

## BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1 Lokasi dan Kondisi Umum Perusahaan

Agroindustri CV Andong Jaya Perkasa (AJP) yang bergerak pada sektor kerajinan mendong berlokasi di Babakan Nangerang, Kelurahan Singkup, Kecamatan Purbaratu, Kota Tasikmalaya. Kecamatan Purbaratu merupakan salah satu kecamatan yang berada di ujung timur wilayah Kota Tasikmalaya, dengan batas-batas wilayahnya sebagai berikut:

Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kecamatan Cibeureum

Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kecamatan Tawang

Sebelah Utara : Berbatasan dengan Kabupaten Ciamis

Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kabupaten Tasikmalaya

Luas wilayah Kecamatan Purbaratu adalah 12,61 km<sup>2</sup> yang terbagi menjadi 6 kelurahan. Jarak antara kelurahan di wilayah Kecamatan Purbaratu berkisar antara 0,5 km sampai dengan 7,1 km. Secara keseluruhan dilihat dari topografinya Kecamatan Purbaratu merupakan daerah daratan sedang yang rata.

Kelurahan Singkup merupakan daerah yang memiliki jarak terjauh dari ibu kota kecamatan sepanjang 4 km dan dari ibukota kota/kabupaten sepanjang 12 km, sedangkan jarak ibukota kecamatan dari wilayah Kecamatan Purbaratu secara geografis terletak antara 06°14'36" - 06°16'22" Lintang Selatan dan 106°04'26"- 106°04'26" Bujur Timur, dengan luas daerah 26,20 km<sup>2</sup>. Luas wilayah Kelurahan Singkup merupakan wilayah terluas dari kelurahan lain yang berada di kecamatan Purbaratu yaitu dengan luas 3,68 km<sup>2</sup>. Secara keseluruhan untuk luas wilayah desa atau kelurahan di Kecamatan Purbaratu ditunjukkan pada Tabel 7.

Tabel 1. Luas Wilayah dan Persentase Menurut Kecamatan Purbaratu Tahun 2021

Desa/kelurahan	Luas (km <sup>2</sup> )	Persentase terhadap luas Kecamatan
Sukanagara	1,64	13,49
Sukamenak	1,44	11,84
Purbaratu	1,78	14,64
Sukaasih	1,62	13,32
Sukajaya	2,00	16,48
Singkup	3,68	30,26
Kecamatan Purbaratu	12,16	100,00

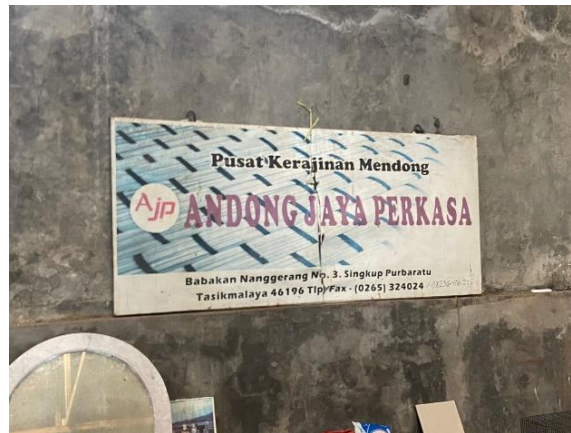
Sumber: Sekretariat Daerah Kota Tasikmalaya, 2021

Usaha agroindustri kerajinan mendong CV Andong Jaya Perkasa dikelola oleh Bapak Abun Benyamin yang mana perusahaan ini dapat dikatakan perusahaan keluarga yang dikelola secara turun temurun. Secara keseluruhan, tenaga kerja pada perusahaan ini sebanyak 90 karyawan yang meliputi tenaga kerja laki-laki maupun perempuan yang berasal dari daerah sekitar perusahaan. Perusahaan ini berfokus pada produk kerajinan berbahan dasar mendong dengan beragam jenis produk yang dihasilkan yaitu tikar mendong, kotak tisu, klom, tempat payung, keranjang, baki, sandal, keranjang *laundry*, piring, serta tempat sampah. Adapun produk unggulan dari perusahaan ini yaitu tikar mendong dan kotak tisu.

