir, mati, datang, dan pergi) dari masing-masing desa, dapat diperoleh jumlah penduduk akhir tiap tahunnya. Jumlah penduduk akhir tahun 2016 sebanyak 50 007 jiwa yang terdiri dari 22 023 jiwa penduduk laki-laki dan 27 984 jiwa penduduk perempuan. Kepadatan penduduk di tiap desa di Kecamatan Winong sejumlah 500

$$\text{jiwa} / \text{km}^2.^2$$

Banyaknya rumah tangga di kecamatan winong sebanyak 18773 rumah tangga. Banyaknya kelahiran sejumlah 825 orang, dan banyaknya kematian sejumlah 466 orang pada tahun 2016. Banyaknya penduduk yang datang sebesar 468 orang, dan yang pindah sebesar 345 orang pada tahun 2016. Jumlah angka kelahiran kasar (*Crudo Birth Ratio*) berdasarkan banyaknya kelahiran dalam 1 tahun sebanyak 825 orang dengan jumlah penduduk pertengahan tahun 2016 sebanyak 50.007 orang dengan CBR per 1000 orang sebanyak 16. Angka kematian kasar (*Crude Death Rate*), banyaknya kematian kasar dalam 1 tahun sejumlah 466 orang dengan jumlah penduduk pertengahan tahun 2016 sejumlah 50.007 orang, dengan CDR per 1000 orang sebanyak 9.

c. Pertanian

Sebagian besar masyarakat Winong bermata pencaharian di bidang pertanian. Lahan pertanian yang ada di Winong banyak ditanami tanaman pangan, palawija dan juga hortikultura. Kecamatan Winong

² Kecamatan Winoong Dalam Angka 2017, hlm. 12

merupakan salah satu kecamatan yang memiliki potensi penghasil padi dan palawija.³

Luas tanam padi sawah sebanyak 8.118 Ha, dan luas panen sebanyak 8.045 Ha. Luas tanam untuk jagung sebanyak 2.647 Ha, dan luas panen sebanyak 2.327 Ha. Luas tanam untuk kacang tanah sebanyak 24 Ha, dan luas panen sebanyak 24 Ha. Luas tanam untuk kedelai sebanyak 300 Ha, dan luas panen sebanyak 300 Ha. Luas tanam untuk kacang hijau sebanyak 980 Ha, dan luas panen sebanyak 989 Ha. Luas tanam padi ladang sebanyak 502 Ha, dan luas panen sebanyak 502 Ha. Luas tanam ketela pohon sebanyak 56 Ha, dan luas panen sebanyak 62 Ha. Luas tanam ketela rambat sebanyak 71 Ha, dan luas panen sebanyak 71 Ha.

Pemilik hewan ternak sapi potong sebanyak 3.753 oarang dengan 6.008 ekor sapi potong, domba sebanyak 137 pemilik dengan 601 ekor ternak, kambing sebanyak 2.114 pemilik dengan 5.751 ekor kambing, ayam buras sebanyak 11.738 pemilik dengan 76.562 ekor ayam buras, dan entok sebanyak 774 pemilik dengan 3.417 ekor entok.

d. Industri dan palawija

Dalam kegiatan perekonomian, Kecamatan Winong juga didukung oleh kegiatan perindustrian. Kegiatan perindustrian tersebut kebanyakan adalah pembuatan meubel. Yang mayoritas terdapat di desa Gunung panti dan desa Godo. Industri terbagi menjadi empat tipe, yaitu industri besar, sedang, kecil, dan mikro/rumah tangga. Industri besar adalah industri yang memiliki pekerja/pegawai lebih dari atau sama dengan 100 orang, industri sedang adalah industri yang jumlah pekerjanya antara 20 sampai 99 orang, industri kecil merupakan industri yang jumlah pekerjanya antara 5 sampai 19 orang, sedangkan industri mikro/rumah tangga adalah industri yang jumlah pekerjanya kurang dari 5 orang.

³ Kecamatan Winong Dalam Angka 2017, hlm. 66

2. Sejarah berdirinya CV. Sabar Bersaudara

CV. Sabar Bersaudara sudah ada sekitar tahun 1990 dengan menggunakan sistem *integrated farming*, atau bisa diartikan sebuah konsep usaha pertanian dan peternakan yang terpadu dimana hasil yang diperoleh dari sebuah kegiatan yang dipergunakan untuk menunjang kegiatan berikutnya secara berkesinambungan dan terus menerus. Perusahaan yang saat ini dipimpin oleh Bapak Halimi A.md ini dahulu merupakan usaha pembuatan konsentrat ternak sapi, tetapi lambat laun melihat potensi yang ada dari kotoran sapi ia mulai serius untuk menambah kegiatan produksi berupa pupuk organik.

Pada tahun 2005, usaha pembuatan pupuk organik mulai ditekuni, berawal dari keyakinan, belajar dari buku-buku dan bermodalkan kenalan peternak sapi yang sebelumnya sudah menjadi konsumen CV. Sabar Bersaudara, ia mulai memproduksi pupuk organik dari kotoran sapi yang diberi label "PATIGAN". Dengan bahan baku yang diperoleh dari peternak-peternak sapi, ia memulai dengan cara yang sangat sederhana. Tanpa ada bantuan mesin dan semua proses produksinya semuanya dikerjakan dengan peralatan yang sederhana dan semua dilakukan oleh tenaga manusia.

Dua tahun berjalan, ternyata usahanya ini cukup membuahkan hasil dan diminati oleh para petani khususnya petani hidroponik. Banyak petani yang suka dengan pupuk organik produksinya lantaran dinilai bagus untuk tanaman mereka. Daris inilah sekitar tahun 2007 ia mendapat bantuan satu buah mesin pengolah pupuk dari pemerintah kabupaten Pati, karena usaha yang di lakukanya cukup kreatif dan inovatif.

Sejak saat itu, CV. Sabar Bersaudara terus berupaya meningkatkan produksi dan terus berinovasi untuk terus bisa memproduksi. Dari alat-alat produksi yang sederhana, bangunan, dan peralatan penunjang lainnya mulai menggunakan teknologi zaman sekarang. Hal ini terbukti bahwa CV. Sabar Bersaudara terus mengalami peningkatan produksi dari tahun-ke

tahun. Contoh kecil saja, hal ini dapat dilihat dari kurva penjualan dari tahun 2013 sampai 2016.

Tabel 4.1

TAHUN	RATA-RATA PENJUALAN/BULAN
2013	Rp. 20.000.000
2014	Rp. 30.000.000
2015	Rp. 60.000.000
2016	Rp. 60.000.000

Sumber data: hasil wawancara dengan manajer keuangan CV. Sabar Bersaudara.

Berdasarkan data penjualan rata-rata/tahun tersebut, terbukti bahwa pupuk organik "PATIGAN" terus mengalami peningkatan produksi. Faktor yang cukup besar adalah kepercayaan para petani terhadap pupuk patigan bagi pertumbuhan tanamannya. Hal ini juga tidak lepas dari usaha CV. Sabar Bersaudara untuk meningkatkan mutu dan kepuasan konsumen lewat pelayanan dan promosi lewat dinas-dinas pertanian di daerah-daerah yang potensial untuk usaha pertanian.⁴

Tidak hanya itu, untuk meyakinkan para konsumen CV. Sabar Bersaudara juga memiliki sertifikasi yang sudah teruji bahwa "PATIGAN" adalah pupuk yang sudah teruji baik dari bahan maupun manfaatnya. Diantaranya, dari Balai Pengujian Mutu dan Sertifikasi pakan pada tahun 2014, dan juga uji dari Departemen Ilmu Tanah dan Sumberdaya Lahan Laboratorium Kesuburan Tanah dan Nutrisi Tanaman pada tahun 2016.

3. Visi dan Misi CV. Sabar Bersaudara

VISI

Menjadi perusahaan yang terdepan dan terbaik dalam bisnis peternakan dan peternakan indonesia

MISI

⁴ Wawancara dengan Bapak Halimi, Minggu 22 Oktober 2017

Mendukung program pemerintah dalam memenuhi keutuhan pangan khususnya untuk memperbaiki nilai gizi dan memenuhi kebutuhan protein Indonesia.

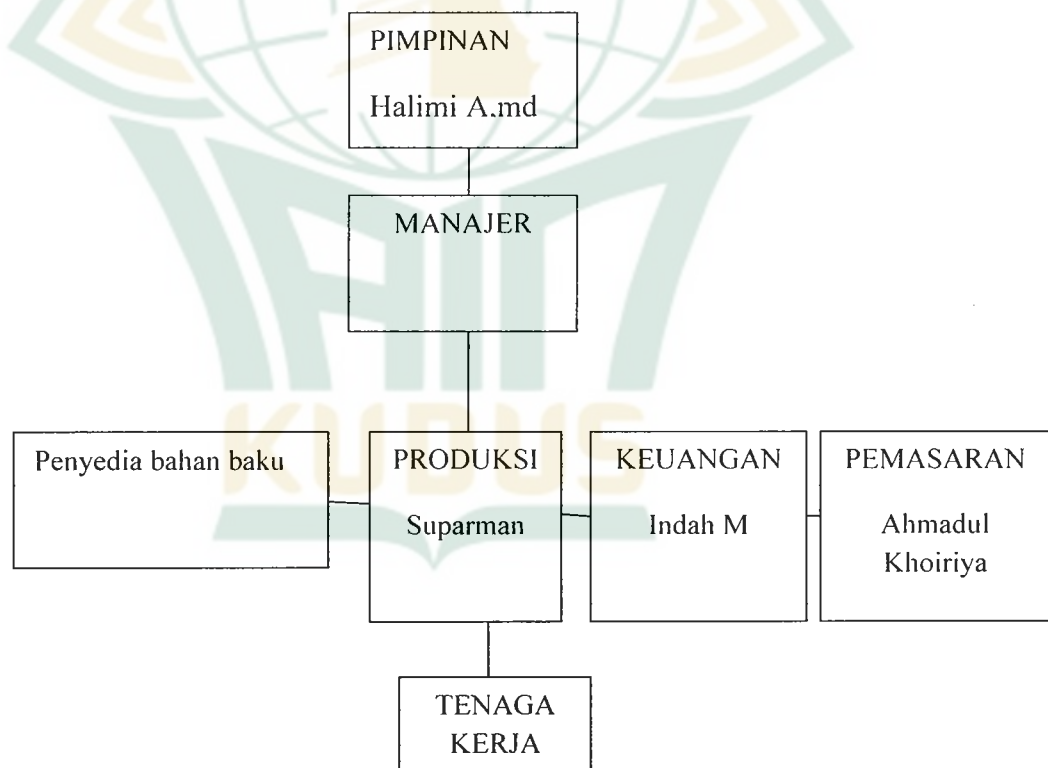
Membangun industri peternakan terpadu untuk menghasilkan hasil ternak dan produk turunan yang berkualitas, sehat, alami, dan halal.

Menjadi mitra terbaik pemerintah, petani, peternak dan masyarakat dalam memajukan industri peternakan dan pertanian di Indonesia.⁵

4. Struktur Organisasi CV. Sabar Bersaudara

Struktur Organisasi di CV. Sabar Bersaudara masih sangat sederhana yaitu:

Gambar 4.1



Adapun tugas dan tanggungjawab dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Pimppinan

⁵ Wawancara dengan Bapak Halimi, Minggu 22 Oktober 2017

Pimpinan di CV. Sabar Bersaudara adalah Bapak Halimi. Ia adalah yang mempunyai tanggung jawab untuk memimpin perusahaan.

2. Manajer

Manajer di CV. Sabar Bersaudara bertugas mengkoordinir segala kegiatan perusahaan. Dibagian produksi yakni saudara Suparman, dibagian Keuangan dan administrasi yakni dengan saudari Indah M, sedangkan di bagian pemasaran yakni oleh saudara Ahmadul Khioriya.

3. Tenaga Kerja

Seluruh tenaga kerja di CV. Sabar Bersaudara merupakan pekerja di bagian produksi pupuk organik patigan. Mereka terbagi dalam beberapa sektor, yaitu tenaga pencari bahan baku, produksi (fermentasi, pengemasan), dan sektor pendistribusian atau pengiriman barang terhadap konsumen.

B. Deskripsi Penelitian

1. Data Manajemen Produksi pupuk organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara

Al-Qur'an menggunakan konsep produksi barang dalam artian luas. Al Qur'an menekankan manfaat dari barang yang diproduksi. Memproduksi suatu barang harus mempunyai hubungan dengan kebutuhan manusia. Berarti barang itu harus diproduksi untuk memenuhi kebutuhan manusia, bukan untuk memproduksi barang mewah secara berlebihan yang tidak sesuai dengan kebutuhan manusia, karenanya tenaga kerja yang dikeluarkan untuk memproduksi barang tersebut dianggap tidak produktif.