Sementara untuk tenaga kerja pada produk unggulan yaitu tikar mendong dan kotak tisu berjumlah 51 karyawan dengan proporsi untuk tenaga kerja yang bergerak pada tikar mendong sebanyak 19 orang yang meliputi tenaga kerja laki-laki maupun wanita, sedangkan tenaga kerja pada bagian pembuatan kotak tisu sebanyak 32 orang. Setiap harinya untuk tenaga kerja pada tikar mendong menghasilkan 23 meter tikar tenun, sedangkan untuk produk kotak tisu dapat menghasilkan sebanyak 384 kotak tisu per hari, dengan rincian setiap satu karyawan akan menghasilkan 12 kotak tisu per hari. Dalam satu minggu terdiri dari 6 hari kerja dan libur pada hari minggu, aktivitas produksi biasanya dimulai pada pukul 08.00 sampai pukul 16.00 sore. Produk yang dihasilkan oleh CV Andong Jaya Perkasa ini kemudian didistribusikan ke berbagai kota atau daerah bahkan sampai ke mancanegara.

#### **4.2 Sejarah Singkat Agroindustri CV Andong Jaya Perkasa**

CV Andong Jaya Perkasa merupakan sentra industri kerajinan mendong yang sudah berdiri sejak tahun 1978. Perusahaan ini, terletak di Kota Tasikmalaya, dalam produksinya menghasilkan produk olahan tikar mendong. Pada tahun 1998 mulai mengembangkan inovasi dengan menambah produk seperti kotak tisu dan nampan. Dengan berkembangnya teknologi, perusahaan mulai menambah kerajinan mendong pada tahun 2000 dengan inovasi baru menggabungkan olahan mendong dan bambu juga motif yang lebih bervariasi.



Gambar 3. CV Andong Jaya Perkasa

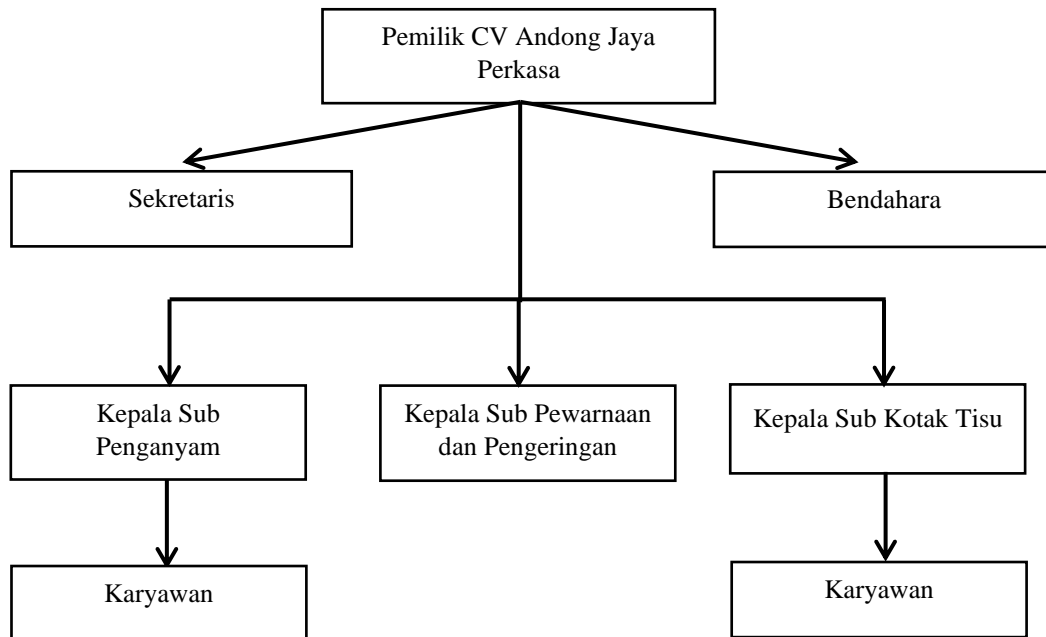
Produksi kerajinan mendong mulai mengalami penurunan karena adanya pandemi yang mengakibatkan kondisi perekonomian menurun dan melumpuhkan aktivitas manusia seperti jual beli. Hal tersebut mempengaruhi pendapatan pada masyarakat dan perusahaan. Industri kerajinan mendong dikelola oleh Bapak Abun Ben Yamin yang merupakan pemilik dari CV Andong Jaya Perkasa.

CV Andong Jaya Perkasa memiliki struktur kepengurusan yang cukup sederhana dikarenakan pengelolaan dilakukan oleh keluarga yang merupakan warisan turun-temurun. Industri atau perusahaan ini merupakan bisnis yang dioperasikan dan dikelola secara aktif oleh anggota keluarga sehingga mempermudah koordinasi. Meskipun begitu dengan dasar kejujuran dan kepercayaan antarkeluarga, maka suatu perusahaan bisa mengelola manajemen perusahaan dengan baik yang menyebabkan berkembangnya suatu perusahaan.

Naik turunnya perusahaan menjadi suatu hal yang pasti dalam suatu bisnis terlepas perusahaan yang dikelola keluarga ataupun tidak. Kondisi kemampuan karyawan sudah dilakukan pembinaan oleh dinas terkait. Jumlah karyawan yang dibutuhkan untuk membuat kerajinan mendong dalam perusahaan tersebut kurang lebih terdiri dari 30 karyawan. Selain karyawan yang bekerja di pabrik, ada juga karyawan yang mengerjakan kerajinan di rumah masing-masing.

### 4.3 Struktur Perusahaan

Struktur organisasi yang dimiliki oleh CV Andong Jaya Perkasa masih cukup sederhana yang terdiri dari pemilik perusahaan yang memiliki otoritas tertinggi, sekretaris, bendahara, kepala subbagian tiap proses produksi, serta karyawan. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Struktur Perusahaan CV Andong Jaya Perkasa

Berdasarkan Gambar 4 tersebut, diketahui bahwa latar belakang berdirinya perusahaan bermula dari keluarga, sehingga dalam pengelolaan dari mulai pemilik, sekretaris dan bendahara dikelola langsung oleh keluarga. Meskipun demikian, masing-masing bagian organisasi memiliki tanggung jawab yang harus dipenuhi, seperti kepala subpenganyam bertanggungjawab dalam operasional pembuatan anyaman mendong, serta memiliki karyawan untuk membantu penyelesaian tugas tersebut. Kepala sub pewarnaan dan pengeringan bertanggungjawab dalam proses pewarnaan serta pengeringan mendong, sedangkan untuk kepala sub kotak tisu bertanggung jawab dalam proses pembuatan kotak tisu serta memiliki karyawan

### 4.4 Pemasaran

Pemasaran adalah sistem pertukaran, artinya memperoleh barang dan jasa kemudian membayar dengan alat tukar (uang, cek, dan sebagainya). Menurut Kotler dan Keller (2007), saluran pemasaran adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran adalah perangkat jalur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi yang berkulminasi pada pembelian dan penggunaan oleh pemakai akhir.