Produksi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengkombinasikan faktor-faktor produksi capital, tenaga kerja, teknologi, managerial *skill*. Produksi merupakan usaha untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengubah bentuk (*from utility*),

memindahkan tempat (*place utility*), dan menyimpan (*store utility*).⁶ Sedangkan yang dimaksud dengan manajemen produksi atau (*production management*) adalah kegiatan pengolahan sumberdaya yang terdiri dari bahan- bahan baku dan tenaga kerja manusia untuk menghasilkan barang. Manajemen produksi yang sudah mencakup rentang kegiatan seperti ini di sebut manajemen operasi dan produksi (*operation and production management*).⁷ Berikut ini adalah deskripsi mengenai manajemen produksi yang diterapkan di CV. Sabar Bersaudara yang meliputi.

a. Proses produksi

1. Bahan baku

Bahan baku merupakan hal yang sangat mendasar dalam kegiatan produksi. Bahan baku merupakan barang yang akan digunakan atau diolah dengan cara tertentu menjadi sebuah produk.⁸ Baik atau tidaknya suatu produk tergantung dari bahan baku. Jika bahan bakunya baik tentunya akan menghasilkan produk yang baik juga. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman menerangkan bahwa:

“Bahan baku utama dari Pupuk organik patigan adalah kotoran sapi, yang didapat dari peternak-peternak di Kabupaten Pati. Untuk bahan baku, selama ini perusahaan tidak mengalami kesulitan, karena cukup mudah untuk mendapatkannya. Bahkan perusahaan justru sering dihubungi oleh relasi-relasi peternak untuk membeli kotoran sapinya. Tentunya hal ini sangat bermanfaat dan sangat positif, mengingat jika tidak ada yang mengolahnya, kotoran tersebut akan membuat permasalahan sosial maupun kesehatan dilingkungannya berada.

Perusahaan membeli kotoran sapi tersebut dalam keadaan setengah kering dengan harga per/ M³ Rp. 80.000,00. Harga ini tergolong sangat murah karena belum mengalami peningkatan nilai ekonomis.”⁹

⁶ Soeharno, *Teori Mikroekonomi*, ANDI OFFSET, Yogyakarta, 2007, hlm. 67.

⁷ Pontas M, Pardede, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Andi offset, Yogyakarta, 2005, hlm, 14.

⁸ [www. Temukan.pengertian.com/2016/01/pengertian-bahan-baku.html](http://www.Temukan.pengertian.com/2016/01/pengertian-bahan-baku.html) di akses pada 14 desember 2017

⁹ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

Dari observasi yang dilakukan, peneliti mengamati bahwa proses pemilihan bahan baku pupuk organik “patigan” yakni dengan cara bekerja sama dengan pemilik ternak yang ada disekitar lingkungan perusahaan. Hal ini tentunya sangat menguntungkan bagi pihak perusahaan maupun penyedia bahan baku, karena secara tidak langsung sama sama mendapat keuntungan dari pembuatan pupuk organik. Dimana perusahaan tidak perlu repot mencari bahan baku, dan pemilik bahan baku merasa terbantu baik dari sisi non materiel maupun secara ekonomi.¹⁰

2. Modal

Modal memainkan peranan penting dalam berproduksi, karena produksi tanpa modal akan menjadi sulit untuk dikerjakan. Sementara itu Bapak Halimi menerangkan, modal yang ia gunakan untuk Agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara menggunakan modal pribadi

“Saya melihat potensi yang cukup menjanjikan dari usaha pengolahan pupuk organik dari kotoran sapi, mengingat belum banyak perusahaan yang memproduksinya dan melihat potensi pasar yang cukup banyak. Setelah merasa yakin, dengan bermodal ilmu pengetahuan yang diperoleh dari buku dan pelatihan dari dinas pertanian Kabupaten Pati CV. Sabar Bersaudara mulai memproduksi pupuk organik dengan cara manual dan modal sendiri pada tahun 2005. Barulah sekitar tahun 2007 ketika usahanya mulai membuahkan hasil positif, CV. Sabar Bersaudara mendapat bantuan satu unit alat pengolah pupuk dari pemerintah kabupaten.”¹¹

Adapun modal yang digunakan untuk pembuatan pupuk organik “patigan” di CV. Sabar Bersaudara merupakan modal sendiri. Selain modal secara *materiel*, modal awal adalah

¹⁰ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan” di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017.

¹¹ Wawancara dengan Bapak Halimi, Minggu 22 Oktober 2017.

keyakinan dari bapak halimi selaku pemilik CV. Sabar Bersaudara dengan peluang usaha yang minim pesaing serta ketersediaan bahan baku yang melimpah. Serta ilmu pengetahuan yang dipelajari sendiri oleh bapak halimi melalui buku-buku dan jurnal.¹²

3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah penduduk usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan mereka mau berpartisipasi dalam kegiatan tersebut.¹³ Dari hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman menerangkan bahwa :

“Tenaga kerja yang bekerja dibidang produksi pupuk berjumlah antara 20 sampai 25 orang. Mereka biasa mengerjakan mulai dari pengangkutan bahan baku, pengolahan bahan baku, proses fermentasi, pengemasan pupuk, kadang juga ikut dalam pendistribusian pupuk kepasar atau konsumen. Sedangkan unuk 5 orang lainnya merupakan bidang keuangan, pemasaran, dan produksi.

Hampir semua tenaga kerja merupakan penduduk yang tinggal atau berdomisli disekitar tempat produksi.

Adapun tingkat pendidikan para pekerja, hampir 90 persen hanya sampai sekolah dasar (SD) dan sisanya SMP dan SMA. Hal ini dipengaruhi oleh karakteristik kehidupan masyarakat desa yang kurang memperhatikan pendidikan. Selain itu, rata-rata tingkat usia tenaga kerja didominasi oleh usia produktif yang sudah dewasa, sekitar usia 25 hingga 40 ke tahun ke atas.

Sementara itu, upah atau gaji yang diterima sebesar Rp. 50.000,- /harinnya. Tetapi, jika ada pesanan dalam jumlah besar atau lemburan maka upah bisa dinaikan hingga 100% tergantung dari seberapa besar intensitas kerjanya.¹⁴

¹² Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 22 Oktober 2017.

¹³ Mulyadi, *Ekonomi Sumber Daya Dalam Prespektif Pembangunan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm.59

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017.

Adapun dari observasi peneliti, penerapan tenaga kerja yang dilakukan oleh CV. Sabar Bersaudara masih sangat sederhana. Dimana hampir semua karyawan bergerak dibidang produksi tanpa ada pengelompokan tugas. Selain itu, belum ada sistem kerja yang terencana. Sedangkan sebagian yakni sebagai manajer di bidang produksi satu orang, manajer keuangan satu orang, manajer pemasaran satu orang dibantu satu orang tenaga pemasaran.¹⁵

4. Pemanfaatan Teknologi

Dalam kegiatan produksi, agroindustri pupuk "PATIGAN" sampai saat masih menggunakan peralatan yang didominasi oleh peralatan sederhana dengan tenaga manual, seperti yang disampaikan manajer produksi Bapak Superman yakni :

"Dalam kegiatan produksi, penggunaan mesin atau teknologi hanya dibagian pengolahan dan pengemasan pupuk. Yakni mesin pengolah pupuk berupa conveyor yang digunakan untuk menghancurkan, melembutkan, dan menghaluskan bahan baku. Sementara untuk membawa bahan baku yang siap untuk diolah masih menggunakan kereta atau biasa disebut angkong oleh para pekerja. Hal ini dikarenakan jarak antara mesin dengan bahan baku cukup jauh sehingga harus diangkut dahulu.

Sedangkan untuk pengemasan menggunakan alat penjahit karung serta alat timbangan otomatis yang sudah dimodifikasi oleh perusahaan. Sementara untuk pengadaan bahan baku dan pemasaran produk, perusahaan menggunakan alat komunikasi berupa handphone. Baik pihak perusahaan maupun pemasok bahan baku, konsumen, atau mitra kerja lainnya sehingga memudahkan dalam menjalin komunikasi".¹⁶

Adapun pemanfaatan teknologi yang digunakan CV. Sabar Bersaudara dalam proses produksi mayoritas masih dikerjakan

¹⁵ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik "patigan" di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Superman, Senin 23 Oktober 2017

dengan tenaga manual dengan tenaga manusia. Penggunaan mesin hanya pada proses pencampuran bahan baku menjadi produk jadi.¹⁷

5. Distribusi

Distribusi merupakan suatu rangkaian dalam uniit usaha yang berpartisipasi dalam aliran produk mulai dari produsen hingga pengguna atau konsumen akhir.¹⁸ Sejauh ini untuk pendistribusian pupuk organik “PATIGAN” tidak hanya di Kabupaten Pati saja, melainkan sampai ke wilayah-wilayah Jawa Timur. Seperti yang disampaikan oleh manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni:

“Pendistribusian pupuk mayoritas ke wilyah - wilayah yang banyak petani holtikulturanya, seperti yang ada di daerah-daerah pegunungan. Hal ini dikarenakan masih banyak petani padi yang dekat dengan wilayah produksi yang beralih ke pupuk oorganik, sehingga perusahaan harus mencari pasar yang lebih potensial. Sehingga berimbas pada jauhnya wilayah pemasaran. Oleh sebab itu, untuk memenuhi permintaan pihak perusahaan terpaksa harus menyewa mobil tambahan untuk mengantar pupuk samapai di tangan konsumen. Apalagi jika musim tanam tiba, permintaan pupuk bisa berkali-kalilipat, hal ini dikarenakan kurangnya mobil pengangkut milik perusahaan, Sehingga menambah biaya yang cukup banyak, yakni guna sewa mobil dan uang untuk sopir serta uang bahan bakar.”¹⁹

Dari hasil pengamatan peneliti, pendistribusian pupuk organik “patigan” cukup luas. Karena mayoritas konsumen yang *continue* berada diwilayah- wilayah dataran tinggi. Sedangkan untuk di wilayah-wilayah dataran rendah yang mayoritas adalah petani padi dan palawija belum begitu banyak yang beralih menggunakan pupuk organik. Selain itu perusahaan juga tidak

¹⁷ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

¹⁸ Jurnal _ekonomi 13604.pdf.pengaruh kualitas produk, harga, promosi, dan distribusi, oleh Andre Dwi Trisnawan. Amron. Jurusan Manajemen Fakultas *Ekonomi* dan Bisnis Universitas Dian Nuswantorodiakses pada 14 desember 2017.

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober 2017

begitu aktif melaksanakan kegiatan pemasaran. Hal ini bisa dilihat dari minimnya karyawan di sektor tersebut.²⁰

6. Harga

Menurut Kotler dan Amstrong, 2008:345 harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan oleh para konsumen.²¹ Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni:

“Perusahaan dalam menentukan harga pupuk yakni dengan metode biaya produksi dan biaya tenaga kerja. Untuk pupuk organik patigan, mematok harga untuk per/pack dengan berat 40 kg dengan harga ecer Rp.25.000,00, sedangkan untuk pesanan besar harga bisa disesuaikan oleh perusahaan atau ada potongan harga yang sudah disepakati dengan pembeli.”²²

Adapun harga yang ditetapkan CV. Sabar Bersaudara untuk per/pack pupuk organik patigan dengan berat 40 kg yakni Rp. 25 ribu. Sedangkan untuk pembelian dengan jumlah besar pihak perusahaan memberikan harga berbeda sesuai keputusan perusahaan.²³

Harga suatu produk adalah faktor yang cukup berpengaruh dalam meraih konsumen. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni:

“Meskipun harga pupuk patigan agak sedikit lebih mahal dari pupuk organik milik BUMN (Badan Usaha Milik Negara), tetapi perusahaan tetap optimis produknya mampu bersaing. Pertimbangannya yakni karena masih unggul dari sisi keaslian bahan baku tanpa adanya bahan tambahan yang mengurangi manfaat dari pupuk itu sendiri karena berupa serbuk atau tepung.”

²⁰ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

²¹ Kotler, Philip dan GaryAmstrong,*Prinsip- prinsip Pemasaran Jilid 1 dan 2*, Erlangga, Jakarta, hlm.345.

²² Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

²³ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017.

Sementara itu jika dibandingkan dengan harga pupuk kimia saat ini, harga tersebut dinilai jauh lebih ekonomis dan bisa dijangkau oleh semua kalangan petani. Disamping itu, dalam menentukan harga juga sudah sesuai dengan kebijakan perusahaan. Jadi perusahaan mengandalkan mutu dan kualitas produk demi kepuasan konsumen. Jika produk kami bagus, tentunya konsumen akan setia karena produk pertanian yang paling disukai adalah hasil atau manfaatnya bagi tanaman,"²⁴

7. Promosi

Promosi adalah komunikasi perusahaan kepada konsumen terhadap produk atau jasa yang dihasilkan dalam usaha untuk membangun hubungan yang menguntungkan.²⁵Dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni :

"Sejauh ini dalam kegiatan promosi Perusahaan bekerja sama dengan UPT Pertanian di masing-masing wilayah atau bermitra langsung dengan petani. Perusahaan pun harus mengeluarkan biaya berupa potongan harga atau komisi kepada pihak-pihak tersebut agar terus aktif menyalurkan kepada konsumen, sehingga mereka mendapat penghasilan tambahan.

*Hal ini dikarenakan masih memiliki keterbatasan pemetaan wilayah dalam pemasaran produk pupuk organik "PATIGAN". Hal ini menjadi kendala utama untuk perluasan pasar. Hal ini dikarenakan keterbatasan SDM yang dimiliki perusahaan, karena mayoritas konsumen adalah petani hortikultura yang keberadaanya sangat banyak, tetapi jika pergi keluar daerah tenaga pemasaran tidak mengetahui daerah atau wilayah potensial baru untuk di garap. Sehingga hanya fokus untuk konsumen yang sudah lama, sehingga perluasan pasar belum maksimal.*²⁶

Dari hasil pengamatan peneliti, promosi yang dilakukan oleh CV. Sabar Brsaudara belum begitu maksimal. Karena perusahaan dalam mengenalkan produknya hanya melalui kerja sama dengan UPT Pertanian di tiap tiap daerah sasaran dan melalui

²⁴ Wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

²⁵ Kotler, Philip dan GaryAmstrong,*Prinsip- prinsip Pemasaran Jilid 1 dan 2*, Erlangga, Jakarta, hlm.116.

²⁶ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, senin 23 Oktober 2017

brosur. Padahal di era globalisasi sekarang ini dengan kemajuan teknologi internet dan peran sosial media juga cukup berpengaruh dalam bidang pemasaran.²⁷

8. Pesaing

Persaingan dalam dunia usaha atau jasa tentu selalu ada, menurut Kotler dan Porter menyatakan persaingan adalah kondisi dimana perusahaan pada pasar produk dan jasa tertentu akan memperlihatkan keunggulan masing-masing dalam rangka meraih konsumennya.²⁸ Pesaing dari agroindustri pupuk organik “PATIGAN” untuk wilayah kabupaten Pati sendiri tidak terlalu banyak. Perusahaan yang menjadi pesaing. Dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni:

“Pesaing perusahaan salah satunya adalah Badan Usaha Milik Negara seperti PT. Pertani (Persero). Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus rela berlomba-lomba untuk menarik konsumen dari aspek harga produk dan pelayanan penjualan yang mudah.

Yang menjadi pesaing utama justru adalah kuatnya minat petani dalam penggunaan pupuk kimia karena dianggap cepat dalam perkembangan tanaman mereka, meskipun harganya jauh lebih mahal dan dalam jangka panjang dapat berdampak buruk bagi kesuburan tanah.”²⁹

Adapun pesaing dari pupuk organik “patigan” yakni bukan dari produk yang sejenis. Karena belum banyak industri yang memproduksi pupuk organik. Sejauh ini tantangan perusahaan adalah masih minimnya kepercayaan petani selaku target konsumen terhadap pupuk organik. Karena mereka lebih

²⁷ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

²⁸ <http://macam-macam-persaingan.html/m=1> di akses pada 14 Desember 2017

²⁹ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober 2017

memprioritaskan penggunaan pupuk kimia terhadap tanaman mereka.³⁰

2. Data Manajemen Biaya Produksi Pupuk Organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara dalam Meningkatkan Produktifitas

Produktifitas adalah kemampuan suatu bisnis dalam menghasilkan produk secara kurun waktu yang ditentukan. Kurun waktu biasanya dihitung perkuartal, semester, dan tahunan. Kapasitas produktivitas juga juga dilihat dari jumlah unit yang dihasilkan, kecepatan waktu yang mampu dihasilkan, serta kualitas produk yang sesuai dengan standar yang disepakati. Selain itu, indikator lain untuk melihat laju produktivitas adalah pendapatan perusahaan³¹ untuk itu berikut adalah gambaran usaha yang di lakukan CV. Sabar Bersaudara dari segi biaya produksi guna meningkatkan produktivitas perusahaan yang meliputi:

a. Bahan Baku

Dari sisi harga, bahan baku yang berupa kotoran sapi sangatlah murah. Tetapi meski demikian, perusahaan tetap harus mengeluarkan biaya lebih untuk biaya pengangkutan dan lain-lain. Tetapi untuk menekan biaya, perusahaan mencoba mencari bahan baku tambahan dari peternak sapi perorangan sehingga mendapatkan bahan baku secara gratis, karena mereka sudah cukup senang dengan di ambilnya kotoran tersebut. Hal itu dikarenakan mereka tak punya tempat lagi untuk menampung kotoran ternak mereka. Seperti yang disampaikan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

“Setiap melakukan pengambilan bahan baku ke pemasok membutuhkan biaya tambahan kuranglebih Rp 720.000,00. Biaya ini digunakan untuk membayar kendaraan, sopir, dan pekerja. Tetapi bisa disiasati dengan mengambil bahan baku dari perorangan karena rata-rata mereka menggratiskan kotoran ternak mereka.

³⁰ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

³¹ Irham fahmi, *Manajemen Produksi dan Operasi*, ALFABETA, cv, Bandung, 2014,hlm. 79-86

Mereka sudah senang kotoran hewanya diambil karena sudah menumpuk dan tidak punya cukup tempat untuk menimbunya, tentunya hal ini bisa menekan ongkos produksi.

Sedangkan yang menjadi kendala lain adalah saat musim hujan, hal ini disebabkan kotoran sapi banyak mengandung air lebih banyak sehingga membutuhkan waktu pengeringan cukup lama dan beratnya juga mengalami penyusutan. Dan sampai saat ini perusahaan belum bisa mengatasinya.³²

Dari hasil pengamatan peneliti, harga bahan baku pembuatan pupuk organik “patigan” bisa dikatakan murah. Tetapi perusahaan harus mengeluarkan biaya lain, guna mengangkut bahan baku dari pemasok ke tempat produksi. Karena membayar biaya jasa transportasi dari pihak ke dua.³³

b. Biaya produksi

Biaya produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan factor-faktor produksi yang nantinya akan digunakan untuk menghasilkan suatu produk. menurut Josep Kalang, ada dua jenis biaya dalam proses produksi, yakni biaya tetap dan biaya variabel total. Biaya tetap tidak bergantung pada jumlah produk yang dihasilkan, sehingga bersifat konstan atau tidak berubah.

Sedangkan biaya variable total tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan (Q), artinya jika produk yang dihasilkan berubah maka biaya variable total juga akan berubah.³⁴ Dari hasil wawancara di CV. Sabar Bersaudara berikut adalah rincian biaya produksi yang meliputi:

³² Wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

³³ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

³⁴ Irham fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 73

Tabel biaya tetap proses Produksi Agroindustri pupuk organik CV. Sabar Bersaudara.³⁵

Tabel 4.2

NO	JENIS	JUMLAH (UNIT)	Total (Rp)
1.	Tanah dan bangunan	1 unit	Rp.150.000.000
2.	Alat pengolah pupuk	2 unit	Rp. 320.000.000
3.	Uji usaha dan efektifitas	2 uniiit	Rp. 40.000.000
4.	Cangkul/sekop	20 unit	Rp.2.000,000
5.	Alat jahit karung	2 uniiit	Rp.3.000.000
6.	Timbangan	2 uniiit	Rp. 1.000.000
7.	Mobil angkutan	4 unnit	Rp. 400.000.000.
8.	Pajak kendaraan	4 unit	Rp. 4.000.000
9.	Angkong	4unit	Rp.1.800.000

³⁵ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

Tabel biaya variabel Agroindustri pupuk organik CV. Sabar
Bersaudara setiap proses produksi.

Tabel 4.3

N O	JENIS BIAYA	HARGA (Rp)
1.	Bahan baku	
	- Kotoran sapi	Rp.880.000
	- Arang sekam	Rp.1000.000
	- Bakteri fermentasi	Rp.500.000
2.	Biaya transportasi/hari	Rp.720.000
3.	Kemasan/bulan	Rp.1.800.000
4.	Listrik/bulan	Rp.5.000.000
5.	Pulsa/bulan	Rp.200.000
6.	Tenaga kerja/hari	Rp.1.384.615
7.	Sewa bego/bulan/bln	Rp.1.355.000
8.	Biaya lain-lain	Rp. 500.000

Tabel biaya total produksi pupuk organik CV. Sabar
Bersaudara setiap proses produksi

Tabel 4.4

NO	JENIS BIAYA	JUMLLAH (Rp)
1.	Biaya tetap	Rp.1.284.300.000

2.	Biaya variabel	Rp. 7.944.211
	Total	Rp.1.292.442.109

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang cukup penting, mengingat tanpa adanya karyawan tentunya proses produksi tidak akan berjalan secara maksimal. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman:

“Dalam bekerja perusahaan memberikan keleluasaan, tidak diawasi secara langsung oleh manajer, mereka bekerja sesuai dengan porsinya yang sudah biasa dilakukan sehari-harinya. Juga tidak ada ikatan kontrak atau semacamnya, pekerja berangkat dan pulang kerja sesuai kebijakan perusahaan dan mendapat upah lebih jika lembur atau bahkan dengan sistem borongan. Jika tidak berangkat tidak menjadi masalah bagi perusahaan. Sedangkan untuk total biaya gaji pekerja per/ hari perusahaan rata-rata mengeluarkan biaya sebesar Rp.1.384.615.

Adapun biaya tenaga kerja yang dikeluarkan CV. Sabar Bersaudara per/hari yakni Rp.1.384.615. biaya tersebut digunakan guna membayar upah seluruh karyawan. Jika diakumulasikan per/bulan yakni Rp. 35.999.990, dan ini belum termasuk biaya upah lembur dan lain-lain.³⁶

d. Distribusi

Salah satu aspek dalam kegiatan produksi adalah lokasi yang dekat dengan tempat pemasaran akan lebih mempermudah perusahaan untuk memasarkan produknya. Selain itu biaya distribusi juga lebih rendah.³⁷ Tetapi karena mayoritas konsumen berasal dari luar daerah tentunya biaya distribusi sedikit membengkak, tetapi hal ini tetap dilakukan agar konsumen tetap mendapat suplay produk

³⁶ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

³⁷ Khoiruman, Khoirul Amri, *Budi Daya Ikan di Sawah*, Agro Media Usaha, Jakarta, 2002, hlm.20.

tepat waktu. Manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya menerangkan:

“Pendistribusian pupuk mayoritas ke wilayah - wilayah yang banyak petani holtikulturanya, seperti yang ada di daerah-daerah pegunungan. Oleh sebab itu, untuk memenuhi permintaan pihak perusahaan terpaksa harus menyewa mobil tambahan untuk mengantar pupuk sampai di tangan konsumen. Apalagi jika musim tanam tiba, permintaan pupuk bisa berkali-kalilipat, hal ini dikarenakan kurangnya mobil pengangkut milik perusahaan, Sehingga menambah biaya yang cukup banyak, yakni guna sewa mobil dan uang untuk sopir serta uang bahan bakar. Hal ini tetap dilakukan agar penjualan dan kepuasan konsumen tetap terjaga, sehingga pendapatan perusahaan bisa stabil.”³⁸

Dari hasil pengamatan peneliti, dalam proses pendistribusian pupuk organik “patigan” ke tangan konsumen cukup besar. Karena jarak yang jauh dan tidak menentu membuat biaya transportasi tidak bisa diketahui secara pasti. Disamping itu, tenaga kerja atau sopir merupakan pihak ke dua. Bukan karyawan dari perusahaan.³⁹

3. Data Faktor Pendukung dan Kendala dalam Manajemen Produksi Pupuk Organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara dalam meningkatkan produktivitas

Dalam suatu kegiatan usaha atau bisnis, setiap perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan masing-masing. Oleh sebab itu mereka akan terus berusaha semaksimal mungkin untuk menutupi kekurangan yang ada agar perusahaan mampu bersaing dan mengalami peningkatan produktivitas. Sama halnya yang dilakukan oleh CV. Sabar Bersaudara yang memproduksi pupuk organik “PATIGAN”. Mereka memiliki kekuatan yang menjadi pendukung perusahaan dan kelemahan yang menjadi kendala bagi perusahaan. Diantaranya meliputi:

³⁸ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober 2017

³⁹ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan” di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

a. Faktor Pendukung

Faktor-faktor pendukung agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara adalah:

1. Adanya pasokan bahan baku secara kontinue, dengan harga yang tergolong sangat murah dan mudah didapatkan.

Sebagaimana dari hasil wawancara dilapangan dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

“Bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan berupa kotoran sapi sangat mudah didapatkan, hal ini dikarenakan di Kabupaten Pati jumlah peternak sapi cukup banyak dan mereka cukup senang menjalin kerja sama dengan perusahaan. Hal ini dikarenakan sebelum adanya kerjasama, kotoran sapi hanya dibiarkan karena tidak punya nilai ekonomis. Jadi dengan adanya agroindustri pupuk organik ini bisa menambah penghasilan mereka.

Dari pengamatan peneliti, dengan adanya pasokan bahan baku yang melimpah tentunya menjadi keuntungan bagi perusahaan. Karena dengan melimpahnya bahan baku, perusahaan tidak akan kekurangan bahan baku. Sehingga proses produksi bisa berjalan dengan baik, karena stok yang melimpah.⁴⁰

2. Bahan baku relatif murah

Selain bahan baku yang melimpah, harganya pun sangat murah karena belum memiliki nilai ekonomis atau nilai guna. Sebagaimana dari hasil wawancara dilapangan dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

“Harga kotoran sapi cukup relatif murah, yakni untuk per/m³ dihargai Rp.80.000,00. Sedangkan untuk arang sekamnya, untuk satu mobil bak terbuka atau per/rit yakni Rp. 1000.000,00.”

Dari hasil pengamatan peneliti, harga bahan baku yang belum memiliki nilai ekonomis sangat menguntungkan bagi perusahaan. Hal ini harus bisa di optimalakan dengan baik karena akan

⁴⁰ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan” di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

menghemat biaya produksi. Karena yang menentukan harga bahan baku bukan pihak pemasok melainkan perusahaan.⁴¹

3. Harga produk terjangkau

Untuk harga yang ditawarkan dalam setiap kemasan pupuk organik “PATIGAN” relatif cukup murah bila dibandingkan dengan harga pupuk kimia yang bisa mencapai ratusan ribu di dipasaran. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni:

Dalam setiap kemasan pupuk organik “PATIGAN” yang berisi 40 kg dihargai senilai Rp 25000. Atau Rp 650/ kg. harga tersebut dapat dikategorikan cukup murah dibandingkan harga pupuk kimia yang harganya bisa ratusan ribu rupiah. Selain itu, juga terjangkau bagi semua kalangan petani. Seperti yang dikatakan oleh manajer produksi. Selain itu, untuk pembelian partai besar harga bisa turun sampai Rp.23.000, ”⁴²

Dari pengamatan peneliti, harga yang ditawarkan ke konsumen untuk setiap kemasan pupuk organik “patigan” cukup murah jika dibandingkan harga pupuk kimia yang beredar dipasaran. Dengan harga yang bisa dijangkau semua kalangan ini, tentu bisa menjadi pertimbangan lebih agar petani beralih ke pupuk organik.

4. Menjadi satu-satunya unit usaha produk lokal yang mempunyai ijin dari Dinas Peternakan Kabupaten Pati.

Meskipun ada sedikit masyarakat yang membuat pupuk organik sendiri, tetapi hanya sederhana dan tidak dikomersilkan. Jadi, agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara merupakan satu-satunya produsen pupuk organik lokal yang telah berijin, dan bersertifikat, baik dari segi ijin usaha

⁴¹ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan” di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

⁴² Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

maupun kualitas pupuknya. manajer produksi bapak Suparman mengatakan:

“Perusahaan kami adalah satu-satunya perusahaan pupuk organik yang memiliki ijin dari Dinas Peternakan Kabupaten Pati. Jadi ini adalah salah satu keunggulan perusahaan dalam meyakinkan konsumen, karena memiliki ijin resmi dan sertifikat kualitas produk”

Adapun dalam memasarkan pupuk organik “patigan” perusahaan sudah mengantongi uji efektivitas dari pihak yang berkompeten dibidang pertanian dan ijin usaha yang lengkap. Sehingga bisa menjadi nilai tambah terhadap kualitas produk pupuk organik “patigan”.

5. Kadar Hara Pupuk telah teruji

Selain memiliki sertifikasi atau ijin dari Dinas Pertanian, perusahaan juga telah melakukan upaya uji mutu dan uji efektifitas pupuk organik “PATIGAN” ini. Dari serangkaian uji tersebut dapat diketahui kadar hara yang dimiliki, sehingga bisa memberikan informasi bagi konsumen yang mayoritas petani dengan kebutuhan tanaman dan lahan mereka.

Kadar hara tersebut juga tertera pada setiap kemasan produk, sehingga setidaknya bisa menjadi pertimbangan bagi konsumen atau meyakinkan mereka akan kualitas dan keunggulan yang dimiliki. Dari hasil wawancara lapangan dengan Bapak Halimi bahwa:

“Sebelum perusahaan memproduksi pupuk organik “PATIGAN” sebelumnya sudah dilakukan uji mutu dan uji efektivitas di laboratorium yang ahli dibidangnya, setelah beberapa kali melakukan uji tersebut dan dinyatakan hasilnya bagus dan mendapat sertifikat barulah kami memproduksi skala besar,”⁴³

⁴³ Wawancara dengan Bapak Halimi, Senin 23 Oktober 2017

6. Memiliki label produk dan kemasan yang baik

Agroindustri yang berupa CV. Sabar Bersaudara ini memproduksi pupuk organik yang diberi label bernama “PATIGAN” yang merupakan singkatan dari Pati Organik. Dengan demikian, perusahaan dapat lebih dikenal oleh masyarakat dan bisa menambah kuantitas produksi agar meningkatkan hasil sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran.

Dari hasil wawancara lapangan dengan manajer produksi bapak Suparman yakni :

“Untuk meyakinkan konsumen dengan produk kami, sebisa mungkin perusahaan membuat nama yang bisa dikenal dan kemasan yang baik agar tidak kalah dengan tampilan pupuk kimia. Selain itu hal itu juga untuk menjaga agar pupuk tidak mengalami kerusakan saat di distribusikan.”⁴⁴

Dengan kemasan produk yang baik, tentu akan menjadi nilai tambah produk dan konsumen akan lebih yakin dengan kualitas produk pupuk organik “patigan”.

7. Lokasi perusahaan yang cukup strategis dan mudah dijangkau

Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Halimi yakni:

“Untuk menentukan lokasi saya memilih tempat yang letaknya dipinggir jalan raya, hal ini agar mempermudah segala aktivitas perusahaan, baik produksi, pemasaran, transaksi dan lain-lain. Dan kebetulan adalah tanah milik sendiri, jadi tidak perlu mengeluarkan biaya lagi untuk beli tanah.”⁴⁵

Lokasi produksi perusahaan cukup mudah dijangkau, karena letaknya yang berada di pinggir jalan raya. Berbagai jenis kendaraan baik besar maupun kecil bisa masuk lokasi perusahaan. Selain itu antara tempat produksi dan kantor berada di dalam satu area, sehingga memudahkan bagi rekanan, konsumen atau semua

⁴⁴ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁴⁵ Wawancara dengan direktur CV. Sabar Bersaudara Bapak Halimi, Senin 23 Oktober 2017.

pihak yang berkepentingan dengan perusahaan. Jadi, hal ini menjadi salah satu peluang yang cukup bagus bagi perusahaan jika ingin mengembangkan produksinya.

b. Faktor Kendala

Faktor-faktor yang menjadi kendala agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara adalah:

1. Administrasi keuangan tidak tercatat dengan rinci

Sebagaimana dari hasil wawancara dengan manajer keuangan ibu Indah yakni:

“Untuk kegiatan yang berhubungan keuangan perusahaan baik kegiatan produksi atau penjualan sudah ada pencatatan administrasinya, tetapi kami akui belum begitu sempurna karena. Sejauh ini yang sudah pasti yakni kegiatan jual beli dan data penjualan perusahaan ssetiap bulanya.”⁴⁶

Perusahaan masih belum mengetahui secara pasti berapa besarnya biaya yang dikeluarkan dan jumlah keuntungan yang diperoleh karena administrasi keuangan dalam perusahaan ini belum tercatat dengan baik.

2. Struktur organisasi belum lengkap

Dari hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman bahwa:

“Desain kerja 1 dengan lainnya berada dilokasi yang cukup jauh. Misal seperti lokasi pneyimpanan bahan baku dengan tempat pengolahan cukup jauh. Ditambah alat yang digunakan masih sederhana, sehingga terjadi pemborosan tenaga dan waktu yang kurang efektif yang berpengaruh pada kuantitas hasil produksi”⁴⁷

Seperti yang sudah ada dalam struktur organisasi CV. Sabar Bersaudara sangat sederhana. Belum ada pengelompokan tugas masing-masing per/divisi. Sehingga tidak ada pengkhususan tugas kerja yang baik.

⁴⁶ Wawancara dengan manajer keuangan Ibu Indah, Senin 23 Oktober 2017

⁴⁷ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

3. Kurang optimalnya pemanfaatan teknologi

Menyambung kelemahan diatas, penerapan atau pemanfaatan teknologi yang dimiliki perusahaan kurang begitu maksimal. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni;

“Meski sudah memiliki alat pengolah pupuk tetapi jumlahnya terbilang terbatas. Apalagi salah satunya merupakan bantuan dari pemerintah, dan masih banyak lagi yang msih dikerjakan dengan alat sederhana dan tenaga manual.”⁴⁸

Dari pengamatn peneliti, penggunaan teknologi yang tidak dominan berimbas pada efisiensi produksi. Karena mayoritas tugas kerja masih menggunakan peralatan sederhana dan tenaga manusia.

4. Perubahan cuaca dan musim mempengaruhi kualitas bahan baku dan permintaan.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya oleh manajer produksi Bapak Suparman bahwa:

“Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan pupuk adalah kotoran sapi, jika terjadi perubahan musim, misalnya saat musim hujan tiba maka akan berpengaruh pada kadar air yang lebih banyak dibandingkan ketika musim kemarau.”⁴⁹

Dari hasil observasi peneliti, kualitas bahan baku pembuatan pupuk organik “patigan” dipengaruhi oleh kondisi alam. Untuk menjaga kulaitas dan mutu produk perusahaan harus bisa mempertahankan kualiatas bahan baku. Hal ini agar konsumen merasa puas dengan apa yang mereka beli.⁵⁰

5. Promosi yang belum efektif

Dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya menyebutkan bahwa:

⁴⁸ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁴⁹ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁵⁰ Hasil Observasi proses produksi pupuk organik “patigan“ di CV. Sabar Bersaudara , tanggal 23 Oktober 2017

“Kegiatan promosi sejauh ini memanfaatkan rekanan bisnis seperti kelompok tani atau UPT pertanian di tiap-tiap daerah, dan juga brosur.”

Promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang juga memegang peranan penting dalam suatu usaha guna mempertahankan konsumen. Bentuk kegiatan produksi CV. Sabar Bersaudara sejauh ini bisa dibilang belum efektif karena kurangnya kegiatan promosi.

6. Adanya pesaing sehingga menimbulkan produk substitusi

Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman menyebutkan bahwa :

“Salah satu pesaing perusahaan pembuatan pupuk organik CV. Sabar Bersaudara yakni milik BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang ada di wilayah produksi perusahaan.”

Pesaing adalah ancaman yang cukup menjadi momok dalam kegiatan usaha, tetapi dengan adanya pesaing bisa memicu suatu perusahaan untuk lebih berkreatifitas dan meningkatkan kualitas baik kinerja maupun kualitas produknya. Pesaing agroindustri pupuk organik “patigan” tidak terlalu banyak, tetapi cukup menjadi ancaman.

C. Analisis Penelitian

1. Analisis Manajemen Produksi pupuk organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara.

Manajemen operasi secara umum dapat di artikan sebagai pengarahan dan pengendalian berbagai kegiatan yang mengolah berbagai jenis sumberdaya untuk membuat barang atau jasa tertentu. Dalam pengertian yang lebih luas manajemen operasi dan produksi mencakup segala bentuk dan jenis pengambilan keputusan mulai dari penentuan jenis barang atau jasa yang akan dihasilkan, sumberdaya- sumberdaya yang di butuhkan, cara mengolahnya dan tehnik tehnik operasi dan produksi yang

akan di gunakan, sampai barang atau jasa tersebut berada di tangan pemakai atau pengguna.

Manajemen produksi (*production management*), kegiatan ini meliputi kegiatan pengolahan sumberdaya yang terdiri dari bahan- bahan baku dan tenaga kerja manusia untuk menghasilkan barang.⁵¹ Oleh sebab itu peneliti ingin membahas manajemen produksi pupuk organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara yang meliputi:

a. Bahan baku

Bahan baku merupakan hal yang sangat mendasar dalam kegiatan produksi. Bahan baku merupakan barang yang akan digunakan atau diolah dengan cara tertentu menjadi sebuah produk. Baik atau tidaknya suatu produk tergantung dari bahan baku. Jika bahan bakunya baik tentunya akan menghasilkan produk yang baik juga.⁵² Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman menerangkan bahwa:

“Bahan baku utama dari Pupuk organik patigan adalah kotoran sapi, yang didapat dari peternak-peternak di Kabupaten Pati. Untuk bahan baku, selama ini perusahaan tidak mengalami kesulitan, karena cukup mudah untuk mendapatkannya. Bahkan perusahaan justru sering dihubungi oleh relasi-relasi peternak untuk membeli kotoran sapi. Tentunya hal ini sangat bermanfaat dan sangat positif, mengingat jika tidak ada yang mengolahnya, kotoran tersebut akan membuat permasalahan sosial maupun kesehatan dilingkungannya berada.

*Perusahaan membeli kotoran sapi tersebut dalam keadaan setengah kering dengan harga per/ M³ Rp. 80.000,00. Harga ini tergolong sangat murah karena belum mengalami peningkatan nilai ekonomis.”*⁵³

⁵¹Pontas M, Pardede, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Andi offset, yogyakarta, 2005, hlm, 14.

⁵² [www. Temukan.pengertian.com/2016/01/pengertian-bahan baku.html](http://www.Temukan.pengertian.com/2016/01/pengertian-bahan-baku.html) di akses pada 14 desember 2017

⁵³ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

Dalam melihat potensi yang ada dari bahan baku yang merupakan bahan yang selama ini belum memiliki nilai guna, tentu menjadi hal yang sangat baik. Karena dengan bahan baku yang sangat murah, bisa menghasilkan produk atau output dengan kualitas yang baik. Dengan kata lain, bahan baku yang biasanya memakan biaya cukup besar bisa ditekan, karena yang menentukan harga adalah perusahaan itu sendiri. Hal ini dikarenakan belum banyak yang memanfaatkan bahan baku tersebut oleh kalangan industri maupun perseorangan.

b. Modal

Dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Modal dibutuhkan setiap perusahaan untuk membiayai kegiatan operasionalnya, dimana modal yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan melalui hasil penjualan produksinya. Selanjutnya modal kerja yang berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan untuk membiayai kegiatan operasional selanjutnya.⁵⁴

Sementara itu Bapak Halimi menerangkan, modal yang ia gunakan untuk Agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara menggunakan modal pribadi

“Saya melihat potensi yang cukup menjanjikan dari usaha pengolahan pupuk organik dari kotoran sapi, mengingat belum banyak perusahaan yang memproduksinya dan melihat potensi pasar yang cukup banyak. Setelah merasa yakin, dengan bermodalkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dari buku dan pelatihan dari dinas pertanian Kabupaten Pati CV. Sabar Bersaudara mulai memproduksi pupuk organik dengan cara manual dan modal sendiri pada tahun 2005. Barulah sekitar tahun 2007 ketika usahanya mulai membuahkan hasil positif, CV. Sabar

⁵⁴ Philip Kotler, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Dua Belas Jilid 1*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2006, hlm.202.

*Bersaudara mendapat bantuan satu unit alat pengolah pupuk dari pemerintah kabupaten.*⁵⁵

Modal memainkan peranan penting dalam berproduksi, karena produksi tanpa modal akan menjadi sulit untuk dikerjakan. Modal menempati posisi penting dalam proses pembangunan ekonomi maupun dalam menciptakan lapangan pekerjaan. Selain meningkatkan produksi, *employment* juga akan meningkat jika barang-barang modal seperti bangunan dan mesin diproduksi jika kemudian digunakan untuk proses produksi lebih lanjut.⁵⁶

Dalam sistem ekonomi Islam modal diharuskan terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti. Di karenakan jika modal atau uang berhenti (ditimbun/stagnan) maka harta itu tidak dapat mendatangkan manfaat bagi orang lain, namun seandainya jika uang diinvestasikan dan digunakan untuk melakukan bisnis maka uang tersebut akan mendatangkan manfaat bagi orang lain, termasuk di antaranya jika ada bisnis berjalan maka akan bisa menyerap tenaga kerja. Modal tidak boleh menghasilkan dari dirinya sendiri, tetapi harus dengan usaha manusia. Ini salah satu sebab mengapa membungakan uang, dalam bentuk riba dan perjudian, dilarang oleh al-Quran.⁵⁷

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu dari faktor produksi dalam suatu perusahaan. Karena ketrampilan mereka dibutuhkan untuk kegiatan produksi dan lain-lain.⁵⁸ Dari hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman menerangkan bahwa :

“Tenaga kerja yang bekerja dibidang produksi pupuk berjumlah antara 20 sampai 25 orang. Mereka biasa mengerjakan

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Halimi, Minggu 22 Oktober 2017

⁵⁶ *Ibid.*, hlm. 202.

⁵⁷ Muhammad, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, BPFE, Yogyakarta, 2004, hlm. 314.

⁵⁸ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm.7

mulai dari pengangkutan bahan baku, pengolahan bahan baku, proses fermentasi, pengemasan pupuk, kadang juga ikut dalam pendistribusian pupuk ke pasar atau konsumen. Sedangkan unuk 5 orang lainnya merupakan bidang keuangan, pemasaran, dan produksi.

Hampir semua tenaga kerja merupakan penduduk yang tinggal atau berdomisli disekitar tempat produksi.

Adapun tingkat pendidikan para pekerja, hampir 90 persen hanya sampai sekolah dasar (SD) dan sisanya SMP dan SMA. Hal ini dipengaruhi oleh karakteristik kehidupan masyarakat desa yang kurang memperhatikan pendidikan. Selain itu, rata-rata tingkat usia tenaga kerja didominasi oleh usia produktif yang sudah dewasa, sekitar usia 25 hingga 40 ke tahun ke atas.

Sementara itu, upah atau gaji yang diterima sebesar Rp. 50.000,- /harinnya. Tetapi, jika ada pesanan dalam jumlah besar atau lemburan maka upah bisa dinaikan hingga 100% tergantung dari seberapa besar intensitas kerjanya.⁵⁹

Meskipun rata-rata pekerja yang ada di CV. Sabar Bersaudara tergolong memilik SDM yang tergolong rendah, tetapi tidak menjadi kendala bagi perusahaan, hal ini bisa dilihat dari lancarnya kegiatan produksi dan tercapainya kapasitas perusahaan. Hal ini dikarenakan masing-masing pekerja sudah terbiasa dengan tugas masing-masing dalam proses produksi. Selain itu kesejahteraan pekerja juga cukup terjamin, mengingat upah yang diberikan cukup tinggi.

d. Pemanfaatan Teknologi

Seiring dengan perkembangan teknologi, banyak peran tenaga manusia yang digantikan oleh tenaga mesin, baik dalam kegiatan sehari hari maupun industry. Hal ini bertujuan untuk mempermudah suatu pekerjaan agar lebih efisien. Sementara itu, dalam kegiatan produksi, agroindustri pupuk "PATIGAN" sampai saat ini juga sudah menggunakan mesin, tetapi masih tergolong menggunakan peralatan sederhana dan didominasi menggunakan

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

denngan tenaga manual atau manusia, seperti yang disampaikan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

"Dalam kegiatan produksi, penggunaan mesin atau teknologi hanya dibagian pengolahan dan pengemasan pupuk. Yakni mesin pengolah pupuk berupa conveyor yang digunakan untuk menghatncurkan, melembutkan, dan menghaluskan bahan baku. Sementara untuk membawa bahan baku yang siap untuk diolah masih menggunakan kereta atau biasa disebut angkong oleh para pekerja. Hal ini dikarenakan jarak anatar mesin dengan bahan baku cukup jauh sehingga harus diangkut dahulu.

Sedangkan untuk pengemasan menggunakan alat penjahit karung serta alat timbangan otomatis yang sudah dimodifikasi oleh perusahaan. Sementara untuk pengadaan bahan baku dan pemasaran produk, perusahaan menggunakan alat komunikasi berupa handphone. Baik pihak perusahaan maupu pemasok bahan baku, konsumen, atau mitra kerja lainnya sehingga memudahkan dalam menjalin komunikasi".⁶⁰

Dalam pemanfaatan teknologi, perusahaan sadar betul betapa bagusnya penggunaan alat-alat modern. Tetapi ada banyak pertimbangan yang dilakukan, alasan mereka masih menggunakan tenaga manual adalah selain melihat kondisi perusahaan mereka juga mempertimbangkan para tenaga kerja, karena jika digantikan dengan mesin, akan berdampak pada penurunan jumlah pekerja, sedangkan selain ingin mendapat laba, perusahaaan ingin menyediakan lapangan pekerjaan, agar perekonomian masyarakat meningkat.

e. Distribusi

Distribusi merupakan suatu rangkaian dalam uniit usaha yang berpartisipasi dalam aliran produk mulai dari produsen hingga pengguna atau konsumen akhir.⁶¹ Sejauh ini untuk pendistribusian pupuk organik "PATIGAN" tidak hanya di Kabupaten Pati saja, melainkan sampai ke wilayah-wilayah Jawa

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁶¹ Jurnal _ekonomi 13604,pdf.pengaruh kualitas produk, harga, promosi, dan distribusi, diakses pada 14 desember 2017.

Timur. Seperti yang disampaikan oleh manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni:

“Pendistribusian pupuk mayoritas ke wilayah - wilayah yang banyak petani holtikulturanya, seperti yang ada di daerah-daerah pegunungan. Hal ini dikarenakan masih banyak petani padi yang dekat dengan wilayah produksi yang beralih ke pupuk organik, sehingga perusahaan harus mencari pasar yang lebih potensial. Sehingga berimbas pada jauhnya wilayah pemasaran. Oleh sebab itu, untuk memenuhi permintaan pihak perusahaan terpaksa harus menyewa mobil tambahan untuk mengantar pupuk samapai di tangan konsumen. Apalagi jika musim tanam tiba, permintaan pupuk bisa berkali-kalilipat, hal ini dikarenakan kurangnya mobil pengangkut milik perusahaan, Sehingga menambah biaya yang cukup banyak, yakni guna sewa mobil dan uang untuk sopir serta uang bahan bakar.”⁶²

Dari hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa wilayah pemasaran pupuk organik” PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara cukup luas dan memiliki potensi untuk ekspansi mengingat peluang yang ada. Oleh sebab itu, manajer produksi harus mempertimbangkan asset untuk akses distribusi yang lebih baik. Tetapi juga harus diimbangi dengan kondisi keuangan perusahaan. Karena jika biaya distribusi mahal karena menggunakan jasa pihak ketiga, akan berdampak pada profit perusahaan jangka panjang. Karena manajer produksi harus megedepankan konsep efisiensi dan efektivitas dalam pekerjaan.⁶³

f. Harga

Menurut Kotler dan Armstrong, 2008:345 harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan oleh para konsumen.⁶⁴ Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni:

“Perusahaan dalam menentukan harga pupuk yakni dengan metode biaya produksi dan biaya tenaga kerja. Untuk

⁶² Wawancara dengan Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober 2017

⁶³ Irham Fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 6

⁶⁴ Kotler, Philip dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid 1 dan 2*, Erlangga, Jakarta, hlm.345.

pupuk organik patigan, mematok harga untuk per/pack dengan berat 40 kg dengan harga ecer Rp.25.000,00, sedangkan untuk pesanan besar harga bisa disesuaikan oleh perusahaan atau ada potongan harga yang sudah disepakati dengan pembeli.”⁶⁵

Dari sisi harga, pupuk organik “PATIGAN” sangat terjangkau dibandingkan dengan harga pupuk kimia yang ada dipasaran. Tentu hal ini akan menjadi pertimbangan lebih bagi konsumen, apalagi mengingat saat ini banyak petani yang beralih menggunakan bahan organik untuk tanaman mereka meskipun baru lingkup di daerah daerah tertentu saja.

g. Promosi

Promosi adalah komunikasi perusahaan kepada konsumen terhadap produk atau jasa yang dihasilkan dalam usaha untuk membangun hubungan yang menguntungkan.⁶⁶Dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni :

“Sejauh ini dalam kegiatan promosi Perusahaan bekerja sama dengan UPT Pertanian di masing-masing wilayah atau bermitra langsung dengan petani. Perusahaan pun harus mengeluarkan biaya berupa potongan harga atau komisi kepada pihak-pihak tersebut agar terus aktif menyalurkan kepada konsumen, sehingga mereka mendapat penghasilan tambahan.

Hal ini dikarenakan masih memiliki keterbatasan pemetaan wilayah dalam pemasaran produk pupuk organik “PATIGAN”. Hal ini menjadi kendala utama untuk perluasan pasar. Hal ini dikarenakan keterbatasan SDM yang dimiliki perusahaan, karena mayoritas konsumen adalah petani hortikultura yang keberadaanya sangat banyak, tetapi jika pergi keluar daerah tenaga pemasaran tidak mengetahui daerah atau wilayah potensial baru untuk di garap. Sehingga hanya fokus untuk konsumen yang sudah lama, sehingga perluasan pasar belum maksimal.”⁶⁷

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁶⁶ Kotler, Philip dan GaryAmstrong,*Prinsip- prinsip Pemasaran Jilid 1 dan 2*, Erlangga, Jakarta, hlm.116.

⁶⁷ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, senin 23 Oktober 2017

Dalam suatu kegiatan usaha, baik perusahaan jasa maupun produksi suatu barang kegiatan promosi tidak bisa dipisahkan, karena ia memiliki peran penting untuk menarik konsumen terhadap produk yang dimiliki suatu perusahaan. Karena dalam kegiatan produksi, adalah sebuah kegiatan yang memiliki lingkaran aktivitas baik dari *human resource*, *marketing* dan *finance*. Ketiganya merupakan keterkaitan satu dengan lainnya.⁶⁸

h. Pesaing

Persaingan dalam dunia usaha atau jasa tentu selalu ada, menurut Kotler dan Porter menyatakan persaingan adalah kondisi dimana perusahaan pada pasar produk dan jasa tertentu akan memperlihatkan keunggulan masing-masing dalam rangka meraih konsumennya.⁶⁹ Pesaing dari agroindustri pupuk organik "PATIGAN" untuk wilayah kabupaten Pati sendiri tidak terlalu banyak. Perusahaan yang menjadi pesaing. Dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya yakni:

"Pesaing perusahaan salah satunya adalah Badan Usaha Milik Negara seperti PT. Pertani (Persero). Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus rela berlomba-lomba untuk menarik konsumen dari aspek harga produk dan pelayanan penjualan yang mudah.

Yang menjadi pesaing utama justru adalah kuatnya minat petani dalam penggunaan pupuk kimia karena dianggap cepat dalam perkembangan tanaman mereka, meskipun harganya jauh lebih mahal dan dalam jangka panjang dapat berdampak buruk bagi kesuburan tanah."⁷⁰

Perusahaan sejauh ini belum terlalu memikirkan pesaing perusahaan, karena industri pengolah pupuk organik belum begitu banyak. Justru pesaing utama mereka adalah para petani yang masih ketergantungan dengan penggunaan pupuk kimia. Oleh

⁶⁸ Irham Fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 6

⁶⁹ <http://macam-macam.persaingan.html/m=1> di akses pada 14 Desember 2017

⁷⁰ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober

karena itu perusahaan terus berupaya agar produk pupuk organik “PATIGAN” terus berdaya saing dengan pupuk kimia.

2. Analisis Manajemen Biaya Produksi Pupuk Organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara dalam Upaya Meningkatkan Produktifitas.

Produktivitas adalah kemampuan suatu bisnis dalam menghasilkan produk secara kurun waktu yang ditentukan. Kurun waktu bisanya dihitung perkuartal, semester, dan tahunan. Kapasitas produktivitas juga juga dilihat dari jumlah unit yang dihasilkan, kecepatan waktu yang mampu dihasilkan, serta kualitas produk yang sesuai dengan standar yang disepakati.

Disisi lain, Chasse dan Aquilano mengamati bahwa metode-metode untuk meningkatkan produktivitas terbagi menjadi empat kategori umum. Yakni Perbaikan produk dan proses, perbaikan pekerjaan dan tugas, metode pemotivasi kerja dan perubahan organisasional⁷¹ yang didalamnya meliputi proses produksi :

a. Bahan Baku

Bahan baku merupakan komponen utama suatu kegiatan produksi. Karena dari bahan baku tersebut akan dihasilkan produk yang nantinya akan dipasarkan ke tangan konsumen. Dari hasil wawancara yang disampaikan manajer produksi Bapak Suparman mengenai pengambilan bahan baku CV. Sabar Bersaudara yakni :

“Setiap melakukan pengambilan bahan baku ke pemasok membutuhkan biaya tambahan kuranglebih Rp 720.000,00. Biaya ini digunakan untuk membayar kendaraan, sopir, dan pekerja. Tetapi bisa disiasati dengan mengambil bahan baku dari perorangan karena rata-rata mereka menggratiskan kotoran ternak mereka. Mereka sudah senang kotoran hewanya diambil karena sudah menumpuk dan tidak punya cukup tempat untuk menimbunya, tentunya hal ini bisa menekan ongkos produksi..”⁷²

⁷¹ Irham fahmi, *Manajemen Produksi dan Operasi*, ALFABETA, cv, Bandung, 2014,hlm. 79-86

⁷² Wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman, Senin 23 Oktober 2017

Menurut peneliti, dari sisi harga, bahan baku yang berupa kotoran sapi sangatlah murah. Tetapi meski demikian, perusahaan tetap harus mengeluarkan biaya lebih untuk biaya pengangkutan dan lain-lain. Untuk meningkatkan profit dan menekan biaya produksi perusahaan harus melakukan efisiensi. Karena dengan meningkatnya efisiensi biaya pokok produksi akan lebih rendah.⁷³

Dalam hal efisiensi untuk menekan biaya, perusahaan mencoba mencari bahan baku tambahan dari peternak sapi perorangan sehingga mendapatkan bahan baku secara gratis, karena mereka sudah cukup senang dengan di ambilnya kotoran tersebut. Hal itu dikarenakan mereka tak punya tempat lagi untuk menampung kotoran ternak mereka. Adapun analisis yang dilakukan peneliti yakni dengan perhitungan Economic order quantity (EOQ). EOQ merupakan jumlah pembelian bahan mentah pada setiap kali pesan dengan biaya yang paling rendah. Artinya setiap kali memesan bahan mentah perusahaan dapat menghemat biaya yang akan di keluarkan. Hal hal yang berkaitan dengan EOQ dan sangat perlu untuk diperhatikan adalah klasifikasi biaya. Pentingnya klasifikasi biaya akan memudahkan kita dalam melakukan analisis, sehingga hasil yang di peroleh dapat diakui kebenarannya.

Secara umum, klasifikasi biaya yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Biaya angkut/ penyimpanan atau *carrying cost* (CC).
2. Biaya pemesanan atau *ordering cost* (OC).
3. Biaya total atau *total cost* (TC).

Kemudian, formula untuk menghitung atau mencari EOQ dapat dilakukan sesuai keadaan.⁷⁴

⁷³Indriyo Gitosudarmo, pengantar bisnis, BPFE YOGYAKARTA, Yogyakarta, 1998, Hal. 224

⁷⁴Ibid, hlm 235-239.

1. EOQ dengan kebutuhan tetap.

$$Q = \frac{\sqrt{2 \cdot D \cdot OC}}{CC}$$

Di mana :

D = Demand

Q = Quantity

D/Q = Jumlah pemesanan selama 1 thn

Q/2 = Rata-rata persediaan

OC = Biaya pemesanan

CC = Biaya penyimpanan

Dan rumus selanjutnya adalah:

CC (biaya penyimpanan) = 1

OC (biaya pemesanan) = 500

Dengan demikian total biaya/ tahun (total cost)

$$TC = \frac{Q}{2} CC + \frac{D}{Q} OC$$

$$\text{Jadi: } Q = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot OC}{CC}}$$

$$Q = \frac{(2 \times 160.000 \times 500)}{1}$$

1

$$Q = \text{akar } 160.000.000$$

$$Q = 12.649 \text{ unit}$$

Maka diperoleh pesanan paling ekonomis yakni 12.649 unit. Sedangkan frekuensi terbaik untuk menempatkan pesanan dalam satu tahun yakni $160.000/12.649 = 12$ kali. Sedangkan menghitung durasi haabisnya EOQ yakni $312 \text{ hari kerja} / 12 = 26$ hari

b. Biaya Produksi

Dalam penetapan atau rincian biaya produksi di CV. Sabar Bersaudara, dalam hal ini peneliti berupaya untuk memperkuat analisis perusahaan dalam peningkatan produktivitas terutama di sektor keputusan produksi, perlu kiranya memahami peran dan fungsi *Total*

cost, *total revenue analysis*, dan *break event point*, Return on Investmen (ROI).

Dimana penggunaan fungsinya dapat digunakan sebagai pendukung keputusan atau acuan ketika sebuah perusahaan akan melakukan pengembangn bisnis dengan tujuan meningkatkan produktivitas perusahaan itu sendiri. Sebelumnya untuk melakukan beberapa analisis diatas peneliti akan memisahkan anantara biaya tetap dan biaya variable perusahaan.

Berikut adalah rincian biaya tetap dan biaya variable dalam kegiatan produksi CV. Sabar Bersaudara.

Uraian	Fixed Cost (Rp)	Variabel Cost(Rp)
<ul style="list-style-type: none"> • Biaya transportasi • Listrik per/hari • Pajak per/hari • Pulsa per/ hari • Tenaga kerja • Sewa bego • total 		Rp.720.000 Rp.192.307 Rp.307.692 Rp.7.692 Rp.1.384.615 <u>Rp.52.115</u> Rp.2.664.421
Biaya usaha <ul style="list-style-type: none"> • Cangkul/hari • Alat jahit karung/hari • Timbangan/hari • Alat pengolah dan ayakan/hari • Angkong 	Rp.33.000 Rp.10.000 Rp.30.000 Rp.900.0000 <u>Rp.5000</u>	

	Rp.978.000	
• Bahan baku		Rp.880.000
• Arang sekam		Rp.1.000.000
• Bakteri fermentasi		Rp.500.000
• Kemasan		
• Lain-lain		Rp.1.800.000
Total		<u>Rp. 500.000</u> Rp.4.680.000

1. Analisis Total penerimaan dan keuntungan

Penerimaan atau *total revenue* merupakan hasil dari harga produk per/unit dikali dengan jumlah produk yang terjual. Dengan kata lain, *total revenue* merupakan seluruh penerimaan dari hasil perkalian kedua tersebut. Berikut adalah perhitungannya:

$$\begin{aligned}
 \text{TC (total cost)} &= \text{FC (fixed cost)} + \text{VQ (variable cost)} \\
 &= \text{Rp.978.000} + \text{Rp.7.067.498} \\
 &= \text{Rp.8.045.498} \times 26 \\
 &= \text{Rp. 209.182.948} \times 12 \\
 &= \text{Rp. 2.510.195.389}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{TR (total revenue)} &= \text{P (price)} \times \text{Q (quantity)} \\
 &= 25.000 \times 500 \\
 &= 12.500.000 \times 26 \\
 &= 325.000.000 \times 12 \\
 &= \text{Rp.3.900.000.000}
 \end{aligned}$$

TC = Total cost atau biaya total

FC = Fixed cost atau biaya tetap total

TR = Total Revenue/penerimaan

VQ = biaya variable total

P = price

Q = jumlah produk yang dihasilkan

Agroindustri CV. Sabar Bersaudara saat ini menghasilkan rata-rata jumlah produk sebanyak 500 produk setiap proses produksi, dengan harga jual Rp. 25.000 – tiap kemasan. Berdasarkan hasil perhitungan didapat hasil bahwa penerimaan rata-rata tiap proses produksi sebesar Rp.12.500.000-.

Sedangkam Keuntungan atau profit adalah total penerimaan perusahaan dengan total biaya yang dikeluarkan setiap kali produksi atau setiap tahun proses pproduksi.⁷⁵ Seperti yang sudah disebutkan dalam uraian diatas, bahwa total penerimaan perusahaan ini adalah sebesar Rp. 12.500.000- dan total biayanya sebesar Rp. 8.045.498 -. Jika $TR - TC$, maka rata-rata total keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan sejumlah Rp.4.454.502- setiap proses produksi. Jika diakumulasikan setiap satu tahun, maka menjadi Rp.1.600.000.000. namun hasil tersebut jika dibandingkan dengan keuntungan real perusahaan yakni sebesar Rp.720.000.000/ tahun. Maka perencanaan produksi untuk menghasilkan produk/hari yang dilakukan manajer produksi kurang tepat. Oleh sebab itu, harus disesuaikan dengan permintaan yang ada. Untuk itu peneliti menggunakan perhitungan perencanaan produksi, dimana proses penetapan tingkat output manufacturing secara keseluruhan guna memenuhi tingkat penjualan yang direncanakan dan inventori yang diinginkan.⁷⁶ dalam hal ini peneliti menghitung secara real kondisi perusahaan agar hasil perhitungan perencanaan produksi bisa dikaji ulang oleh manajer produksi.

⁷⁵ Irham fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 73

⁷⁶ Ibid,hlm, 87-89.

Adapun formula yang dipakai untuk rencana produksi adalah sebagai berikut:

Diketahui permintaan tahun 2016 = 92 unit x 320 = 28.000 unit

Rencana produksi tahun 2017 = 30.000 unit

Inventory akhir tahun 2016 = 408 unit x 26 = 10.608 unit

Inventory awal tahun 2017 = 500 unit

Rencana produksi = (permintaan total-inventori awal)+ inventori akhir.

$$= (28.000 + 500)$$

$$= 28.500 + 10.608$$

$$= 39.108 \text{ unit}$$

2. Analisis Break event Point

Break Even Point (titik impas) menurut Boone dan Kurtz adalah tingkat penjualan yang menghasilkan pendapat

atau yang cukup untuk menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel dari perusahaan. Sementara yang dimaksud dengan titik impas adalah dimana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya.⁷⁷ Berikut adalah perhitungan Break Event Point (BEP) di CV. Sabar Bersaudara:

$$Y = cx - bx - a, \text{ BEP tercapai apabila } y = 0$$

Dimana :

Y = laba

C = harga jual/unit

X = jumlah produk yang dijual

b = biaya variabel/unit

a = biaya tetap total

⁷⁷ Irham Fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 69

cx = hasil penjualan

bx = biaya variable total

Maka : $C = 25.000$

$$X = 500$$

$$a = .978.000$$

$$Bx = 7.067.498$$

$$Cx = 12.500.000$$

$$b = \frac{bx}{x}$$

$$= 7.067.498 \div 500$$

$$= 14.135$$

$$X_{\text{Break Even}} = \frac{a}{(c-b)}$$

$$= \frac{978.000}{(25.000 - 14.135)}$$

$$= \frac{978.000}{10.865}$$

$$= 90,013$$

$$= 90,013$$

Dalam rupiah dapat dihitung sebagai berikut:

$$X_{\text{Break Even}} = \frac{a}{(c-b)}$$

$$= \frac{978.000}{(25.000 - 14.135)}$$

$$= \frac{978.000}{10.865}$$

$$= 90,013$$

$$= 0,60$$

$$= 1 - 0,56$$

$$= 0,44$$

$$= 978.000 \div 0,44$$

$$= 2.222.727$$

$$Y = (cx - bx - a)$$

$$4.454.502 = (12.500.000 - 7.067.498 - 978.000 = 4.454.502)$$

$$Y = 4.454.502 - 4.454.502 = 0$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa agroindustri pupuk organik “patigan” cv. Sabar Bersaudara akan memperoleh keuntungan jika perusahaan bisa menghasilkan atau menjual lebih dari 90 pupuk yang setiap packnya berisi 40 kg pupuk organik dalam proses produksi atau harus mendapatkan penjualan senilai Rp.2.222.727 dalam proses produksi. Dan sebaliknya apabila perusahaan akan mengalami kerugian jika menjual kurang dari angka tersebut.

3. Analisis Return On Investment (ROI)

Return on investment (ROI) merupakan persentase tingkat pengembalian harta yang digunakan untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi maka kondisi perusahaan sangat baik.⁷⁸ Berikut adalah hasil perhitungan ROI di CV. Sabar Bersaudara:

$$ROI = \frac{\text{laba usaha}}{\text{total biaya}} \times 100\%$$

Beban

$$\begin{aligned} & (+880.000 + 1.000.000 + 500.000 + 720.000 + 192.307 + 30.769 + \\ & 7.692 + 1.384.615 + 52.115 + 1.800.000) \\ & = 6.567.498 \end{aligned}$$

Laba usaha = pendapatan – beban

$$\begin{aligned} & = (500 \times 25.000) - 12.500.000 \\ & = 12.500.000 - 6.567.498 \\ & = 5.932.502 \end{aligned}$$

laba usaha per bulan

⁷⁸ Danang Sunyoto, Studi Kelayakan Bisnis, CAPS (Center of academic Publishing Service), Yogyakarta, 2014, hlm. 17

$$= 5.932.502 \times 26$$

$$= 154.245.052$$

$$\text{laba usaha per tahun} = 154.245.052$$

$$\times 12$$

$$= 1.850.940.629$$

$$\begin{aligned} \text{Total biaya} &= 150.000.000 + 160.000.000 + 2.000.000 + \\ &3.000.000 + 1.000.000 + 600.000.000 + 320.000.000 + \\ &1.800.000 \end{aligned}$$

$$= 1.237.800.000$$

$$\text{ROI} = 1.850.940.629 \times 100\% \div 1.237.800.000$$

$$= 149\%$$

Jumlah keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan setiap tahunnya sebesar Rp. 1.850.940.629 - sedangkan total biaya perusahaan sebesar Rp.1.237.800.000 -, Dari jumlah tersebut, maka diperoleh nilai ROI sebesar 149%. Namun, nilai tersebut bisa diakumulasikan menjadi setiap proses produksi yaitu jumlah keuntungannya menjadi Rp.5.932.500 dan jumlah investasinya menjadi Rp. 3.967.300.

Dari perhitungan tersebut menunjukkan bahwa setiap 1 satuan modal yang dikeluarkan oleh agroindustri pupuk organik "PATIGAN" CV. Sabar Bersaudara akan mendapatkan pengembalian modal sebesar 66,8 % dari modal yang dikeluarkan tersebut.

Besarnya nilai ROI biasanya dijadikan pertimbangan para investor untuk menanamkan modal kepada perusahaan yang bisa digunakan untuk perluasan skala usaha perusahaan.

4. Analisis total produktivitas

Untuk menghitung total productivity kita dapat mempergunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Total factor productivity} &= \frac{\text{nilai produk/jasa}}{\text{semua input yang terpakai}} \times 100\% \\ &= 12.500.000 \times 100 \\ &= \frac{1.250.000.000}{8.045.498} \\ &= 155,36 \% \end{aligned}$$

Jika dibandingkan dengan penjualan real pupuk organik “patigan” yakni

$$\begin{aligned} &= 2.307.692 \times 100 \\ &= \frac{230.769.231}{8.045.498} \\ &= 28.70 \% \end{aligned}$$

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang cukup penting, mengingat tanpa adanya karyawan tentunya proses produksi tidak akan berjalan secara maksimal. Untuk itu demi meningkatkan semangat kerja tak jarang manajer ikut terjun langsung dalam proses produksi. Hal ini bisa dilihat dalam hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman:

“Tak jarang manajer juga ikut turun langsung membantu para pekerja, sehingga hubungan anantara manajer dengan tenaga kerja terjalin dengan baik. Hal itu juga dipengaruhi oleh sudah saling mengenal antara satu sama lain karena mayoritas tinggal di desa yang sama.

Selain itu, dalam bekerja perusahaan memberikan keleluasaan, tidak diawasi secara langsung oleh manajer, mereka bekerja sesuai dengan porsinya yang sudah biasa dilakukan sehari-harinya. Juga tidak ada ikatan kontrak atau semacamnya, pekerja berangkat dan pulang kerja sesuai kebijakan perusahaan dan mendapat upah lbih jika lembur atau bahkan dengan sistem borongan. Jika tidak berangkat tidak menjadi masalah bagi perusahaan.

Untuk point pertama peneliti sangat setuju dengan apa yang dilakukan manajer. Tetapi untuk poin kedua kebijakan perusahaan dirasa kurang tepat. Menurut pandangan Adam Smith menyatakan kehematan (efficiency) ekonomi dapat ditingkatkan melalui pembagian pekerjaan serta pengkhususan tenaga kerja (*subdivision and specialization of labor*). Menurut beliau, pembagian pekerjaan dapat meningkatkan kemampuan tenaga manusia karena satu pekerja hanya dapat melakukan kegiatan tertentu yang bersifat khusus.

Dengan cara ini setiap pekerja akan melaksanakan pekerjaan serta menggunakan alat yang lebih sedikit jenisnya, serta hanya perlu memikirkan hal-hal yang berhubungan dengan pekerjaan yang sama dari waktu ke waktu. Pekerja yang bersangkutan akan menjadi ahli di dalam bidang tersebut. Itu berarti akan meningkatkan kehematan dan keberhasilan pekerjaannya. Dan pada kemudian akhirnya hal ini akan meningkatkan kemampuan tenaga kerja tersebut.⁷⁹

Sementara itu untuk menyesuaikan antara tenaga kerja yang ada dengan kapasitas produksi perusahaan bisa menggunakan rumus *rated capacity*, *cycle time*, dan maksimum banyaknya stasiun kerja: dimana *rated capacity* adalah tingkat keluaran persatuan waktu yang menunjukkan bahwa fasilitas secara teoritik mempunyai kemampuan memproduksinya. Adapun rumus dari *rated capacity*⁸⁰

$$\text{Rated capacity} = (JM), (JKM), (PP), (ES)$$

Dimana JM = jumlah mesin

JKM = jam kerja mesin

PP = Persentase penggunaan

ES = efisiensi sistem

$$\text{Rated capacity} = (3)(7.6.2)(0,80)(0,85)$$

⁷⁹ Pontas M, Pardede, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Andi offset, Yogyakarta, 2005, hlm, 14.

⁸⁰ Irham Fahmi, *Manajemen Produksi dan Operasi*, ALFABETA, cv, Bandung, 2014, hlm. 79-86

$$= 171,36 \text{ jam per/minggu}$$

$$= 28.56 \text{ jam per/hari}$$

Sedangkan cycle time merupakan waktu antara penyelesaian dua unit diskrit dari produksi. Dalam manajemen material istilah itu mengacu kepada panjang dari material masuk ke fasilitas produksi sampai ia keluar.

Adapun rumus dari cycle time dan maksimum banyaknya stasiun kerja adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Cycle time} &= \frac{\text{waktu produksi yang tersedia perhari}}{\text{tingkat produksi harian}} \\ &= (9 \times 60) = 540 \text{ menit} \div 500 \text{ unit} \\ &= 1,08 \text{ menit} \end{aligned}$$

$$\text{Maksimum banyaknya stasiun kerja} = \frac{\text{waktu total seluruh tugas}}{\text{Cycle time}}$$

$$\begin{aligned} &= 540 \div 1,08 \\ &= 500 \end{aligned}$$

Dengan perhitungan di atas, tentunya akan menjadi patokan bagi manajer produksi dalam menentukan perencanaan waktu produksi yang sesuai.

d. Distribusi

Meski terpisah dari proses produksi, tetapi proses distribusi secara tidak langsung adalah bagian dari proses produksi. Karena setelah produk jadi akan didistribusikan hingga ke tangan konsumen. Dari hasil wawancara dengan Manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya menerangkan:

“Pendistribusian pupuk mayoritas ke wilayah - wilayah yang banyak petani holtikulturanya, seperti yang ada di daerah-daerah pegunungan. Oleh sebab itu, untuk memenuhi permintaan pihak perusahaan terpaksa harus menyewa mobil tambahan untuk mengantar pupuk sampai di tangan konsumen.

Apalagi jika musim tanam tiba, permintaan pupuk bisa berkali-kalilipat, hal ini dikarenakan kurangnya mobil pengangkut milik perusahaan, Sehingga menambah biaya yang cukup banyak, yakni guna sewa mobil dan uang untuk sopir serta uang bahan bakar. Hal

*ini tetap dilakukan agar penjualan dan kepuasan konsumen tetap terjaga, sehingga pendapatan perusahaan bisa stabil.*⁸¹

Menurut peneliti, salah satu aspek dalam kegiatan produksi adalah lokasi produksi yang dekat dengan tempat pemasaran akan lebih mempermudah perusahaan untuk memasarkan produknya. Selain itu biaya distribusi juga lebih rendah.⁸² Tetapi karena mayoritas konsumen berasal dari luar daerah tentunya biaya distribusi CV. Sabar Bersaudara sedikit membengkak, tetapi hal ini tetap dilakukan agar konsumen tetap mendapat suplay produk tepat waktu.

3. Analisis Faktor Pendukung dan Kendala dalam Manajemen Produksi Pupuk Organik “PATIGAN” di CV. Sabar Bersaudara dalam upaya meningkatkan produktivitas

Dalam kegiatan produksi setiap perusahaan biasanya memiliki kelebihan dan kelemahan yang dimiliki. Entah itu dari sisi sumber daya alam, sumberdaya manusia, teknologi, maupun system kerja yang diterapkan. Untuk itu, perusahaan harus faham betul apa yang menjadi keunggulan dan apa kendala yang dimiliki perusahaan. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan memiliki patokan untuk melakukan perbaikan guna peningkatan produktivitas. Dimana dalam hal ini penelitian yang dilaksanakan di CV. Sabar Bersaudara.

Dari hasil wawancara sebelumnya, peneliti telah memaparkan apa saja yang menjadi pendukung dan apa yang menjadi kendala manajemen produksi di CV. Sabar Bersaudara dalam upaya meningkatkan produktivitas, diantaranya meliputi:

a. Faktor Pendukung

⁸¹ Wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriya, Senin 23 Oktober 2017

⁸² Khoiruman, Khoirul Amri, *Budi Daya Ikan di Sawah*, Agro Media Usaha, Jakarta, 2002, hlm.20.

Faktor-faktor pendukung agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara adalah:

1. Adanya pasokan bahan baku secara kontinue, dengan harga yang tergolong sangat murah dan mudah didapatkan.

Sebagaimana dari hasil wawancara dilapangan dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

“Bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan berupa kotoran sapi sangat mudah didapatkan, hal ini dikarenakan di Kabupaten Pati jumlah peternak sapi cukup banyak dan mereka cukup senang menjalin kerja sama dengan perusahaan. Hal ini dikarenakan sebelum adanya kerjasama, kotoran sapi hanya dibiarkan karena tidak punya nilai ekonomis. Jadi dengan adanya agroindustri pupuk organik ini bisa menambah penghasilan mereka.

Bahan baku merupakan unsur utama dari suatu kegiatan produksi. Dengan adanya ketersediaan bahan baku yang melimpah tentunya perusahaan tidak perlu kesulitan guna memperolehnya. Apalagi harga bahan baku relative sangat murah sehingga akan menguntungkan bagi perusahaan..

2. Bahan baku relatif murah

Selain bahan baku yang melimpah, harganya pun sangat murah karena belum memiliki nilai ekonomis atau nilai guna. Sebagaimana dari hasil wawancara dilapangan dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni :

“Harga kotoran sapi cukup relatif murah, yakni untuk per/m³ dihargai Rp.80.000,00. Sedangkan untuk arang sekamnya, untuk satu mobil bak terbuka atau per/rit yakni Rp. 1000.000,00.”

dengan adanya harga bahan baku yang murah, hal ini akan mengurangi pengeluaran perusahaan. Karena mayoritas yang paling membutuhkan modal banyak biasanya guna pembelian bahan baku untuk produksi.

3. Harga produk terjangkau

Untuk harga yang ditawarkan dalam setiap kemasan pupuk organik “PATIGAN” relatif cukup murah bila dibandingkan dengan harga pupuk kimia yang bisa mencapai ratusan ribu di pasaran. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni:

Dalam setiap kemasan pupuk organik “PATIGAN” yang berisi 40 kg dihargai senilai Rp 25000. Atau Rp 650/ kg. harga tersebut dapat dikategorikan cukup murah dibandingkan harga pupuk kimia yang harganya bisa ratusan ribu rupiah. Selain itu, juga terjangkau bagi semua kalangan petani. Seperti yang dikatakan oleh manajer produksi. Selain itu, untuk pembelian partai besar harga bisa turun sampai Rp.23.000, ”⁸³

Jika melihat dari harga, pupuk organik “PATIGAN” sangat ekonomis sangat terjangkau. Hal ini menjadi nilai lebih lantaran harga pupuk kimia di pasaran jauh di atasnya. Oleh karena itu hal ini menjadi daya Tarik bagi konsumen. Karena perbandingan harga yang relatif cukup jauh.

4. Menjadi satu-satunya unit usaha produk lokal yang mempunyai ijin dari Dinas Peternakan Kabupaten Pati.

Meskipun ada sedikit masyarakat yang membuat pupuk organik sendiri, tetapi hanya sederhana dan tidak dikomersilkan. Jadi, agroindustri pupuk organik “PATIGAN” CV. Sabar Bersaudara merupakan satu-satunya produsen pupuk organik lokal yang telah berijin, dan bersertifikat, baik dari segi ijin usaha maupun kualitas pupuknya. Jadi kekuatan atau keunggulan ini bisa menjadi pengaruh yang cukup besar untuk perluasan pasar. Sementara itu manajer produksi bapak Suparman mengatakan:

“Perusahaan kami adalah satu-satunya perusahaan pupuk organik yang memiliki ijin dari Dinas Peternakan Kabupaten Pati. Jadi ini adalah salah satu keunggulan perusahaan dalam meyakinkan konsumen, karena memiliki ijin resmi dan sertifikat kualitas produk”

⁸³ Wawancara dengan mar:ajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

Dengan serangkain ijin dan sertifikat yang telah teruji, tentunya bias meyakinkan calon konsumen bahwa pupuk organik “PATIGAN” memang memiliki kualitas yang baik. Sehingga mereka akan tertarik untuk menguji dengan tanaman mereka.

5. Kadar Hara Pupuk telah teruji

Selain memiliki sertifikasi atau ijin dari Dinas Pertanian, perusahaan juga telah melakukan upaya uji mutu dan uji efektifitas pupuk organik “PATIGAN” ini.

Dari hasil wawancara lapangan dengan Bapak Halimi bahwa:

“Sebelum perusahaan memproduksi pupuk organik “PATIGAN” sebelumnya sudah dilakukan uji mutu dan uji efektifitas di laboratorium yang ahli dibidangnya, setelah beberapa kali melakukan uji tersebut dan dinyatakan hasilnya bagus dan mendapat sertifikat barulah kami memproduksi skala besar.”⁸⁴

Dari serangkaian uji tersebut dapat diketahui kadar hara yang dimiliki, sehingga bisa memberikan informasi bagi konsumen yang mayoritas petani dengan kebutuhan tanaman dan lahan mereka.

Kadar hara tersebut juga tertera pada setiap kemasan produk, sehingga setidaknya bisa menjadi pertimbangan bagi konsumen atau meyakinkan mereka akan kualitas dan keunggulan yang dimiliki.

6. Memiliki label produk dan kemasan yang baik

Agroindustri yang berupa CV. Sabar Bersaudara ini memproduksi pupuk organik yang diberi label bernama “PATIGAN” yang merupakan singkatan dari Pati Organik.

Dari hasil wawancara lapangan dengan manajer produksi bapak Suparman yakni :

“Untuk meyakinkan konsumen dengan produk kami, sebisa mungkin perusahaan membuat nama yang bisa dikenal dan kemasan yang baik agar tidak kalah dengan tampilan pupuk kimia.

⁸⁴ Wawancara dengan Bapak Halimi, Senin 23 Oktober 2017

Selain itu hal itu juga untuk menjaga agar pupuk tidak mengalami kerusakan saat di distribusikan,”⁸⁵

Dengan demikian, perusahaan dapat lebih dikenal oleh masyarakat dan bisa menambah kuantitas produksi agar meningkatkan hasil sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran.

Kualitas kemasan produk pupuk organik “PATIGAN” juga sudah cukup baik. Karena tidak mudah rusak saat proses penyimpanan ataupun pengangkutan. Disamping itu, dalam tampilan luarnya juga tercantum kadar hara yang terkandung dalam pupuk tersebut. Hal semacam ini akan terlihat lebih meyakinkan di mata konsumen mengenai mutu serta kualitas pupuk.

7. Lokasi perusahaan yang cukup strategis dan mudah dijangkau

Lokasi produksi perusahaan cukup mudah dijangkau, Sebagaimana dari hasil wawancara dengan Bapak Halimi yakni:

“Untuk menentukan lokasi saya memilih tempat yang letaknya dipinggir jalan raya, hal ini agar mempermudah segala aktivitas perusahaan, baik produksi, pemasaran, transaksi dan lain-lain. Dan kebetulan adalah tanah milik sendiri, jadi tidak perlu mengeluarkan biaya lagi untuk beli tanah.”⁸⁶

Karena letaknya yang berada di pinggir jalan raya. Berbagai jenis kendaraan baik besar maupun kecil bisa masuk lokasi perusahaan. Selain itu antara tempat produksi dan kantor berada di dalam satu area, sehingga memudahkan bagi rekanan, konsumen atau semua pihak yang berkepentingan dengan perusahaan. Jadi, hal ini menjadi salah satu peluang yang cukup bagus bagi perusahaan jika ingin mengembangkan produksinya.

⁸⁵ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁸⁶ Wawancara dengan direktur CV. Sabar Bersaudara Bapak Halimi, Senin 23 Oktober 2017.

Penilaian lokasi yang tepat akan memberikan berbagai keuntungan bagi perusahaan, baik dari segi finansial atau non-finansial. Diantaranya:

- a. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen dapat lebih memuaskan.
- b. Kemudahan dalam memperoleh tenaga kerja yang diinginkan baik jumlah maupun kualifikasinya.
- c. Kemudahan dalam memperoleh bahan baku atau bahan penolong dalam jumlah yang diinginkan secara terus menerus.
- d. Kemudahan untuk memperluas lokasi.
- e. Memiliki nilai atau harga ekonomis yang lebih tinggi di masa mendatang.
- f. Meminimalkan terjadinya konflik, terutama dengan masyarakat setempat.⁸⁷

b. Faktor Kendala

Faktor-faktor yang menjadi kendala agroindustri pupuk organik "PATIGAN" CV. Sabar Bersaudara adalah:

1. Administrasi keuangan tidak tercatat dengan rinci

Perusahaan masih belum mengetahui secara pasti berapa besarnya biaya yang dikeluarkan dan jumlah keuntungan yang diperoleh karena administrasi keuangan dalam perusahaan ini belum tercatat dengan baik. Sebagaimana dari hasil wawancara dengan manajer keuangan ibu Indah yakni:

*"Untuk kegiatan yang berhubungan keuangan perusahaan baik kegiatan produksi atau penjualan sudah ada pencatatan administrasinya, tetapi kami akui belum begitu sempurna karena. Sejauh ini yang sudah pasti yakni kegiatan jual beli dan data penjualan perusahaan ssetiap bulanya."*⁸⁸

⁸⁷ Kasmir, Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Prenanda media, Jakarta Timur, 2003, hlm,223.

⁸⁸ Wawancara dengan manajer keuangan Ibu Indah, Senin 23 Oktober 2017

Hal ini merupakan salah satu kendala, oleh sebab itu Jika perusahaan ingin menambah kuantitas produksi, maka harus memperhitungkan segala aspek-aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan seperti penyediaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, penyimpanan, dan pemasaran dengan rincian administrasi yang detail dan baik. Sehingga bisa digunakan sebagai daya ukur maju tidaknya suatu usaha. Karena hal ini merupakan sebuah keterkaitan dengan *human research*, marketing, dan keuangan dalam kegiatan produksi.⁸⁹

2. Struktur organisasi belum lengkap

Seperti yang sudah ada dalam struktur organisasi CV. Sabar Bersaudara sangat sederhana. Disamping itu dari hasil wawancara dengan manajer produksi bapak Suparman bahwa:

“Desain kerja 1 dengan lainnya berada dilokasi yang cukup jauh. Misal seperti lokasi pneyimpanan bahan baku dengan tempat pengolahan cukup jauh. Ditambah alat yang digunakan masih sederhana, sehingga terjadi pemborosan tenaga dan waktu yang kurang efektif yang berpengaruh pada kuantitas hasil produksi”⁹⁰

Padahal untuk mengembangkan suatu perusahaan ke masa yang akan datang, perusahaan perlu memantapkan setiap aspek dari segi internalnya secara baik. Karena organisasi produksi harus memiliki konsep yang berhubungan dengan pencarian bahan baku, pengolahan bahan baku, dan pada pencapaian nilai-nilai ekonomis yang dimaksud suatu perusahaan. Dengan kata lain, penempatan SDM harus benar-benar menguasai bidangnya, agar nilai-nilai yang hendak dicapai bisa terwujud dan terus berkelanjutan.⁹¹

3. Kurang optimalnya pemanfaatan teknologi

⁸⁹ Irham fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 6

⁹⁰ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁹¹ Ibid, hlm. 2

Menyambung kelemahan diatas, penerapan atau pemanfaatan teknologi yang dimiliki perusahaan kurang begitu maksimal. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman yakni;

“Meski sudah memiliki alat pengolah pupuk tetapi jumlahnya terbilang terbatas. Apalagi salah satunya merupakan bantuan dari pemerintah, dan masih banyak lagi yang masih dikerjakan dengan alat sederhana dan tenaga manual.”⁹²

Hal ini sangat berpengaruh pada output yang dihasilkan perusahaan. Dengan seiring permintaan produk yang bertambah perusahaan harus menambah peralatan yang dianggap mampu menambah kapasitas produksi. Sehingga tidak ada keterlambatan pengiriman produk ke konsumen. Untuk pemilihan teknologi yang digunakan setidaknya ada beberapa hal yang harus diperhatikan yakni:

- a. Ketetapan teknologi
- b. Keberhasilan teknologi ditempat lain
- c. Pertimbangan teknologi lanjutan
- d. Besarnya biaya investasi dan pemeliharaan
- e. Kemampuan tenaga kerja dan kemungkinan perkembangannya. Dan lain-lain sesuai kebutuhan perusahaan.⁹³

⁹² Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁹³ Kasmir, Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Prenanda media, Jakarta Timur, 2003, hlm,234.

4. Perubahan cuaca dan musim mempengaruhi kualitas bahan baku dan permintaan.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya oleh manajer produksi Bapak Suparman bahwa:

“Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan pupuk adalah kotoran sapi, jika terjadi perubahan musim, misalnya saat musim hujan tiba maka akan berpengaruh pada kadar air yang lebih banyak dibandingkan ketika musim kemarau.”⁹⁴

Hal ini tentunya menjadi kendala bagi perusahaan karena berdampak pada proses produksi karena memerlukan waktu dan tenaga lebih untuk mengolah pupuk. Oleh sebab itu peran teknologi harus diterapkan agar kualitas tetap terjaga. Karena salah satu poin penting dalam tanggung jawab kegiatan produksi salah satunya adalah mutu atau kualitas produk yang dihasilkan.⁹⁵

5. Promosi yang belum efektif

Promosi merupakan suatu kegiatan pemasaran yang juga memegang peranan penting dalam suatu usaha guna mempertahankan konsumen. Bentuk kegiatan produksi CV. Sabar Bersaudara sejauh ini bisa dibilang belum efektif karena kurangnya kegiatan promosi. Karena dari hasil wawancara dengan manajer pemasaran Bapak Ahmadul Khoiriyah menyebutkan bahwa:

“Kegiatan promosi sejauh ini memanfaatkan rekanan bisnis seperti kelompok tani atau UPT pertanian di tiap-tiap daerah, dan juga brosur.”

Padahal jika dilihat, peran teknologi informasi dan media sosial saat ini cukup menjanjikan untuk kegiatan semacam ini. Karena saat ini masyarakat sedang gandrung-gandrungnya dengan internet dan soisal media baik kalangan anak-anak maupun

⁹⁴ Wawancara dengan manajer produksi Bapak suparman, Senin 23 Oktober 2017

⁹⁵ Irham fahmi, *Manajemen Operasi dan Produksi*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm.5

dewasa. Ditambah informasi akan lebih cepat menyebar hingga keseluruhan dunia. Tetapi sejauh ini perusahaan belum memanfaatkannya dan cenderung fokus terhadap konsumen yang sudah ada tetapi kurang dalam usaha perluasan pasar.

6. Adanya pesaing sehingga menimbulkan produk substitusi

Pesaing adalah ancaman yang cukup menjadi momok dalam kegiatan usaha, tetapi dengan adanya pesaing bisa memicu suatu perusahaan untuk lebih berkreatifitas dan meningkatkan kualitas baik kinerja maupun kualitas produknya. Pesaing agroindustri pupuk organik "PATIGAN" tidak terlalu banyak, tetapi cukup menjadi ancaman. Dari hasil wawancara dengan manajer produksi Bapak Suparman menyebutkan bahwa :

"Salah satu pesaing perusahaan pembuatan pupuk organik CV. Sabar Bersaudara yakni milik BUMN (Badan Usaha Milik Negara) yang ada di wilayah produksi perusahaan."

Hal ini secara otomatis akan memicu menurunnya kuantitas pembelian produk "PATIGAN". Untuk itu, perusahaan harus mampu bersaing agar tidak mengalami penurunan daya beli oleh konsumen.