Saluran pemasaran dalam penelitian ini dapat diidentifikasi dalam sistem pemasaran yaitu lembaga pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran. Untuk memperluas dan memperlancar pemasaran kerajinan mendong sangat dibutuhkan peran lembaga pemasaran untuk menyalurkan hasil kerajinan mendong dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen. Pada CV Andong Jaya Perkasa lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan hasil kerajinan mendong yaitu pembuat kerajinan mendong dan konsumen. Produsen dalam pemasaran tikar dan kotak tisu bertindak sebagai pihak pertama dalam penyaluran tikar dan kotak tisu. Dalam memasarkan hasil kerajinan mendong produsen menjualnya secara langsung kepada konsumen sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran langsung merupakan pemasaran produk yang terjadi secara langsung antara produsen dengan konsumen. Sistem pemasaran ini dilakukan oleh CV Andong Jaya Perkasa Kota Tasikmalaya dimana para pengrajin mengolah langsung kerajinan tikar dan kotak tisu tersebut dengan skala usaha tergolong skala rumah tangga dan menjualnya langsung kepada pembeli atau konsumen yang sebelumnya telah memesan terlebih dahulu. Adapun jika ingin membeli langsung tanpa harus memesan terlebih dahulu dapat dilakukan dengan langsung mendatangi perusahaan tersebut, tetapi produk yang tersedia hanya terbatas. Namun apabila ingin membeli dengan skala yang besar harus melakukan

pemesanan terlebih dahulu dan berdiskusi dengan pemilik sebelum para pengrajin mengerjakan produk tersebut.

Bentuk saluran pemasaran secara langsung merupakan saluran yang paling pendek dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya dengan langsung kepada konsumen atau konsumen yang mendatangi tempat produsen. Oleh karena itu, saluran ini tidak memiliki margin pemasaran karena saluran ini tidak memiliki harga beli yang ditunjukkan pada Tabel 8.

Tabel 2. Margin Saluran Pemasaran Kerajinan Tikar dan Kotak Tisu pada CV Andong Jaya Perkasa

No.	Harga jual	Harga (Rp/Produk)
1. Produsen		
a. Harga Jual Tikar		65.000
b. Harga Jual Kotak Tisu		20.000

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2024

Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan bahwa saluran pemasaran antara produsen dengan konsumen potensial yang ada di CV Andong Jaya Perkasa Kota Tasikmalaya dengan *share* keuntungan sebesar 100 persen, dikarenakan produsen tidak menambah biaya transportasi dan lainnya, semua ditanggung oleh konsumen sendiri, sehingga margin pemasarannya bernilai 0.

#### 4.5 Penjualan

Penjualan adalah fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang sangat dibutuhkan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Berikut data penjualan pada CV Andong Jaya Perkasa yang tersaji pada Tabel 9 dalam rentang waktu dari tahun 2019 – 2023. Adapun pada tahun 2020 dan 2021, perusahaan tidak melakukan operasi penjualan, dikarenakan adanya pandemi Covid-19.

Tabel 3. Perbandingan Data Penjualan Tikar Mendong dan Kotak Tisu pada Tahun 2019 - 2023

<b>Jenis Produk</b>	<b>Tahun 2019</b>	<b>Tahun 2022</b>	<b>Tahun 2023</b>	<b>Total</b>
Tikar Mendong	3.643 lembar	3.980 lembar	9.896 lembar	17.519 lembar
Kotak Tisu	1.192 buah	465 buah	1.723 buah	3.380 buah
<b>Selisih</b>	2.451	3.515	8.173	14.139
<b>Persentase</b>	17,34%	24,86%	57,80%	100%

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2024

Berdasarkan Tabel 9, diketahui bahwa di antara kedua produk yaitu tikar mendong dan kotak tisu, dengan penjualan terbanyak setiap tahunnya yaitu pada produk tikar mendong dengan selisih masing-masing tahun secara berurutan yaitu 2.451, 3.515, dan 8.173, sehingga apabila dikonversi dalam bentuk persentase menjadi 17,34 persen, 24,86 persen, dan 57,80 persen. Dengan demikian, selisih produk yang terpaut cukup jauh dengan total penjualan produk dalam rentang tahun dari 2019 – 2023, untuk produk tikar mendong sebanyak 17.519 produk, sedangkan untuk kotak tisu sebanyak 3.380 produk.

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen. Pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran yaitu dengan memproduksi suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya.