MANAJEMEN PEMASARAN KOPI ROBUSTA

(Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar)

Oleh :

Kaharuddin Abbas
G311 99 732

PERPUSTAKAAN [illegible]	
Tgl. Terima	4-4-03
Asal Dari	pah. Pertama
Banyaknya	1 Eks.
Harga	Hadiah
No. Inventaris	030404.118
No. Klas	

PROGRAM EKSTENSI

FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2002

MANAJEMEN PEMASARAN KOPI ROBUSTA

(Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar)

Oleh :

Kaharuddin Abbas
G311 99 732

Laporan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi

Pada

Program Ekstensi Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin

PROGRAM EKSTENSI
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2002

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL : MANAJEMEN PEMASARAN KOPI ROBUSTA *(Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar)*

NAMA : KAHARUDDIN ABBAS

STAMBUK : G31199732

Menyetujui :

Dr. Ir. H. Rahim Darma, MS
Penguji

Ir. Nurdin Lanuhu, MP
Penguji

Ir. Ny. Hj. Sitti Bulkis D. Oesman, MS
Penguji

Dr. Ir. Syamsu Alam, MS
Penguji/Pembimbing

Ir. Ny. Rahmawati A. Nadja, MS
Penguji/Pembimbing

Ketua Program

Dr. Ir. H. Rahim Darma, MS
NIP. 131 453 873

KATA PENGANTAR

Puji Syukur senantiasa penulis penjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "*Manajemen Pemasaran Kopi Robusta Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera*". Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Pertanian pada Program Ekstensi Fakultas Pertanian dan Kehutanan dengan Jurusan Agribisnis Universitas Hasanuddin.

Terwujudnya tulisan ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik bantuan moril maupun bantuan materil. Oleh karena itu, dengan penuh keikhlasan menghaturkan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. Ir. Syamsu Alam, MS dan Ibu Ir. Rahmawati A. Nadja, MS selaku dosen pembimbing yang telah dengan ikhlas meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, pengarahan, saran serta petunjuk-petunjuk mulai dari awal hingga penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Ir. A. Syamsuddin Suryana selaku mantan Ketua Program Ekstensi dan Bapak Dr. Ir. H. Rahim Darma, MS selaku Ketua Program Ekstensi Fakultas Pertanian dan Kehutanan beserta seluruh staf dosen atas bimbingan dan petunjuknya serta ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama menempuh pendidikan pada Program Ekstensi Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.

3. Bapak Ir. Abbas sekeluarga yang telah memperkenankan penulis untuk mengadakan penelitian pada usaha yang dipimpinnya, serta seluruh karyawan yang dengan penuh perhatian membantu penulis guna mendapatkan data yang relevan dengan penelitian skripsi ini.
4. Kedua orang tua yang tercinta, Bapak Abbas (almarhum) dan Ibu Munasira (almarhumah) yang semasa hidupnya senantiasa mendoakan dan dengan penuh pengorbanan yang tak terhingga, serta dorongan moril yang diberikan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan pendidikan ini.
5. Sahabat dan rekan-rekan : kak Fitri, Acca, Lina, Dini, Husni, Hesti, Wati, Ippan, Iccan, Uttang, Amir, Phiank dan masih banyak lagi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan memberikan semangat dan pemikiran kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari penyajian maupun materi. Oleh karena itu kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan untuk lebih menyempurnakan. Semoga laporan ini dapat berguna bagi kita semua, Amin.

Makassar, April 2002

Penulis

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Kaharuddin, dilahirkan di Bone pada tanggal 18 Maret 1976, sebagai anak ketiga dari empat bersaudara, dari pasangan H. Abbas (almarhum) dengan Hj. Munasira (almarhumah).

Pendidikan formal yang telah penulis tempuh adalah sekolah dasar (SD) Alhilal Sanana (maluku utara) pada tahun 1983 dan tamat pada tahun 1989. Pada tahun itu juga melanjutkan pendidikannya pada Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Sanana dan tamat pada tahun 1992, lalu penulis melanjutkan pada Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Sanana dan tamat pada tahun 1995.

Pada tahun itu pula, penulis melanjutkan pendidikan ke Program Diploma Tiga Fakultas Pertanian dan Kehutanan dengan jurusan Agribisnis dan tamat pada tahun 1999, lalu penulis melanjutkan pendidikan ke program ekstensi Fakultas Pertanian dan Kehutanan dengan jurusan Agribisnis.

RINGKASAN

Kaharuddin, G 311 99 732. Manajemen Pemasaran Kopi Robusta (Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera) dibawah bimbingan *Syamsu Alam* dan *Rahmawati A. Nadja.*

Praktik lapang ini dilaksanakan selama 4 bulan yaitu dimulai dari bulan Juli sampai dengan bulan Oktober 2001. Pemilihan kasus dilakukan melalui penunjukan langsung setelah mengadakan observasi. Pemilihan kasus dilakukan dengan pertimbangan bahwa agrosistem usaha industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera termasuk usaha yang berpotensi untuk dikembangkan, lokasi usaha berada dalam kota sehingga proses belajar dapat berlangsung dengan lancar, CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dijadikan sasaran belajar dalam mempraktikan metode Participatory Action Research (PAR).

Sasaran belajar yang hendak dicapai dalam pelaksanaan praktek lapang terdiri atas : aspek pengetahun yaitu mengetahui gambaran umum perusahaan, mengetahui proses pemasaran atau saluran distribusi yang terdapat pada perusahaan, mengetahui berbagai permasalahan yang dihadapi oleh agrosistem kasus terutama yang berkaitan dengan pemasaran. Aspek keterampilan yaitu terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan terutama dibidang pemasaran dan terampil dalam memberikan alternatif pemecahan dan alternatif tindakan yang dapat ditempuh dari berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Aspek sikap yaitu dapat menghargai tindakan yang diambil oleh pimpinan usaha dalam mengelola usahanya dan menghargai hubungan kerja serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan kasus.

Hal-hal yang dikaji pada manajemen pemasaran kopi robusta yaitu penerapan fungsi-fungsi manajemen menyangkut perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, koodinasi, pengawasan dan bauran pemasaran yaitu produk, harga, distribusi dan promosi.

Berdasarkan hasil analisis maka masalah-masalah yang dihadapi oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera dalam memasarkan pupuk kopi robusta yaitu produksi terbatas sebagai masalah utama, sedangkan penyebabnya adalah bahan baku terbatas, pemasok bahan baku kurang, proses produksi tiap minggu kurang (1 kali seminggu), kurangnya peralatan produksi (mesin penggilingan 1 unit).

Setelah melakukan praktik lapang, penulis memperoleh pelajaran penting baik ditinjau dari segi teoretik yaitu peranan pedagang pengecer sangat dirasakan manfaatnya oleh perusahaan dalam memasarkan kopi, produk yang dihasilkan sebaiknya juga menggunakan kemasan kecil, keuntungan yang sedikit tapi prosesnya cepat lebih baik bila dibandingkan dengan keuntungan yang besar namun prosesnya sangat lambat, pengambilan keputusan dan tindakan yang tepat terhadap masalah-masalah yang dihadapi pada pemasaran kopi akan mempengaruhi kelancaran dan perkembangan usaha. Dari segi metodologik yaitu kegiatan praktik lapang dengan menggunakan metode PAR dapat melatih diri dalam menganalisa suatu problematisasi pada suatu objek penelitian dan metode PAR merupakan metode belajar yang dapat mempelajari kasus secara mendalam, menentukan alternatif tindakan dan tindakan terpilih sehingga memberikan pengalaman belajar yang berguna untuk masa yang akan datang dan dari segi etik yaitu kegiatan praktik lapang ini sangat menunjang dalam hal sikap seorang mahasiswa terhadap mitra belajar untuk menjaga citra almamaternya. Dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan agrosistem kasus dapat membentuk sikap perilaku sehingga nilai etika dapat dijunjung tinggi seperti saling menghargai dan saling menghormati serta adanya sikap kejujuran, keikhlasan dalam melaksanakan suatu tugas akan menciptakan hubungan yang saling menguntungkan.

DAFTAR ISI

Isi		Halaman
DAFTAR TABEL		xi
DAFTAR GAMBAR		xiii
DAFTAR LAMPIRAN		xiv
I.	PENDAHULUAN	1
	1.1 Latar Belakang	1
	1.2 Latar Depan	5
	1.3 Sasaran-sasaran Belajar	5
	1.4 Pertimbangan Dalam Memilih Kasus	6
	1.5 Pembatasan Kasus	7
	1.6 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan	7
	1.7 Metode Belajar	8
II.	DESKRIPSI SITUASI AGROSISTEM	11
	2.1 Sejarah Berdirinya Usaha	11
	2.2 Analisis Posisi	13
	2.2.1 Sumberdaya Manusia	13
	2.2.2 Sumberdaya Lahan dan Bangunan	16
	2.2.3 Sumberdaya Peralatan	17
	2.2.4 Sumberdaya Finansial	19
	2.3 Analisis Kinerja Perusahaan	20
	2.3.1 Kinerja Proses	21
	2.3.1.1 Proses Pengadaan Bahan Baku	21
	2.3.1.2 Proses Produksi	22
	2.3.1.3 Proses Pemasaran	24
	2.4 Oranisasi dan Manajemen	27
	2.5 Kinerja Hasil	30
	2.6 Aspek Dampak Lingkungan	33
	2.7 Peta Penampilan Karya Agrosistem	34
III.	MANAJEMEN PEMASARAN KOPI ROBUSTA	38
	3.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	38
	3.2 Fungsi-fungsi Manajemen	39
	3.2.1 Fungsi Perencanaan	39
	3.2.2 Fungsi Pengorganisasian	40
	3.2.3 Fungsi Pengarahan	42

3.2.4 Fungsi Koordinasi 42
3.2.5 Fungsi Pengawasan 43
3.3 Bauran Pemasaran 43

IV. PROBLEMATISASI DAN PENETAPAN SASARAN 47

4.1 Posisi Penilaian dan Dasar Pertimbangan 48
4.2 Identifikasi Masalah 49
4.3 Menentukan Masalah Utama 52
4.4 Strukturisasi Masalah 53
4.5 Menetapkan Sasaran 54
4.6 Strukturisasi Sasaran 55

V. DESAIN TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA 57

5.1 Menentukan Alternatif Tindakan 57
5.2 Alternatif Keputusan 59
5.3 Struktur Tindakan Terpilih 61
5.4 Matriks Rencana Pengembangan Usaha 62
5.5 Rencana Kerja Pengembangan Usaha 64
5.6 Analisis Persoalan Potensial 65

VI. UJI COBA DAN EVALUASI 69

6.1 Uji Coba 69
6.2 Evaluasi 69
6.2.1 Jadwal Kerja Terealisasi 70
6.2.2 Sasaran dan Fakta Terealisasi 71
6.2.3 Analisis Biaya dan Pendapatan Setelah Tindakan 71

VII. REFLEKSI 73

7.1 Teoretik 73
7.2 Metodologik 74
7.3 Etik 75

DAFTAR PUSTAKA 76
LAMPIRAN 78

DAFTAR TABEL

Tabel	*Teks*	Halaman
1.	Sumberdaya Manusia yang Terlibat pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.....	15
2.	Sumberdaya Perlatan yang Dimiliki oleh Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	18
3.	Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.....	32
4.	Fakta, Masalah dan Sasaran Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	51
5.	Evaluasi Alternatif Tanpa Bobot dengan Kriteria Membeli Peralatan Produksi (mesin penggilingan) Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	60
6.	Evaluasi Alternatif Bobot Dengan Kriteria Membeli Peralatan Produksi (mesin penggilingan) Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	60
7.	Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	64
8.	Rencana Kerja Proyek Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	65

Tabel	*Teks*	Halaman
9.	Analisis Persoalan Potensial Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	68
10.	Jadwal Kerja Tercalisasi yang Diimplementasikan oleh Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	70
11.	Fakta Sebelum Tindakan, Sasaran dan Fakta Tercalisasi Selama Sesudah Tindakan Pemasaran Kopi Robusta Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	71
12.	Analisis Biaya dan Pendapatan Sesudah Tindakan Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar	*Teks*	Halaman
1.	Proses Produksi Kopi Robusta Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.....	24
2.	Proses Pemasaran Kopi Robusta Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.....	26
3.	Struktur Organisasi Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.....	29
4.	Peta Penampilan Karya Agrosistem Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar, 2001.....	35
5.	Struktur Pohon Masalah Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.....	54
6.	Struktur Pohon Sasaran Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar, 2001.....	56
7.	Struktur Pohon Alternatif Tindakan Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar, 2001.....	58
8.	Struktur Tindakan Terpilih Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	*Teks*	Halaman
1.	Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan Juli pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	78
2.	Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan Agustus pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	79
3.	Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan September pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001	80
4.	Dokumentasi Selama Melakukan Praktik Lapang Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2002	81

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan pertanian merupakan bagian yang tak terpisahkan dari pembangunan nasional yang terus menerus melakukan reorientasi sesuai dengan reformasi. Keanekaragaman sektor pertanian sangat berpengaruh terhadap peri kehidupan penduduk Indonesia khususnya masyarakat pedesaan serta lapisan terbawah yang merupakan produksi sekaligus konsumen produk pertanian (Soekartawi, 1988).

Sebagai negara agraris yang didukung oleh kondisi alamnya, Indonesia menempatkan pertanian sebagai salah satu faktor perekonomian nasional disamping sektor-sektor lainnya. Sektor pertanian menempati prioritas utama dalam pembangunan nasional yang diwujudkan dalam tahap-tahap pembangunan sejak Pelita I dan pelita-pelita selanjutnya. Bahkan hingga Pelita kelima sektor pertanian tetap memegang peranan penting dalam struktur perekonomian nasional Indonesia (Soekartawi, 1988).

Grateks yang dicanangkan oleh Gubernur Sulawesi Selatan pada Februari 1998 merupakan singkatan dari Gerakan Peningkatan Produksi dan Ekspor Dua Kali Lipat (dalam waktu tiga tahun). Terdapat 14 komoditi yang masuk dalam program grateks yaitu komoditi pangan (padi, jagung, kedele, dan ubi kayu), komoditi perkebunan (kakao, kopi, jambu mente, dan kapas), komoditi peternakan (sapi Bali, kambing, ayam buras),

komoditi perikanan (udang, rumput laut), komoditi kehutanan (getah pinus) yang pada prinsipnya mengarah pada tri program (perubahan pola pikir, pengwilayahan komoditas dan petik olah jual). Dilihat dari sudut produksi komoditi andalan tiap daerah meningkat produksinya selama program dicanangkan. Namun peningkatan produksi tidak diikuti dengan peningkatan industri atau kegiatan agribisnis komoditi tersebut secara baik. Untuk memacu perkembangan agribisnis dan agroindustri maka program dari tri program dengan menetapkan sentra produksi khususnya kopi di kawasan Polmas, Enrekang dan Tanah Toraja, dengan demikian maka penetapan komoditi unggulan tersebut akan semakin berdaya guna dan berhasil guna dalam menyikapi krisis moneter yang sementara kita rasakan ini (Nasaruddin, 1999).

Kopi (*Coffea*, sp) menurut catatan sejarah dikenal pertama kali di Benua Afrika tepatnya di negara Ethiopia, yang pada mulanya masih tumbuh liar di hutan-hutan dataran tinggi. Minuma kopi sangatlah digemari oleh bangsa Ethiopia karena berkhasiat menyegarkan badan, oleh karena itu ketika mereka mengembara ke wilayah-wilayah lain, buah kopi juga terbawa dan tersebar kemana-mana. Mula-mula penyebarannya ke berbagai wilayah cukup lambat karena minuman kopi pada waktu itu hanya dikenal sebagai minuman berkhasiat menyegarkan badan yang terbuat dari cairan buah segar yang diseduh dengan air panas. Namun semenjak ditemukan cara-cara pengolahan buah kopi yang lebih baik, ternyata minuman kopi menjadi minuman kesukaan, disamping

berkhasiat juga aroma harum atau khas dan rasanya nikmat. Akhirnya kopipun menjadi terkenal sehingga tersebar ke berbagai negara di Eropa, Asia dan Amerika sebagai bahan perdagangan (Najihati dan Danarti, 1990).

Di Indonesia tanaman kopi diperkenalkan pertama kali oleh VOC pada tahun 1696 yang bersifat coba-coba (penelitian), karena hasilnya memuaskan dan menguntungkan sebagai komoditi perdagangan sehingga tanaman ini menyebar ke daerah Lampung, Sumatera Barat, Sumatera Utara dan berbagai daerah lain termasuk Sulawesi Selatan. Di Sulawesi Selatan terdapat beberapa daerah yang merupakan penghasil kopi yaitu Tana Toraja, Luwu, Enrekang, Polmas, Sinjai, Bulukumba, Gowa dan Bantaeng.

Pada tahun 1979, areal perkebunan kopi rakyat seluas 577.583 ha dengan jumlah produksi sebesar 256.812 ton. Areal perkebunan kopi negara seluas 20.716 ha dengan jumlah produksi 11.271 ton, sedangkan perkebunan swasta seluas 45.572 ha dengan jumlah produksi 25.804 ton. Pada tahun 1998 areal perkebunan kopi rakyat seluas 986.051 ha dengan jumlah produksi 412.775 ton, perkebunan negara seluas 25.492 ha dengan jumlah produksi 16.547 ton, sedangkan perkebunan swasta seluas 29.776 ha dengan jumlah produksi sebesar 10.534 ton (BPS, 1998).

Kemampuan ekspor kopi dari berbagai jenis dalam satiap tahunnya mecapai sekitar 300.000 ton, sedangkan organisasi kopi dunia (ICO) menetapkan kuota (jumlah yang boleh diekspor ke negara anggota ICO)

kopi terlalu rendah, yaitu 52% dari total produksi nasional. Hal ini berdampak positif bagi naiknya harga kopi di pasaran dunia. Namun demikian hal ini juga berdampak negatif karena adanya sisa produksi sekitar 150.000 ton (Sri Najiati, 1995).

Menurut Sri Najiati, (1995) mengemukakan bahwa masalah sisa produksi dan penurunan volume ekspor tentunya mempengaruhi bukan saja pada perolehan devisa negara akan tetapi juga bagi pengusaha bahkan sampai kepada petani kopi itu sendiri. Untuk mengatasi hal ini tentunya diperlukan suatu kiat bagaiman menyalurkan produksi sampai ke tangan konsumen tanpa adanya masalah penumpukan produksi akibat adanya produksi yang tidak tersalurkan. Dalam hal ini, pemerintah tentunya harus memberikan perhatian ekstra kepada aspek pemasaran. Terlebih dalam menghadapi tingkat persaingan yang semakin penting dan merupakan ujung tombak suatu usaha. Ini berarti dengan melakukan sistem pemasaran yang baik diharapkan bukan saja dapat meningkatkan devisa negara akan tetapi juga dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani.

Kegiatan di atas menggambarkan besar peranan aspek pemasaran bagi pemerintah, pengusaha, maupun petani itu sendiri. Hal tersebut membuat penulis tertarik untuk memilih "Manajemen Pemasaran Kopi Robusta" sebagai judul penulis pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar.

1.2 Latar Depan

Prospek pengembangan industri pengolahan kopi untuk masa yang akan datang cukup menjanjikan dimana pada saat ini industri kopi telah menduduki 9% dari penerimaan devisa ekspor non migas. Pertumbuhan yang mantap dari hasil kopi selama dua dasawarsa terakhir menaikkan Indonesia ke tingkat produsen terbesar ke tiga di dunia setelah Brasil dan Columbia (Sri Najiati, 1995).

Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata yang dirangkaikan dengan kegiatan Praktik Lapang dengan menggunakan metode PAR (Participatory Action Research) akan sangat membantu, dimana peran pemagang akan memberikan alternatif pemecahan masalah sehingga dapat melakukan efisiensi terhadap tenaga, waktu dan biaya dalam mengelola usaha tersebut yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga.

Adapun visi dari perusahaan CV. Bassindo Bumi Sejahtera adalah meningkatkan dan mempertahankan sumbangsih industri kecil bagi pendapatan nasional dari hasil produksi dan pemasaran kopi. Sedangkan misi perusahaan adalah menghasilkan produk kopi yang nantinya lebih berkualitas dengan harga yang terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.

1.3 Sasaran Belajar

Dalam pelaksanaan praktek lapang, penentuan sasaran belajar adalah suatu hal yang sangat penting karena merupakan arah dan tujuan

dari kegiatan yang dilaksanakan. Adapun sasaran belajar yang hendak dicapai dalam pelaksanaan praktek lapang terdiri atas :

1. Aspek Pengetahun
   a. Mengetahui gambaran umum perusahaan
   b. Mengetahui proses pemasaran atau saluran distribusi yang terdapat pada perusahaan
   c. Mengetahui berbagai permasalahan yang dihadapi oleh agrosistem kasus terutama yang berkaitan dengan pemasaran.
2. Aspek Keterampilan
   a. Terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan terutama dibidang pemasaran.
   b. Terampil dalam memberikan alternatif pemecahan dan alternatif tindakan yang dapat ditempuh dari berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan.
3. Aspek Sikap
   a. Dapat menghargai tindakan yang diambil oleh pimpinan usaha dalam mengelola usahanya.
   b. Menghargai hubungan kerja serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan kasus.

1.4 Pertimbangan Dalam Memilih Kasus

Agrosistem kasus berlokasi di Jalan Rappokalling Barat I No 15, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar.

Pemilihan kasus dilakukan dengan metode penunjukan langsung dengan pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut :

a. CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dijadikan sebagai sasaran studi dalam hal pemasaran kopi sebab usaha ini memiliki potensi untuk dikelola dan dikembangkan.
b. Lokasinya mudah dijangkau dengan menggunakan angkutan umum karena berada dalam kota Makassar.

1.5 Pembatasan Kasus

Dalam agrosistem kasus yang dilaksanakan, pemagang hanya membatasi diri pada kegiatan manajemen pemasaran dengan melihat beberapa aspek yaitu :

- Aspek ekologi yaitu menyangkut dampak yang ditimbulkan terhadap lingkungan disekitar usaha.
- Aspek teknologi yaitu melihat pemanfaatan sumberdaya sarana dan peralatan yang digunakan dalam manajemen pemasaran.
- Aspek sosial yaitu pengamatan terhadap besarnya pengaruh perusahaan terhadap keadaan masyarakat sekitarnya.
- Aspek ekonomi yaitu mengetahui besarnya biaya yang digunakan dan mengetahui berapa besar pendapatan yang diperoleh usaha ini.

1.6 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan Praktek Lapang ini yaitu pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera yang terletak di Rappokalling Barat I No 15 Makassar, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar. Waktu

pelaksanaan penelitian dilakukan selama empat bulan yaitu bulan Juli sampai dengan bulan Oktober 2001.

1.7 Metode Belajar

Pendekatan kasus dengan metode PAR (Participatory Action Research) atau kaji tindak berpartisipasi, yang dapat dipisahkan menjadi kata Participatory, Action dan Research.

Participatory yaitu partisipasi atau peran serta penulis dan mitra kerja di dalam perusahaan untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan.

Action yaitu aksi atau tindakan yang dilaksanakan dalam perbaikan dengan sistem yang masih lemah sehingga dapat dilaksanakan dengan baik.

Research yaitu untuk mendapatkan data dan informasi dari kasus yang diperlukan sebagai bahan penulisan laporan praktik lapang.

Kaitan antara ketiganya disatukan menjadi Participatory Action Research (PAR) atau kaji tindak partisipasi antar peneliti dan pengelola usaha untuk melakukan tindakan terhadap permasalahan yang ada, agar dapat memperoleh upaya perbaikan terhadap posisi dan kinerja kasus. Adapun tahap-tahap pelaksanaan metode PAR yaitu :

a. Studi Kasus

Studi kasus dimaksudkan untuk memperoleh gambaran faktual dari kasus yang dikaji/deskripsi situasi agrobisnis (usaha pemasaran kopi). Untuk memperoleh data atau informasi mengenai situasi agrosistem

maka dilakukan pengumpulan data melalui teknik wawancara, observasi (pengamatan langsung di lapangan) dan magang. Permasalahan yang diperoleh dari kasus yang dikaji akan terungkap pada bagian atau tahap problematisasi diarahkan pada persoalan yang paling banyak menimbulkan akibat untuk dicari alternatif pemecahannya, selanjutnya alternatif pemecahan yang dipilih dianalisa pada bagian atau tahap analisis persoalan potensial untuk memperjelas mengenai langkah-langkah (desain tindakan) yang ditempuh di dalam merelasikan alternatif terpilih dari tujuan yang diinginkan.

b. Problematisasi

Tahap problematisasi ini, pada dasarnya adanya faktor ketidakpuasan, sehingga ada masalah yang timbul akibat adanya kesenjangan yang menyebabkan tidak tercapainya tujuan. Dimana kegiatan yang akan peneliti laksanakan pada tahap problematisasi ini adalah mencari dan menentukan masalah-masalah yang ada pada pola pemasaran dengan cara berpartisipasi langsung dengan pengelola usaha sehingga masalah yang ada dapat dipecahkan bersama-sama.

c. Desain Tindakan

Desain tindakan disini dimaksud untuk menyusun dan memperbaiki dengan mengungkapkan hal-hal yang menyebabkan terjadinya masalah-masalah dan penanggulangan.

d. Uji Coba/Implementasi

Uji coba yang digunakan disini yaitu kegiatan dimana peneliti ikut melibatkan diri dan mendorong peneliti untuk mengimplementasikan dan menguji coba beberapa langkah awal dari desain tindakan yang sudah dirumuskan dan direncanakan, dimana uji coba yang akan dilakukan disini adalah mencoba menerapkan yang telah ada dan menguji apakah tindakan yang telah ditetapkan dapat memberikan keuntungan terhadap efisiensi waktu, tenaga dan biaya yang digunakan disesuaikan dengan pendapatan yang diperoleh.

e. Pemantauan dan Evaluasi

Pemantauan dan evaluasi dilakukan agar dapat memantau sejauh mana kegiatan tersebut berjalan dengan baik atau tidak sekaligus menguji apakah rencana tersebut mencapai sasaran-sasaran yang telah dirumuskan terlebih dahulu dan seberapa jauh hasil-hasil tersebut dapat dicapai sesuai dengan tujuan.

f. Refleksi

Merupakan pengalaman atau pelajaran penting yang diperoleh selama melakukan KKN dan Praktek Lapang.

II. DESKRIPSI SITUASI AGROSISTEM

2.1 Sejarah Berdirinya Usaha Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera

Usaha pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera ini terletak di jalan Rappokalling Barat I/15, Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar yang termasuk tempat strategis dalam pengembangan industri rumah tangga, karena masih berada dalam kota Makassar.

Industri ini dimiliki oleh bapak Ir. Abbas yang berusia 32 th dan istrinya FITRIANI yang berusia 27 th sekaligus sebagai pimpinan pada industri tersebut. Industri ini berdiri sekitar 5 tahun yang lalu tepatnya pada Bulan April 1996.

Awal mula usaha ini didirikan ketika Bapak Abbas menyewakan ruangan/gudang yang ada di rumahnya yang merupakan bekas gudang/ruangan untuk usaha konveksi pakaian jadi milik ayahnya kepada seorang pengusaha/pedagang kopi. Dari hal ini bapak Abbas kemudian melihat adanya peluang dalam mengembangkan usaha kopi yang pada waktu itu perusahaan pengolahan kopi yang cukup besar belum begitu banyak, disamping itu bapak Abbas juga sangat suka meminum kopi sehingga beliau berpikir untuk membuat dan mengolah kopi itu sendiri, dengan bermodalkan tekad yang kuat serta pengetahuan yang cukup beliau memulai usahanya pada bulan April 1996, namun usaha beliau sempat mengalami kemacetan pada tahun 1997 karena

adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia. Setelah vakum selama setahun, pada awal tahun 1998 bapak Abbas kemudian menjalankan kembali usahanya karena perekonomian sudah agak membaik, beliau memulai usaha tersebut dengan produksi pertama sebesar 500 kg/bulan, dengan cara pemasarannya melalui pedagang pengecer dengan sistem titip jual.

Seiring dengan perkembangan waktu, usaha pengolahan kopi ini telah berkembang dan sudah mempunyai beberapa langganan tetap dari dalam kota maupun dari luar kota Makassar. Dengan perkembangan itulah maka usaha yang ada sekarang ini tidak hanya industri pengolahan kopi tetapi ada juga industri pengolahan jagung. Pengolahan kopi yang dilakukan oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera hanya untuk jenis kopi Robusta.

Perusahaan pesaing yang bergerak dibidang pengolahan kopi khususnya di Sulawesi Selatan telah cukup banyak sekitar 4 perusahaan yang sudah cukup lancar produksinya serta mempunyai hasil produksi yang baik, namun hal ini tidak membuat bapak Abbas menyerah, karena beliau telah memiliki langganan tetap.

2.2 Analisis Posisi

Analisis posisi adalah analisa mengenai keadaan dari sumberdaya suatu usaha yang akan atau telah dilakukan dengan memperkirakan segala sesuatu yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung usaha. Adapun sumberdaya yang dapat dinilai yaitu sumberdaya manusia,

sumberdaya lahan/bangunan, sumberdaya peralatan dan sumberdaya finasial.

2.2.1 Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia merupakan mesin bagi organisasi sehingga merawat dan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia yang dimiliki organisasi berarti merawat dan menjaga kelangsungan hidup organisasi (Handoko, 1985).

Sumberdaya manusia merupakan kekayaan yang paling penting bagi perusahaan dan pembangunan nasional. Sumberdaya manusia atau tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi pertanian yang terlibat dalam aktifitas yang berlangsung dalam rangkaian proses agrosistem perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung dan merupakan asset dalam menunjang kelancaran tercapainya suatu tujuan (Tulus, 1994).

Sumberdaya manusia yang digunakan dalam suatu agrosistem dapat berasal dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga. Tenaga kerja yang berasal dari dalam keluarga adalah anggota keluarga yang turut terlibat dalam proses produksi, sedangkan tenaga kerja luar keluarga adalah mereka yang bukan anggota keluarga yang bekerja dalam kegiatan proses produksi dengan mendapat imbalan atau upah (Handoko, 1985).

Ada empat klasifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan yaitu tenaga kerja ahli dan terlatih, tenaga kerja ahli tapi belum terlatih, tenaga kerja tidak ahli tapi terlatih dan tenaga kerja tidak

ahli dan tidak terlatih. Adapun tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang dipimpin oleh Bapak Abbas ini tidak ditentukan kualifikasinya baik dari segi pendidikan, keterampilan serta pengalaman, yang diutamakan adalah semangat dan kemauannya untuk bekerja. Kategori tenaga kerja yang digunakan perusahaan yaitu tenaga kerja tetap dan tenaga kerja tidak tetap. Tenaga kerja tetap adalah tenaga kerja yang tetap selama perusahaan masih aktif dalam menjalankan kegiatannya.

Tenaga kerja tetap yang dimiliki perusahaan kasus sebanyak 3 orang dan tenaga kerja tidak tetap sebanyak 7 orang, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Sumberdaya Manusia yang Terlibat pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

No	Nama	Umur (th)	Jenis kelamin	Pddk	Status	Klasifikasi
1.	Abbas	32	L	S1	Manajer	Ahli, terlatih
2.	Fitriani	27	W	SMA	Sekertaris	Terlatih
3.	M. Tang	40	L	SMA	Pemasaran	Terlatih
4.	Emil	30	L	SMP	Pemasaran	Terlatih
5.	Yusuf	28	L	SMA	Produksi	Terlatih
6.	Dg. Saida	45	W	SMP	Produksi	Ahli, terlatih
7.	Nur	35	W	SMP	Produksi	Terlatih
8.	Dg. Norma	40	W	SD	Produksi	Terlatih
9.	Nurmi	25	W	SD	Produksi	Terlatih
10.	Rabia	29	W	SD	Produksi	Terlatih

Sumber : CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001

Dari Tabel 1 terlihat bahwa sumberdaya manusia yang terlibat pada perusahaan ini terdiri dari berbagai tingkat pendidikan mulai SD hingga Sarjana (S1), yang berarti bahwa pendidikan formal tidak menjadi syarat utama untuk dapat bekerja di perusahaan tersebut, yang dibutuhkan hanya kemauan dan kesungguhan dalam bekerja.

Tenaga kerja tetap bekerja selama enam hari dalam seminggu dengan waktu/jam kerja selama ± 8 jam per hari. Proses pengupahan yang dilakukan oleh perusahaan untuk tenaga kerja tetap yaitu dengan memberikan upah/gaji pada setiap bulannya sebesar Rp. 250.000 sampai Rp. 550.000,-. Serta beberapa bentuk imbalan lainnya seperti jaminan kesehatan, tunjangan hari raya dan bonus-bonus lainnya.

Adapun karyawan harian yang dimiliki oleh perusahaan kasus sebanyak 7 orang, dimana karyawan harian ini melakukan proses produksi, penimbangan serta pengemasan. Tenaga kerja ini bekerja selama ± 8 jam per hari dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 16.00 dan 1 jam digunakan untuk istirahat yaitu pada jam 12.00. Proses pengupahan untuk tenaga kerja ini dilakukan satu kali seminggu tepatnya pada hari sabtu, dengan upah/gaji yang berbeda-beda yaitu sebesar Rp. 7.000,- sampai Rp 9.500,- per hari. Apabila karyawan harian ini melakukan lembur maka jam kerjanya ditambah sesuai dengan banyaknya permintaan barang dengan upah lembur sebesar Rp. 2.500,- per jam.

Jaminan kesejahteraan yang diberikan oleh pihak perusahaan kepada karyawan berupa pemberian jaminan/tunjangan kesehatan bagi karyawan yaitu pihak perusahaan menanggung biaya dokter dan obat-obatan bagi karyawan yang sakit, dan juga perusahaan memberikan bonus hari raya sebanyak 2 kali dalam setahun.

2.2.2 Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Sumberdaya lahan adalah tanah yang merupakan tempat berdirinya perusahaan dalam melaksanakan segala aktifitasnya. Jadi lahan dan bangunan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting mengingat bahwa pelaksanaan proses produksi pada industri kasus dilaksanakan dalam ruangan.

Adapun lahan yang dimiliki oleh perusahaan kasus sebesar 8000 m^2 dengan status milik orang tua (bukan milik pribadi), dan diatas lahan tersebut berdiri bangunan yang digunakan sebagai tempat usaha dan rumah tempat tinggal yang diperkirakan bernilai Rp. 500.000.000,-

Mengenai letak atau lokasi lahan bangunan sangatlah strategis karena terletak dekat dengan jalan raya sehingga mudah dicapai oleh pelanggan karena masih berada di dalam kota Makassar

2.2.3 Sumberdaya Peralatan

Dalam melaksanakan proses produksi untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi perusahaan menggunakan peralatan. Peralatan ini sangat menetukan kualitas dan kuantitas produksi. Peralatan yang baik akan sangat mendukung kelancaran proses produksi.

Suatu agrosistem diharapkan akan dapat meningkatkan produksinya dengan menggunakan peralatan yang baik dan sesuai dengan kebutuhan aktifitasnya, yang disesuaikan dengan kondisi serta jenis kegiatan agrosistem tersebut.

Setelah dipakai dalam waktu tertentu setiap peralatan produksi mengalami penyusutan yang besarnya dapat dihitung, makin lama alat itu dipakai maka makin besar pula nilai penyusutannya. Untuk menghitung nilai penyusutan didasarkan pada jumlah setiap jenis alat yaitu menggunakan garis lurus. Besarnya penyusutan sama dengan nilai harga baru dikurangi nilai sisa dibagi lamanya pemakaian dikali jumlah alat.

Untuk lebih jelasnya mengenai sumberdaya peralatan yang dimiliki oleh industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Sumberdaya Peralatan yang Dimiliki Oleh Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar,2001.

No.	Jenis	Jml	Umur (th)	Nilai Baru (Rp)	Nilai Sisa (Rp)	N. Penyusutan (Rp)
1.	Mesin Penggilingan	1	5	4.000.000	2.500.000	300.000
2.	Mesin Penyangraian Semi Otomatis	1	8	40.000.000	29.000.000	1.375.000
3.	Timbangan (500 kg)	1	8	800.000	450.000	43.750
4.	Baskom/Ember	4	1	10.000	5.000	20.000
5.	Timbangan (50 kg)	1	3	200.000	90.000	36.667
6.	Alat Tester Kadar Air	1	10	4.000.000	3.500.000	150.000
7	Alat Pres	1	4	600.000	400.000	50.000
8.	Meja	2	5	100.000	55.000	18.000
9.	Kursi	4	5	75.000	45.000	24.000
10.	Komputer	1	3	2.000.000	1.250.000	250.000
11.	Kalkulator	1	1	15.000	10.000	5.000
12.	Telephone	1	5	125.000	75.000	10.000
13.	Motor	1	7	8.000.000	4.500.000	500.000
14.	Mobil	1	10	45.000.000	32.500.000	1.250.000
15.	Drum	5	8	50.000	30.000	12.500
Total Nilai Penyusutan Selama Setahun						4.044.917

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Dari Tabel 2, terlihat bahwa total penyusutan alat yang digunakan oleh agrosistem kasus selama setahun sebesar Rp.4.044.917,- dengan nilai penyusutan setiap bulannya sebesar Rp. 337.076,- dengan lama pemakaian peralatan antara 1 tahun sampai 10 tahun.

Adapun fungsi dari masing-masing peralatan adalah sebagai berikut :

1. Mesin Penggilingan berfungsi untuk menghaluskan biji kopi yang telah disangrai hingga berbentuk bubuk.
2. Mesin Penyangraian digunakan untuk menggoreng biji kopi hingga matang atau berubah warna menjadi hitam kecoklat-coklatan.
3. Timbangan berfungsi untuk menimbang bahan baku yang akan diolah maupun yang telah selesai sebelum dikemas.
4. Baskom/Ember sebagai tempat/wadah untuk biji kopi pada proses penggilingan dan penyangraian.
5. Alat tester kadar air yaitu untuk mengecek kadar air kopi yang masuk dari pemasok (pedagang pengumpul).
6. Alat pres yaitu alat yang digunakan untuk melakukan press pada kemasan plastik.
7. Meja, kursi, kalkulator, telephone dan komputer digunakan sebagai peralatan dan sarana kantor.
8. Kendaraan digunakan sebagai alat transportasi pemasaran dan urusan penting lainnya dalam proses produksi kopi.
9. Drum digunakan untuk menampung bahan bakar yaitu minyak tanah.

2.2.4 Sumberdaya Finansial

Sumberdaya finansial adalah uang tunai yang dimiliki dari hasil penjualan produksi usahatani maupun dari luar usahatani. Sumberdaya finansial menyangkut semua modal yang dimiliki baik berupa uang tunai maupun berupa benda yang sewaktu-waktu dapat diuangkan yang

keberadaannya sangan penting guna mendukung proses pengembangan usaha. (Soeharjo dan Patong, 1990).

Kelancaran dan kesinambungan suatu usaha dapat berjalan dengan baik bila didukung dengan ketersediaan finansial yang cukup. Tanpa dukungan hal tersebut, perusahaan akan berjalan tersendat-sendat yang pada gilirannya akan mengalami kemunduran.

Menurut Kadarman (1984) bahwa kunci keberhasilan untuk meningkatkan pendapatan finansial yang optimum dan untuk mempertahankan kelangsungan suatu usaha adalah tersedianya asset kekayaan perusahaan dalam jumlah yang cukup dan kombinasi yang tepat.

Sumberdaya finansial oleh perusahaan biasanya dimanfaatkan sebagai sumber pembiayaan untuk pengadaan bahan baku, biaya operasional, pengupahan tenaga kerja dan untuk pembiayaan kebutuhan lainnya (Soeharjo dan Patong, 1990)

Sumberdaya finansial yang dimiliki oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera yaitu modal pribadi sebesar Rp. 50.000.000,-.

2.3. Analisis Kinerja Perusahaan

Keadaan atau keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dengan mengamati kinerja usaha yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Analisis kinerja digunakan untuk melihat kondisi suatu agrosistem serta hasil yang diperoleh suatu perusahaan. Analisis ini terbagi dua yaitu kinerja proses dan kinerja hasil.

2.3.1 Kinerja Proses

Kinerja proses adalah kegiatan yang menggambarkan suatu proses terbentuknya atau terjadinya suatu proses produksi dari suatu produk, atau dengan kata lain adalah metode kerja atau cara kerja perusahaan dalam memproduksi produknya.

Kinerja CV. Bassindo Bumi Sejahtera mulai dari proses pengadaan bahan baku, proses produksi sampai proses pemasaran secara berurut-urut dijelaskan dibawah ini.

2.3.1.1 Proses Pengadaan Bahan Baku

Suatu perusahaan agar dapat terus berjalan maka hal yang perlu diperhatikan adalah tersedianya bahan baku. Bahan baku merupakan faktor produksi untuk melaksanakan suatu proses produksi dalam suatu industri atau pabrik, karena akan menjadi input dari sistem produksi untuk diproses menjadi suatu produk bermutu (Basu Swasta, 1989)

Proses pengadaan bahan baku merupakan proses awal yang harus mendapat perhatian dari suatu perusahaan sebelum melakukan kegiatan produksi. Dengan terjaminnya ketersediaan bahan baku dalam jumlah atau kualitas yang baik, maka diharapkan produk yang dihasilkan tidak mengecewakan dan tidak sesuai dengan yang diharapkan (Agus A, 1997).

Jenis bahan baku utama yang diperlukan dalam proses produksi yaitu biji kopi robusta yang diperoleh dari Kabupaten Polmas dan Enrekang.

Perusahaan kasus selalu membeli bahan baku dengan sistem tunai dan dalam bentuk siap proses yaitu biji kopi yang telah terpisah dari kulit tanduk dan kulit arinya serta diterima ditempat dengan kadar air 12% - 14%, dengan harga biji kopi sebesar Rp. 5.000 - 5500,-/kg.

Jumlah pengadaan bahan baku yaitu biji kopi robusta untuk sekali pembelian sebanyak 1 – 2 ton setiap bulannya.

Kebutuhan plastik sebagai media pengemasan terhadap hasil olahan sangat diperlukan dalam jumlah yang cukup. Adapun jenis kemasan yang digunakan yaitu plastik transparan dengan ketebalan 8 mm yang dapat menampung biji kopi seberat 10 kg/bungkus. Dimana 1 kg plastik kemasan (40 lbr) harganya Rp. 11.000,-/kg. Perusahaan setiap kali memesan plastik sebanyak 50 kg dari Surabaya.

2.3.1.2 Proses Produksi

Produksi adalah suatu rangkaian kegiatan menghasilan produk dengan menggunakan bahan baku dan faktor-faktor produksi lainnya. Pada hakekatnya proses produksi merupakan penciptaan atau penambahan faedah bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga lebih bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia (Ahyari,1985).

Proses produksi yang dimaksudkan dalam usaha ini adalah mencakup proses pengolahan produk sampai pada proses pemasaran. Adapun proses produksi kopi adalah sebagai berikut :

1. Proses Penyangraian

   Penyangraian adalah suatu tahapan dalam proses produksi kopi bubuk yang sangat penting. Penyangraian perlu diperhatikan dengan baik, dimana kunci usaha kopi bubuk ini terletak pada penyangraian. Bahan baku (biji kopi) yang telah dibeli oleh perusahaan dengan tingkat kekeringan (kadar air) sebesar 12 – 14 % kemudian dilakukan proses penyangraian, dimana biji kopi disangrai/digoreng pada alat penyangrai hingga biji kopi tersebut berubah warnanya menjadi coklat kehitam-hitaman. Lama penyangraian 1 – 2 jam.

2. Proses Pendinginan

   Setelah dilakukan penyangraian biji kopi kemudian didinginkan terlebih dahulu selama kurang lebih 1 – 1,5 jam sebelum digiling. Hal ini bertujuan agar mesin penggiling tidak cepat rusak dan aroma kopi bubuk tetap bagus.

3. Proses Penggilingan

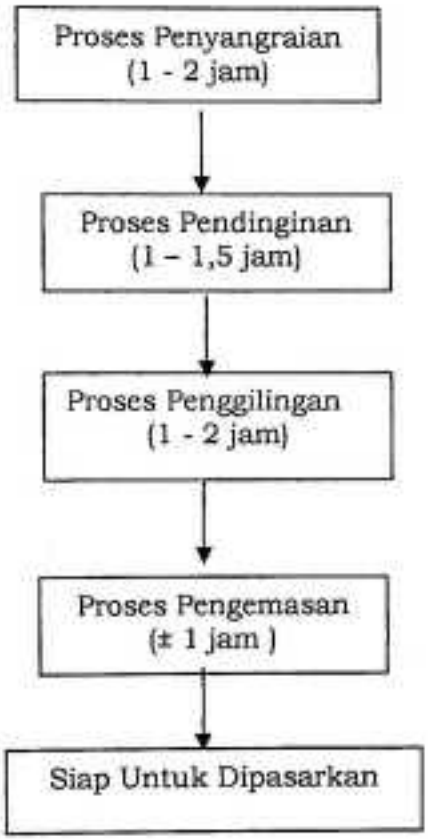
   Penggilingan dilakukan apabila biji kopi yang sudah disangrai betul-betul sudah dingin. Pada tahap ini biji kopi digiling hingga menjadi bubuk yang halus dan kemudian didinginkan terlebih dahulu sebelum dilakukan proses pengemasan.

4. Proses Pengemasan

   Biji kopi yang telah selesai digiling dan didinginkan kemudian dikemas dalam kantong plastik yang telah disiapkan. Hal ini bertujuan untuk menjaga agar aroma kopi tetap bagus sesuai dengan aslinya. Setelah

itu kopi kemudian ditimbang beratnya sebesar 10 kg, lalu kemasan ditutup dengan cara pengepresan dan produk siap untuk dipasarkan.

Untuk lebih jelasnya bagan alur proses produksi kopi bubuk dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses Produksi Kopi Robusta Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

2.3.1.3 Proses Pemasaran

Proses akhir dari suatu agrosistem adalah pemasaran. Pemasaran adalah rangkaian kegiatan perusahaan untuk menentukan jenis produk yang dihasilkan, jumlah yang dipasarkan, harga yang ditetapkan, cara

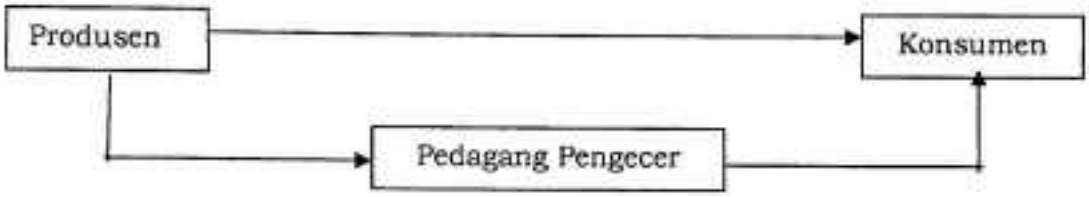
promosinya, cara mendistribusikan barang atau jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu yang tepat sedangkan perusahaan mencapai tujuan yang diinginkan (Gitosudarmo, 1994).

Proses pemasaran merangkum berbagai unsur yang terlibat dalam penjualan, sehingga proses usaha penjualan melibatkan unsur yang harus dipehatikan dengan cermat sebelum dihubungi. Unsur-unsur yang mencakup dalam proses penjualan adalah persiapan penjualan, dan terakhir mengadakan kontak dengan pelangggan. Setelah mengadakan kontak dengan pelanggan maka hal yang lebih lanjut adalah penetapan harga penjualan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (Gitosudarmo, 1994).

Perusahaan pengolahan kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera dalam memasarkan produknya dikemas dalam kantong plastik tebal dengan berat 10 kg. Model pemasaran yang dilakukan yaitu dengan sistem titip jual untuk lebih memudahkan negosiasi dengan pihak konsumen.

Adapun mengenai harga jual produknya berbeda-beda yaitu pada bulan Juli harga jualnya untuk produk kopi biji sebesar Rp. 105.000/10 kg, untuk kopi bubuk yaitu Rp. 115.000/10 kg untuk pemasaran dalam kota sedangkan untuk pemasaran daerah luar kota untuk kopi ditambah Rp 500/kg, dan untuk bulan Agustus dan September harga jualnya menurun sebesar Rp. 500/kg baik untuk dalam kota maupun luar kota. Setelah menentukan harga, kegiatan akhir yang dilakukan adalah

pendistribusian barang dari produsen ke konsumen. Untuk lebih jelasnya mengenai jalur pendistribusian barang dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 2. Proses Pemasaran Kopi Robusta Pada CV.Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

Dari Gambar 2, terlihat bahwa terdapat dua jenis pemasaran yaitu langsung melalui konsumen dan melalui pedagang pengecer yang kemudian menjualnya ke konsumen. Rata-rata produk yang dibeli oleh konsumen secara langsung ke produsen setiap bulannya berjumlah 35 kg atau 2% sedangkan untuk pedagang pengecer sebesar 1715 kg atau 98%. Pembelian produk oleh konsumen ke produsen jumlahnya kecil, hal ini disebabkan karena hanya masyarakat sekitar yang datang langsung membeli produknya ke produsen. Harga yang diberikan oleh perusahaan terhadap para pelanggannya baik pedagang pengecer maupun konsumen tidak berbeda, namun jika konsumen membeli melalui pedangang pengecer biasanya menimbulkan perbedaan harga karena setelah membeli dengan harga standar pada perusahaan maka para pedangan perantara ini kemudian menaikkan harga jualnya pada saat menjualnya ke konsumen.

Untuk lokasi pemasaran produk ini, sebagian besar dipasarkan dalam kota yaitu kepada pedagang pengecer yang ada di pasar-pasar

tradisional dan sebagian lagi di luar kota Makassar seperti wilayah Maros, Pangkep dan Barru.

Sistem pembayaran yang ditetapkan oleh perusahaan kepada pelanggan adalah secara cash atau tunai kepada pelanggan yang masih baru, dan secara kredit bagi pelanggan yang sudah kenal baik dengan perusahaan dengan jangka waktu pembayaran paling lambat dua minggu sejak tanggal penerimaan, namun ada juga pengecer yang membayar sebelum batas waktu yang ditentukan karena barangnya sudah habis sehingga untuk memperoleh barang lagi maka pengecer harus membayar terlebih dahulu barang yang telah diambil sebelumnya. Pelayanan lainnya adalah dengan mengantarkan produk tersebut langsung ke tempat konsumen agar konsumen merasa nyaman dan tetap berlangganan dengan pihak perusahaan.

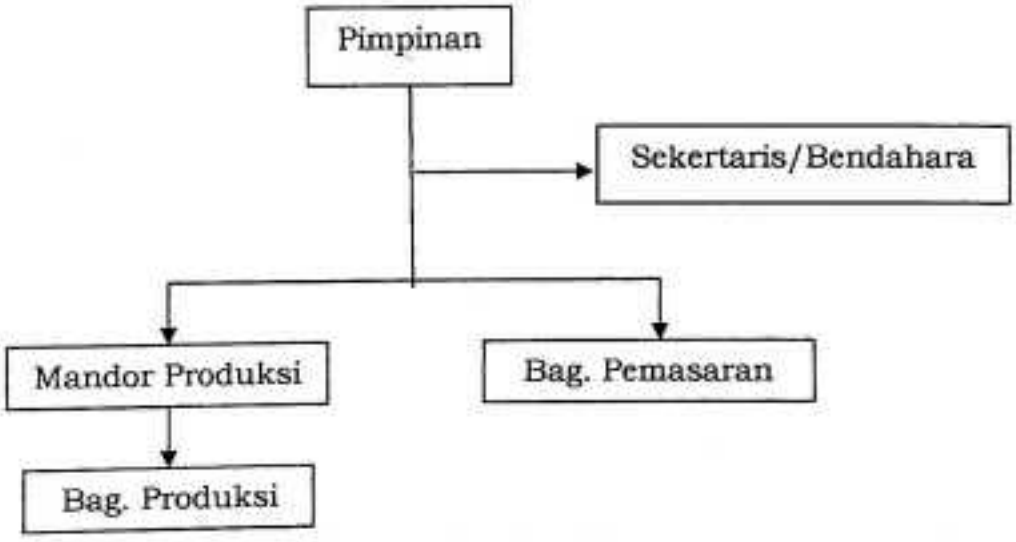
2.4 Organisasi Dan Manajemen

a. Organisasi

Organisasi merupakan suatu wadah kerjasama untuk melaksanakan tugas-tugas dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya maka perlu untuk pengorganisasian yang baik. Pengorganisasian disini adalah pancapaian tujuan dengan menetapkan orang-orang yang akan melaksanakan pekerjaan, mengadakan pembagian pekerjaan, serta menetapkan pula kedudukan masing-masing dalam hubungan antara yang satu dengan yang lainnya.

Pembagian kerja atau tugas sangat diperlukan dalam mengelola suatu perusahaan atau organisasi. Dari pembagian tugas tersebut akan melahirkan tanggung jawab masing-masing dalam menjalankan kegiatannya, meskipun demikian tidak menutup kemungkinan akan beralih pekerjaan kebagian lain jika diperlukan.

Perusahaan pengolahan kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera adalah usaha milik perseorangan dimana segala sesuatu yang terjadi sepenuhnya menjadi tanggung jawab pemilik perusahaan, oleh karena itu struktur organisasi dari perusahaan ini tergolong masih sederhana, dimana pimpinan sekaligus pemilik usaha langsung membawahi kepala-kepala bagian yang memegang jabatan masing-masing. Adapun susunan struktur organisasinya sebagai berikut :



Gambar 3. Struktur Organisasi Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera Di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

b. Manajemen

Kegiatan untuk mengatur dan mengelola sumberdaya yang tersedia dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan disebut kegiatan manajemen, yang didalamnya terdapat bagian perencanaan, pengorganisasian, directing dan kontrol kegiatan (Kotler, 1993).

Perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan kasus yang meliputi perencanaan produk, harga produk, bagaimana cara menyalurkan produk tersebut, bagaimana cara promosi, dan bagaimana sistem pembayarannya serta daerah pemasarannya.

Perencanaan yang matang memang sangat penting dalam melaksanakan suatu usaha, namun jika hanya menjadi suatu rencana tanpa terealisasi, maka apa yang diinginkan tidak akan mungkin terwujud. Karena itu perlu adannya sinergi/kerjasama antara bagian-bagian yang ada dalam usaha ini digunakan fungsi pengorganisasian.

Setelah perencanaan dibuat, organisasi dibentuk, maka langkah selanjutnya adalah menugaskan karyawan yang bergerak menuju tujuan yang ditentukan, dalam hal ini diberikan pengarahan kepada karyawan tentang tugas yang mesti dikerjakan. Pada bidang pengarahan, di perusahaan ini pemilik perusahaan langsung memberikan pengarahan apabila terdapat hasil dari pekerja yang tidak sesuai dengan yang diinginkan oleh pihak pegusaha.

Untuk kegiatan pengawasan, pimpinan melakukan kegiatan berupa pemeriksaan atau pengecekan dan pengendalian dan dibantu oleh

mandor. Kegiatan pengawasan ini dilakukan pada saat berlangsungnya proses produksi, sehingga proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

2.5 Kinerja Hasil

Kinerja hasil yang akan dibahas disini adalah analisis biaya dan pendapatan. Keberadaan suatu usaha tentunya tidak terlepas dari adanya tuntutan untuk menyediakan sejumlah biaya. Agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan maka perlu adanya perhatian khusus mengenai pengeloaan dana baik dari kegiatan operasional, produksi dan pemasaran.

Analisis biaya dan pendapatan bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya-biaya yang digunakan selama proses produksi berlangsung dan pendapatan yang diperoleh dari usaha yang dikelola perusahaan.

Biaya adalah segala dana yang diinvestasikan dalam suatu kegiatan yang berlangsung dalam produk tertentu. Menurut hubungan biaya dengan suatu yang dapat dibiayai, biaya dapat digolongkan kedalam dua jenis yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (Variable cost) (Kotler, 1993).

- Biaya Variabel

  Biaya variabel adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk berlangsungnya suatu kegiatan usaha yang jumlahnya berpengaruh langsung pada jumlah hasil produksi. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan kasus adalah biaya bahan baku, biaya bahan penolong, dan biaya operasional lainnya.

- Biaya Tetap

  Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk menunjang kelancaran proses produksi, tetapi tidak mempengaruhi besarnya produksi yang dihasilkan dan jumlahnya relatif tetap walaupun total produksi mengalami perubahan.

Untuk lebih jelasnya mengenai analisis biaya dan pendapatan pada perusahaan kasus selama tiga bulan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera selama bulan Juli, Agustus, September 2001.

No.	Uraian	Nilai (Rp)			
		Juli	Agustus	September	Rata-rata
1.	Penerimaan :				
	➢ Dalam Kota				
	- Kopi Biji	7.392.000	7.630.000	8.470.000	7.830.666,7
	- Kopi Bubuk	2.024.000	2.233.000	2.332.000	2.196.333,3
	➢ Luar Kota				
	- Kopi Biji	6.336.000	6.300.000	7.276.500	6.637.500
	- Kopi Bubuk	1.728.000	1.828.500	1.989.500	1.484.666,7
	Jumlah	17.480.000	17.991.500	20.068.000	18.513.166,7
2.	Biaya Variabel :				
	- Pembelian Biji Kopi Robusta	8.800.000	8.625.000	9.625.000	9.016.666,7
	- Gaji Tenaga Kerja Tidak Tetap	206.000	257.500	309.000	257.500
	- Kemasan	55.000	55.000	55.000	55.000
	- Bahan Bakat (minyak tanah)	288.000	310.500	346.500	315.000
	- Rekening Telepon	300.000	350.000	420.000	356.666,7
	- Rekening Listrik	800.000	870.000	1.000.000	890.000
	- Biaya Pemasaran	750.000	825.000	920.000	831.666,7
	- Bonus 2% untuk sales dari total penjualan	349.600	359.830	401.360	370.263,3
	Jumlah	11.548.600	11.652.830	13.076.860	12.092.763,4
3.	Biaya Tetap				
	- Gaji Tenaga Kerja Tetap	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
	- B. Penyusutan Alat	337.076	337.076	337.076	337.076
	- PBB (Pajak Bumi dan Bangunan)	300.000	300.000	300.000	300.000
	Jumlah	1.837.076	1.837.076	1.837.076	1.837.076
4.	Total Biaya (2 + 3)	13.385.676	13.489.906	14.913.936	13.929.839,4
5.	Pendapatan Kotor (1 – 4)	4.094.324	4.501.594	5.154.064	4.583.327,3
6.	Pajak 10 %	409.432,4	450.159,4	515.406,4	458.332,7
7.	Pendapatan Bersih (5 – 6)	3.684.891,6	4.051.436,6	4.638.675,6	4.124.994,6

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Dari Tabel 3 terlihat bahwa pendapatan yang diperoleh pada bulan Juli sebesar Rp. 3.684.891,6, bulan Agustus sebesar Rp. 4.051.436,6 dan bulan September sebesar Rp. 4.638.657,6,-. Dari data terlihat bahwa pendapatan setiap bulannya mengalami peningkatan karena meningkatnya penjualan, hal ini disebabkan karena permintaan akan produk kopi mengalami peningkatan karena harga yang ditawarkan pada bulan Agustus dan September lebih rendah bila dibandingkan dengan bulan Juli. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran 1,2 dan 3.

2.6 Aspek Dampak Lingkungan

Setiap perubahan yang terjadi dalam lingkungan akibat adanya aktivitas manusia disebut dampak lingkungan, baik itu lingkungan alam maupun lingkungan sosial. Dampak yang timbul dari setiap pelaksanaan kegiatan suatu usaha merupakan tanggung jawab yang harus dipikul oleh setiap pemilik usaha (Soemarwoto, 1997).

Aspek tentang pengendalian dampak lingkungan merupakan masalah serius dan mendasar dari suatu usaha, oleh karena itu pengetahuan tentang dampak lingkungan akan membantu manajer dalam memilih teknologi dan cara berproduksi yang dapat memperkecil dampak negatif terhadap lingkungan (Soedarto, G 1990).

Usaha pengolahan kopi ini belum menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan di sekitar lokasi, hal ini karena perusahaan ini tidak menggunakan bahan-bahan yang dapat membahayakan lingkungan alam karena sisa dari hasil produksi berupa ampas tidak menjadi masalah

karena ampas atau sisa dapat atau mudah terurai dalam tanah, serta asap yang dikeluarkan oleh pabrik masih dalam batas kewajaran sehingga tidak mencemari lingkungan.

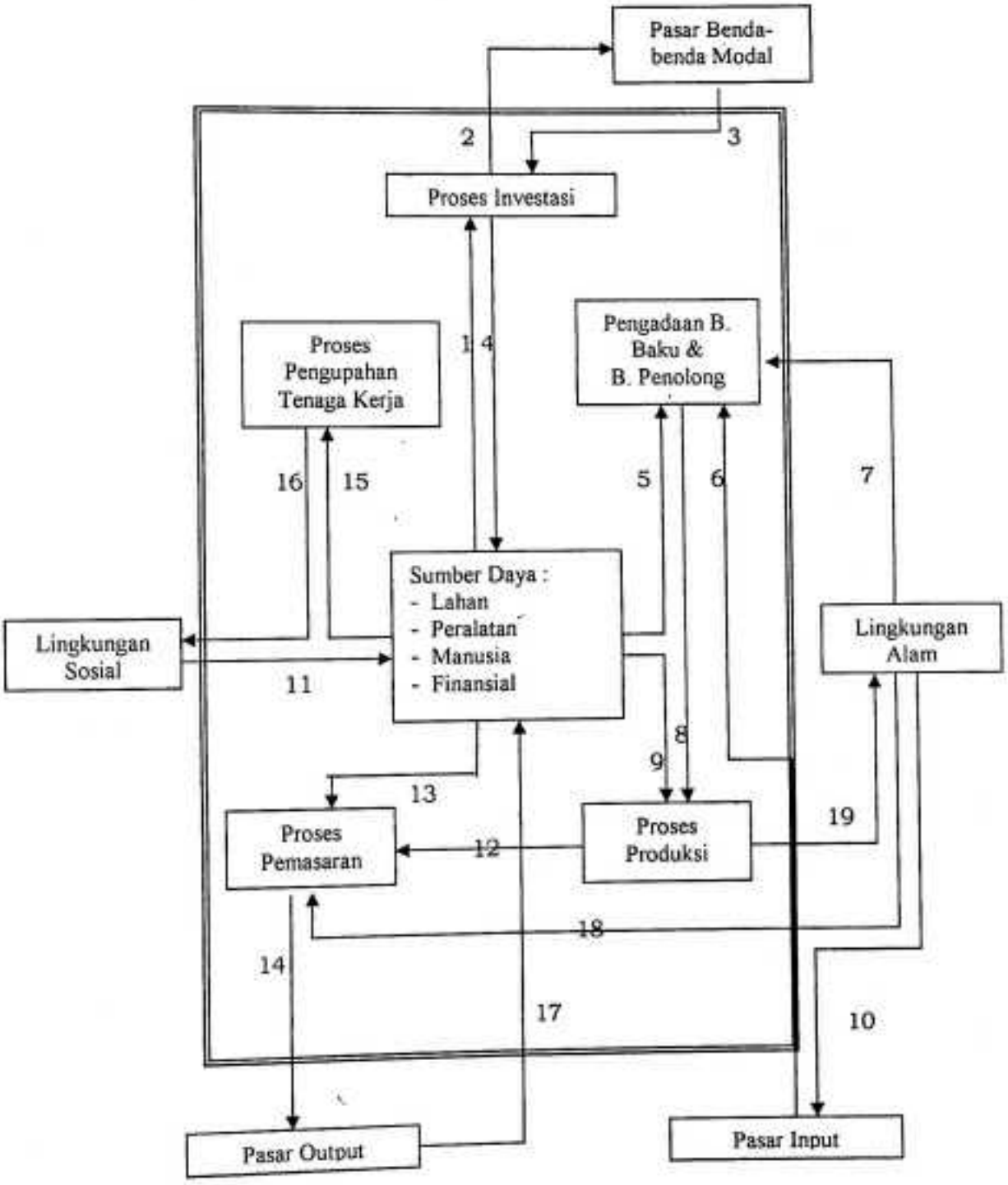
Adapun dampak sosial yang ditimbulkan yaitu memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar karena dapat menyerap tenaga kerja, hal ini terbukti karena hampir seluruh tenaga kerja perusahaan tersebut berasal dari lingkungan sekitar perusahaan.

2.7 Peta Penampilan Karya Agrosistem

Peta penampilan karya agrosisten merupakan deskripsi tentang arus uang, barang dan jasa serta informasi yang terjadi dilingkungan perusahaan agrosistem baik antara perusahaan agrosistem dengan pihak-pihak luar maupun sebaliknya.

Peta penampilan karya agrosistem dimaksudkan untuk memberikan gambaran tentang keterkaitan antara komponen-komponen dalam agrosistem serta pengalokasian bermacam-macam sumberdaya yang dimiliki perusahaan. Keterkaitan ini dapat dilihat pada sumberdaya agrosistem dengan proses investasi, pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran serta keterkaitan antara lingkungan alam serta lingkungan sosial (Suryana, 1998).

Untuk lebih jelasnya mengenai peta penampilan karya agrosistem pada perusahaan pengolahan kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Peta Penampilan Karya Agrosistem Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.

Keterangan :

1. Semua sumberdaya yang dimiliki berupa sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan untuk proses investasi.
2. Dana investasi yang ada dialokasikan untuk pasar benda-benda modal untuk pengadaan peralatan produksi sebesar Rp 105.530.000.
3. Peralatan yang diperoleh dari pasar benda modal seperti mesin penyangraian, mesin penggilingan, pres, tester kadar air, timbangan dan lain-lain merupakan salah satu investasi yang dimiliki oleh suatu perusahaan.
4. Investasi dialokasikan sebagai sumberdaya finansial sarana dan peralatan dalam agrosistem kasus.
5. Pengalokasian sumberdaya finansial sebesar Rp 33.775.000 untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong seperti minyak tanah dan kemasan.
6. Pasar input merupakan tempat penyediaan bahan baku untuk proses produksi.
7. Lingkungan alam seperti hujan, banjir dan sebagainya dapat mempengaruhi proses pengadaan bahan baku.
8. Bahan baku yaitu biji kopi robusta yang disediakan dari proses pengadaan bahan baku digunakan dalam proses produksi.
9. Pengalokasian sumberdaya manusia, peralatan, lahan dan bangunan serta sumberdaya finansial untuk menunjang terlaksananya proses produksi.
10. Lingkungan alam dapat mempengaruhi ketersediaan baha baku yang ada di pasar input.
11. Lingkungan sosial mempengaruhi sumberdaya yang ada di perusahaan, misalnya penyediaan tenaga kerja yang dialokasikan dalam sumberdaya manusia.

12. Produk yang dihasilkan dari proses produksi berupa kopi biji dan kopi bubuk disampaikan kepada konsumen melalui proses pemasaran.
13. Sumberdaya manusia, finansial dan peralatan dialokasikan untuk pelaksanaan proses pemasaran.
14. Bagian pemasaran memasarkan hasil akhir yaitu kopi biji dan bubuk ke pasar output.
15. Pengalokasian sumberdaya finansial sebesar Rp 1.509.000 untuk memberi upah/gaji kepada karyawan.
16. Upah/gaji dan tunjangan yang diberikan kepada karyawan dapat mempengaruhi tingkat perekonomian di lingkungan masyarakat sekitarnya.
17. Penerimaan bersih yaitu Rp 4.124.975 yang diperoleh dari penjualan produk di pasar output yang akan menjadi sumberdaya finansial perusahaan.
18. Ketersediaan bahan baku yang berasal dari alam akan mempengaruhi kegiatan pemasaran.
19. Hasil dari proses produksi misalnya ampas dan asap pabrik akan mempengaruhi lingkungan alam.

III. MANAJEMEN PEMASARAN KOPI ROBUSTA

3.1 Pengertian Manajemen Pemasaran

Manajemen adalah suatu kegiatan atau serangkaian tindakan atau proses untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, melalui kerjasama dengan orang lain. Sebagian arti dari serangkaian tindakan adalah dalam mencapai tujuannya, diperlukan adanya kerjasama yang rasional dan efektif, dengan berbagai tindakan yang saling berkaitan (Sukamdiyo, 1996).

Pemasaran adalah tindakan yang menyebabkan berpindahnya hak milik atas barang dan jasa dari penjual kepada pembeli, yang menimbulkan distribusi fisik atas barang tersebut. Sasaran akhir setiap usaha pemasaran menempatkan barang atau jasa ke tangan konsumen akhir (Sukamdiyo, 1996).

Manajemen merupakan suatu alat untuk mengatur dan menjaga kestabilan dalam upaya pencapaian tujuan atau sasaran perusahaan. Menurut Handoko (1996), manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan dan pengendalian usaha-usaha pada anggota dan penggunaan sumberdaya yang dimiliki oleh organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pemasaran merupakan suatu proses perpindahan barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen. Atau dapat dikatakan pula bahwa pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang bertalian dengan

arus penyerahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen (M. Mursid, 1993).

Menurut Alex Dasuki (1992), manajemen adalah usaha atau ilmu yang berhubungan dengan cara mengkombinasikan dan mengoperasikan faktor-faktor produksi secara efisien serta memilih unit-unit usaha yang menguntungkan serta berkesinambungan. Sebagai suatu proses, maka manajemen sebagai titik utamanya memiliki fungsi berturut-turut yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, koordinasi dan pengawasan.

3.2 Fungsi-fungsi Manajemen

Fungsi-fungsi manajemen terbagi atas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, koordinasi dan pengawasan. Dengan melaksanakan kelima fungsi-fungsi manajemen tersebut diharapkan dapat mencapai tujuan-tujuan organisasi sesuai dengan yang telah ditetapkan.

3.2.1 Fungsi Perencanaan

Perencanaan adalah suatu pikiran tentang masa depan yang didasarkan pada pengharapan yang beralasan. Jadi perencanaan merupakan suatu ikatan guna melaksanakan sejumlah tindakan yang dianggap perlu untuk mencapai tujuan. Pada hakekatnya, perencanaan merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang menjadi dasar bagi aktivitas di waktu yang akan datang. Dalam prosesnya diperlukan pemikiran tentang apa yang perlu dikerjakan, bagaimana mengerjakan, dimana suatu kegiatan yang perlu dilakukan, serta siapa yang bertanggung jawab atas pelaksanaannya (Sukamdiyo, 1996).

Adapun perencanaan pemasaran yang dilakukan pada industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera dalam menjalankan usahanya yaitu proses pengadaan bahan baku, produksinya, daerah pemasaran dan sistem distribusinya.

Perencanaan cara memperoleh bahan baku yaitu dari daerah Polmas dan Enrekang dengan system pembayaran secara cash kepada pedagang pengumpul. CV. Bassindo Bumi Sejahtera memproduksi kopi robusta 1 kali dalam seminggu, dimana rata-rata produksinya yaitu 1,75 ton/bulan. Daerah-daerah tempat memasarkan produk tersebut yaitu pasar-pasar tradisional yang ada di kota Makassar seperti pasar terong, panampu, pa'baeng-baeng, karuwisi dan daya. Sedangkan untuk luar kota yaitu Maros, Pangkep dan Barru. Cara menyalurkannya yaitu melalui pedagang pengecer yang ada di pasar-pasar dan pedagang pengecer yang mendistribusikannya ke konsumen. Para pedagang pengecer tersebut ada yang langsung diantar ke tempatnya dan ada juga yang mengambil langsung. Untuk dalam kota Makassar barang yang diantar 3 – 4 kali seminggu, untuk daerah Maros ± 1 kali seminggu sedangkan untuk daerah Pangkep dan Barru ± 2 minggu sekali.

3.2.2 Fungsi Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan suatu kegiatan manajemen yang berkaiatan dengan pembagian pekerjaan diantara kelompok yang ada, penetapan, dan perincian hubungan-hubungan yang diperlukan bila diperinci, kegiatan pengorganisasian ini meliputi penyusunan struktur

organisasi bisnis perusahaan, penetapan personalia, dan penetapan tugas dan wewenang masing-masing kelompok menurut tata organisasi yang baik. Dengan kegiatan seperti itu, pengorganisasian merupakan alat yang baik untuk mencegah kekacauan di dalam pekerjaan, memperkecil terjadinya pertentangan diantara anggota kelompok (karyawan) dan menciptakan iklim serta suasana kerja sama yang baik diantara para karyawan (Kothler, 1992).

Dalam melakukan aktivitas pengolahan kopi pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera menggunakan 10 orang tenaga kerja, dimana 3 orang tenaga kerja tetap dan 7 orang tenaga kerja tidak tetap. Pembagian tugas pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera terdiri atas pimpinan, sekretaris, bendahara, bagian pemasaran (sales), dan bagian produksi terdiri atas mandor, bagian shangrai, bagian penggilingan dan pengemasan. Pada setiap bagian kerja ada yang menangani pekerjaan tersebut namun tidak menutup kemungkinan tenaga kerja yang satu membantu tenaga kerja yang lain jika bidang tersebut membutuhkan bantuan atau berhalangan, dan ada juga yang merangkap pekerjaan yaitu pada bagian sekretaris merangkap bendahara, mandor merangkap dibagian sangrai. Pada waktu melakukan sangrai khususnya kopi ditangani langsung atau diawasi oleh pimpinan dan dibantu oleh mandor. Pemberian upah disesuaikan dengan bidang yang ditanganinya seperti pimpinan diberikan gaji sebesar Rp. 550.000, bagian sekretaris/bendahara diberikan gaji sebesar Rp. 400.000, bagian pemasaran (sales) diberikan gaji sebesar Rp. 250.000

diluar bonus 2%, bagian mandor gajinya sebesar Rp. 9500/hari, dan bagian shangrai, penggilingan, dan pengemasan memiliki gaji sebesar Rp. 7000/hari.

3.2.3 Fungsi Pengarahan

Pengarahan atau inisiatif kegiatan merupakan fungsi manajemen yang mengarahkan tindakan agar betul-betul dilaksanakan. Hal ini meliputi pemberian perintah yang memperngaruhi cara berkomunikasi dan memberikan semangat atau motivasi dalam pelaksanaan untuk mencapai tujuan organisasi. Perintah adalah permintaan khusus yang diberikan untuk memulai bekerja dan dapat menjadi pedoman dalam pelaksanaannya (Sukamdiyo, 1996).

Pak Abbas selaku pimpinan di CV. Bassindo Bumi Sejahtera tidak rutin memberikan pengarahan kepada para karyawan namun beliau tidak segan-segan menegur karyawannya apabila tidak disiplin atau lalai dalam menjalankan tugas, namun dalam melakukan peneguran tidak dilakukan di depan karyawan, tetapi dilakukan secara personal pada orang tersebut.

3.2.4 Fungsi Koordinasi

Koordinasi bebarti penyatuan usaha dengan kegiatan-kegiatan dari semua pihak pada suatu perusahaan, dimaksudkan untuk mencapai tujuan-tujuan bersama dan untuk mengikuti kebijaksanaan-kebijaksanaan umum. Pengkoordinasian dapat diartikan sebagai jembatan penghubungan antara tindakan kelompok kerja untuk mengsinkronkan dan menyatukan langkah dalam pencapaian tujuan.

Setiap kegiatan yang ada pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera saling berkaitan atau berhubungan schingga diperlukan koordinasi yang baik antara para karyawan. Bentuk koordinasi yaitu menjalin komunikasi dengan para karyawan sehingga setiap keluhan atau saran-saran dari karyawan kemudian dibahas atau dicari jalan keluarnya bersama-sama. Dengan cara ini maka para karyawan merasa dihargai dan dibutuhkan keberadaannya sehingga menimbulkan rasa memiliki dan tanggung jawab yang tinggi.

3.2.5 Fungsi Pengawasan

Pengawasan merupakan langkah-langkah dalam mengukur hasil pekerjaan yang sudah dilakukan, membandingkan hasil yang telah dicapai dengan standar yang telah ditetapkan serta melakukan tindakan koreksi untuk memperbaiki jika terjadi penyimpangan dari standar tersebut (Swasta dan Sukatjo, 1991).

Pengawasan disini dilakukan langsung oleh mandor yang telah diberikan kepercayaan oleh pimpinan untuk melakukan pengawasan, sehingga pimpinan hanya sesekali melakukan kontroling atau pengawasan. Mandor disini mulai melakukan pengawasan dari proses sangrai sampai dengan pengemasan.

3.3 Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (marketing mix) adalah merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, dimana variabel-variabel yang ada dapat dikendalikan oleh perusahaan

untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. Bauran pemasaran ini terdiri dari himpunan variabel yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya. Kombinasi variabel pemasaran yang terdapat dalam pemasaran yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi (Sofyan Assauri, 1987).

a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar, untuk perhatian, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian, tempat, organisasi, dan gagasan atau buah pikiran (Assauri, 1987).

Produk yang dihasilkan oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera yaitu kopi Robusta dalam bentuk kopi bubuk dan kopi biji dengan ukuran 10 kg. Kemasan yang digunakan yaitu dari plastik yang tidak mudah melar dan cukup tebal dan setelah memasukkan kopi bubuk atau biji lalu ditimbang kemudian di press, sehingga kedap udara. Hal ini berguna agar produk tersebut dapat tahan lebih lama. Kopi bubuk dan biji yang dipasarkan tidak menggunakan atau mencantumkan merk pada kemasan, namun dalam izin usahanya menggunakan Merk Bintang Terang, tetapi lebih dikenal di pasaran dengan kopi Rappokalling.

b. Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk tertentu. Sedangkan menurut Philip Kotler (1990), bahwa harga adalah nilai pertukaran dari suatu produk atas jasa. Dengan demikian penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan, karena turut berpengaruh terhadap hasil penjualan.

Harga yang ada pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera terdiri dari berbagai macam harga yaitu untuk pemasaran dalam kota Makassar berbeda dengan di luar kota Makassar. Harga untuk dalam kota Makassar yaitu kopi bubuk Rp. 115.000/10 kg dan kopi biji Rp. 105.000/10 kg. Sedangkan harga untuk daerah di luar kota Makassar diberikan tambahan sebesar Rp. 500/kg.

c. Distribusi

Distribusi dapat diartikan sebagai saluran penjualan yang menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Dalam saluran penjualan dari suatu produk yang akan dipasarkan dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Saluran penjualan secara langsung yaitu dengan cara produk yang akan dipasarkan langsung di jual ke konsumen. Sedangkan saluran penjualan secara tidak langsung yaitu penjualan produk yang dihasilkan dengan menggunakan perantara (Sofyan Assauri, 1990).

CV. Bassindo Bumi Sejahtera dalam memasarkan produk yaitu kopi secara tidak langsung dengan menggunakan perantara yaitu pedagang pengecer yang berada di pasar-pasar tradisional. Namun ada juga konsumen langsung yang membeli langsung pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera.

d. Promosi

Kegiatan promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh pemasaran untuk mempengaruhi para konsumen, menciptakan permintaan atas produk itu dan selanjutnya dipelihara dan dikembangan (Sofyan Assauri, 1990).

Adapun cara promosi yang dilakukan oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera yaitu penyampaian dari seseorang (pelanggan/pengecer) yang satu ke pelanggan yang lain atau personal selling.

IV. PROBLEMATISASI DAN PENETAPAN SASARAN

Problematisasi suatu agrosistem merupakan suatu usaha untuk melihat, menilai, mengungkapkan masalah yang dihadapi atau yang terjadi guna mempermudah penyusunan rancangan masalah yang ditampilkan secara terperinci dan spesifik.

Masalah adalah situasi yang menentukan seseorang untuk bertindak dengan sepenuhnya atau sebagian tanggung jawabnya atau dengan kata lain ada sesuatu yang harus dikerjakan dan kitalah yang harus mengerajakannya.

Persoalan adalah perbedaan antara apa yang kita lihat dalam fakta sebagai suatu situasi pada waktu sekarang, dengan apa yang kita lihat dimasa mendatang untuk memenuhi sasaran kita. Untuk dapat memecahkan suatu persoalan perlu dilakukan suatu analisa yang berguna untuk dapat menemukan sebabnya diakhiri dengan pengambilan keputusan.

Dengan mengidentifikasi dan mengenal masalah yanga ada, maka kita dapat melihat situasi dalam agrosistem yang memerlukan suatu tindakan. Masalah dapat dibagi 2 yaitu persoalan dan kendala. Persoalan adalah suatu masalah yang timbul, dimana masalah tersebut masih dapat diatasi atau dicegah sehingga dapat melancarkan jalannya usaha. Sedangkan kendala merupakan masalah yang tidak adapat diatasi atau

dicegah tetapi dapat diberikan perlakuan sehingga mengurangi akibat yang ditimbulkan.

Problematisasi situasi agrosistem ini terdiri dari beberapa tahap yaitu tahap posisi penilaian dan dasar pertimbangan, inventarisasi masalah, menentukan masalah utama dan strukturisasi masalah.

4.1 Posisi Penilaian dan Dasar Pertimbangan

Ada dua hal yang mendasari suatu penilaian situasi, yaitu menentukan posisi penilaian dan dasar pertimbangan atau fokus penilaian. Sebelum menentukan posisi, terlebih dahulu kita harus mengetahui bahwa dari posisi mana yang harus kita gunakan untuk memberikan kemudahan dalam menilai situasi yang terjadi dalam agrosistem.

Dalam penentuan posisi penilaian situasi agrosistem, ada tiga kriteria dan pendekatan yang dilakukan, yaitu apakah menilai persoalan itu dari kacamata pengusaha, menggunakan sudut pandang kita sendiri sebagai pengusaha, serta menggunakan sudut pandang kombinasi antara pandangan pengusaha dan pendangan kita sebagai manajer. Untuk menilai dan mengungkapkan problematisasi usaha kasus, posisi penulis adalah sebagai manajer dan dapat dianggap manajer yang diupah oleh pengusaha untuk mempertimbangkan aspirasi-aspirasi usaha.

Pada proses agrosistem kasus, problematisasi dititik beratkan pada persoalan-persoalan yang dihadapi dalam kegiatan pemasaran, dengan pertimbangan ini dianggap sesuai, sebab pemasaran merupakan aspek

yang memegang peranan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan dan bagian yang menghubungkan produsen dan konsumen baik dari segi ekonomi maupun dari dimensi sosial.

4.2 Identifikasi Masalah

Pengenalan masalah dimaksudkan agar kita dapat melihat suatu situasi dalam agrosistem yang diperlukan dalam pengambilan suatu tindakan, dimana pengenalan masalah ini akan mengabaikan rasa ketidakpuasan terhadap apa yang diinginkan.

Masalah adalah situasi yang memerlukan kita untuk bertindak dengan sepenuhnya atau sebagian yang menjadi tanggungjawab kita. Atau dengan kata lain ada sesuatu yang harus kita kerjakan dan kitalah yang harus mengerjakannya.

Penentuan masalah dalam menganalisis permalasahan perlu memperhatikan beberapa hal diantaranya merumuskan masalah, mencatat setiap masalah yang nyata dan bukan merupakan khayalan dan perkiraan yang timbul dimasa depan, kemudian dari data-data tersebut yang dianggap penting dituliskan pada sebuah kartu masalah yang disebut kartu merah.

Untuk lebih jelasnya, maka inventarisasi permasalahan yang dihadapi oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada urutan permasalahan berikut ini :

1. Pendapatan Rendah

   Pendapatan industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera rata-rata diperoleh hanya Rp. 4.124.975

2. Volume Penjualan Rendah

   Pada industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera volume penjualan rendah yaitu rata-rata 1750 kg/bulan

3. Produksi Terbatas

   Rata-rata produksi yang dihasilkan untuk kopi biji 1750 kg/bulan, dimana untuk kopi biji sebanyak 1.400 kg dan kopi bubuk sebanyak 350 kg.

4. Proses Produksi Tiap Minggu Kurang (1 minggu sekali)

   Produksi yang dilakukan pada perusahaan hanya seminggu sekali.

5. Kurangnya Peralatan Produksi (mesin penggilingan 1 unit)

   Peralatan yang berupa mesin penggilingan yang ada diperusahaan hanya 1 unit, dimana mesin giling tersebut digunakan juga untuk melakukan penggilingan jagung.

6. Bahan baku terbatas

   Bahan baku yang diperoleh dari daerah terbatas karena kopi ini bersifat musiman sehingga hanya pada waktu tertentu dapat diperoleh.

7. Pemasok bahan baku kurang

   Pemasok bahan baku hanya 2 orang yaitu di daerah Polmas dan Enrekang, dimana perusahaan hanya bergantung pada kedua pemasok tersebut.

Tabel 4. Fakta, Masalah, dan Sasaran Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001.

No.	Fakta	Masalah	Sasaran
1.	Pendapatan yang diperoleh yaitu : Rp. 4.124.975,-	Pendapatan Rendah	Pendapatan Meningkat Rp. 23.090.100,-
2.	Rata-rata volume penjualan perusahaan yaitu 1750 kg/bulan	Volume Penjualan Rendah	Volume penjualan meningkat menjadi 7800 kg /bulan.
3.	Rata-rata produksi yang dihasilkan oleh perusahaan yaitu 1750 kg/bln : (Kopi Biji : 1395 kg/bulan) (Kopi Bubuk : 355 kg/bulan)	Produksi Terbatas (1750 kg/bulan)	Produksi Meningkat yaitu sebesar 7800 kg/bulan : (Kopi Biji : 6240 kg/bln) (Kopi Bubuk : 1560 kg/bln)
4.	Perusahaan sangat tergantung pada kedua pemasok bahan baku tersebut sehingga sering kekurangan bahan baku	Bahan Baku Terbatas	Bahan baku mencukupi
5.	Pemasok bahan baku berasal dari kedua pemasok bahan baku yaitu Polmas dan Enrekang.	Pemasok Bahan Baku Kurang (2 orang)	Pemasok bahan baku bertambah (4 orang)
6.	Proses produksi yang dilakukan pada perusahaan hanya sekali seminggu	Proses Produksi Tiap Minggu Kurang (1 minggu sekali)	Siklus Produksi Tiap Minggu meningkat (2 kali seminggu)
7.	Dalam melakukan proses produksi perusahaan hanya menggunakan 1 unit mesin giling, dimana mesin tersebut juga digunakan untuk melakukan penggillingan jagung	Kurangnya Peralatan Produksi (mesin penggilingan 1 unit)	Bertambahnya Peralatan Produksi (mesin penggilingan)

4.3 Menentukan Masalah Utama

Masalah yang menentukan keberhasilan suatu perusahaan adalah masalah utama, dimana masalah tersebut ditentukan dengan cara kompetisi gugur. Masalah utama yang terdapat pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera tidak ditetapkan secara langsung, tetapi ditentukan melalui proses kompetisi yaitu dengan cara :

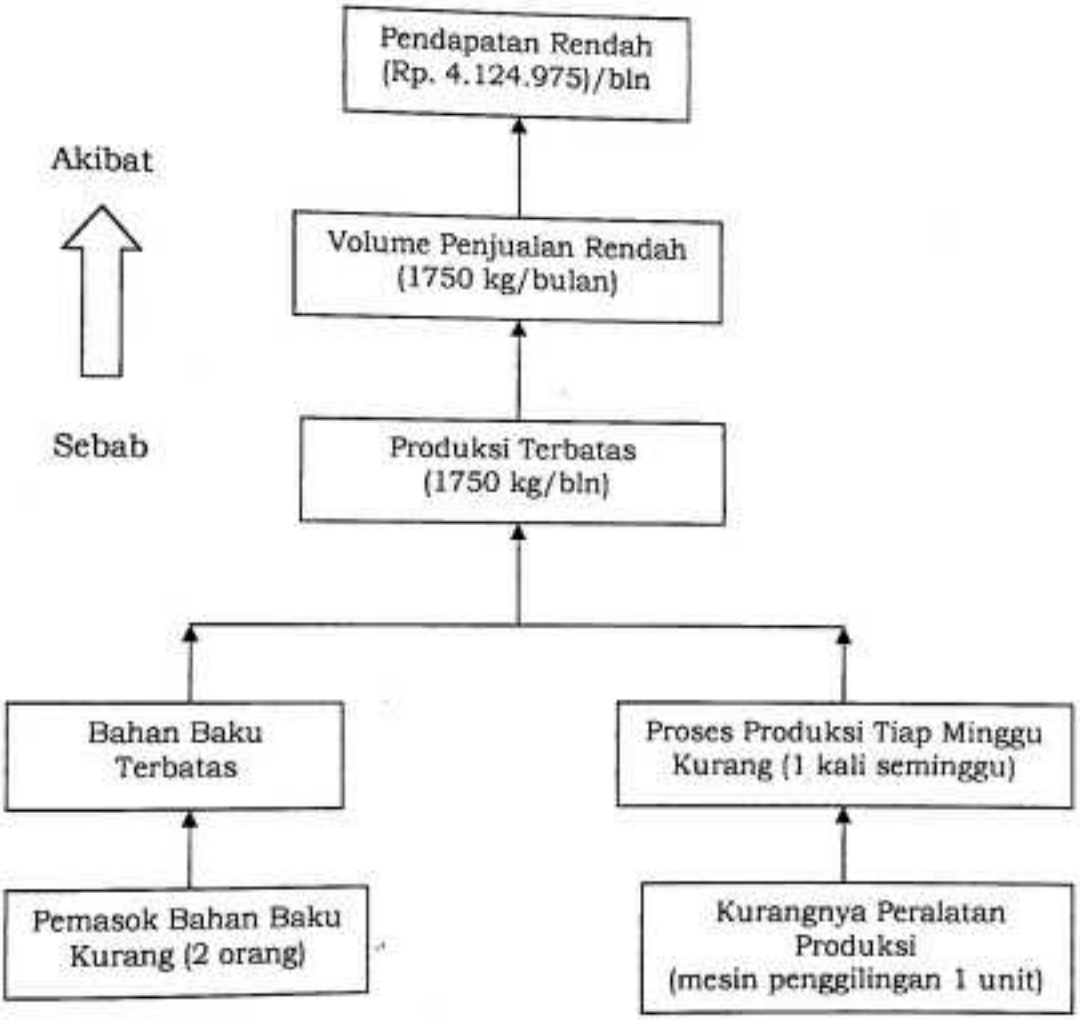
1. Masalah-masalah yang terdapat pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera dibandingkan antara masalah yang satu dengan masalah yang lainnya, dengan cara sistem kompetisi penuh seperti diperlihatkan pada masalah-masalah (kartu merah) tersebut kepada responden sambil bertanya dan bertukar pendapat yang mana dianggap paling penting dari masalah-masalah yanga ada.
2. Masalah-masalah tersebut dibandingkan, sehingga sebuah masalah yang keluar sebagai pemenang. Masalah yang menjadi pemenang inilah yang menjadi masalah utama pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera pada saat itu, sedangkan masalah-masalah lainnya merupakan penyebab yang menimbulkan masalah utama dan ada beberapa masalah yang tidak mempunyai hubungan sebab akkibat.
3. Masalah yang sudah dinyatakan gugur dapat dikesampingkan untuk sementara. Jika suatu saat masalah tersebut dapat dihubungkan, maka masalah yang sudah gugur dapat disisipkan atau disatukan pada masalah yang sudah ada sebagai penyebab atau akibat.

4.4 Strukturisasi Masalah

Strukturisasi masalah merupakan diagram pohon persoalan yang menggambarkan masalah utama, penyebab masalah dan akibat yang timbul dari persoalan utama.

Beberapa masalah merupakan rangkaian masalah yang saling terkait antara masalah yang satu dengan masalah yang lainnya. Olch karena itu untuk mempermudah di dalam menganalisis masalah yang dalam hal ini merupakan permasalahan inti, maka langkah yang dilakukan yaitu menggunakan diagram permasalahan yang menunjukkan hubungan sebab akibat.

Untuk lebih jelasnya diagram pohon masalah pada usaha pemasaran kopi di CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Struktur Pohon Masalah Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.

4.5 Menetapkan Sasaran

Analisis sasaran merupakan suatu kegiatan analisis yang bertujuan untuk memecahkan persoalan yang dihadapi oleh perusahaan sehingga nantinya perusahaan dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan, yang

mana pada bagian ini akan mempositifkan masalah yang dihadapi oleh perusahaan, sehingga akan memperlihatkan gambaran antara tindakan dan sasaran yang harus dicapai oleh perusahaan.

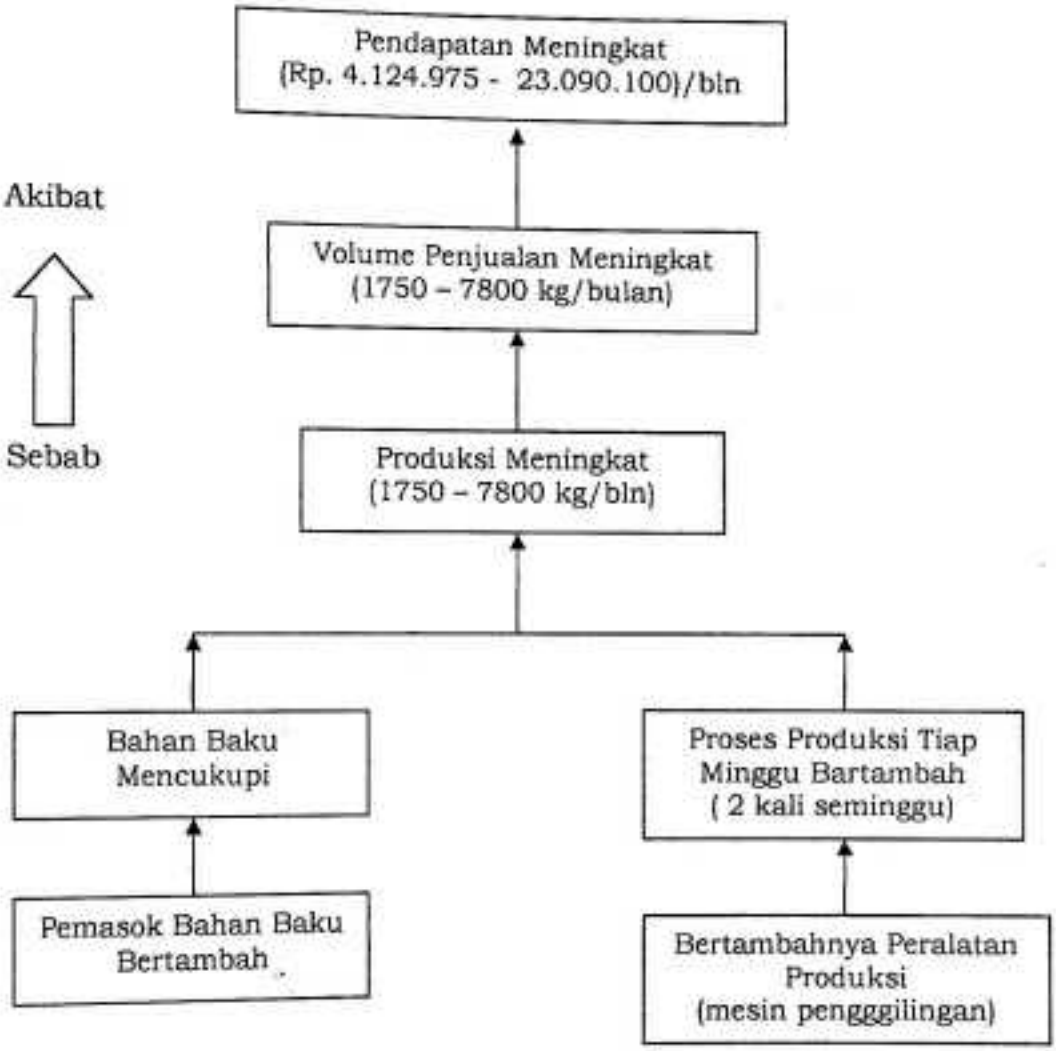
Masalah-masalah yang telah dipaparkan sebelumnya akan dipositifkan untuk memperoleh sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan kasus yang dituliskan pada kartu kuning. Adapun sasaran yang ingin dicapai yaitu :

1. Pendapatan Meningkat
2. Volume Penjualan Meningkat
3. Produksi Meningkat
4. Bahan Baku Mencukupi
5. Pemasok Bahan Baku Bertambah
6. Proses Produksi Tiap Minggu Bertambah
7. Bertambahnya Peralatan Produksi

4.6 Strukturisasi Sasaran

Struktur analisis sasaran atau tujuan mungkin berbeda dengan analisis permasalahan, dimana pernyataan terdahulu mungkin perlu dihapus atau dirumuskan kembali serta tujuan-tujuan baru mungkin perlu ditambah apabila hal ini bersangkut paut dan penting untuk mencapai tujuan tertentu di dalam analisia tujuan. Struktur analisis tujuan mengikuti arus pemikiran tindakan hasil dalam suatu diagram.

Untuk lebih jelasnya strukturisasi sasaran pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Struktur Pohon Sasaran Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.

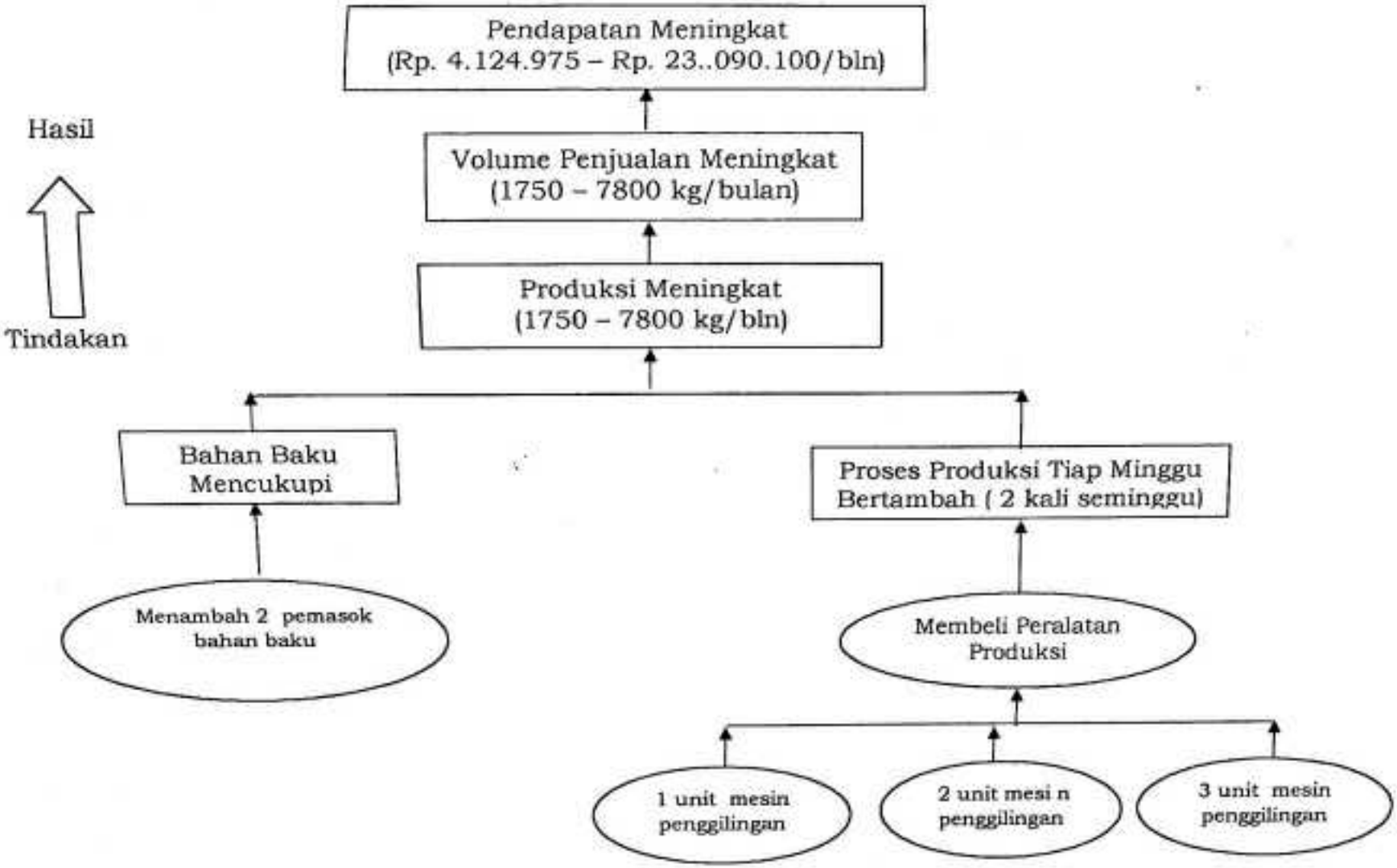
V. DESAIN TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA

5.1 Strukturisasi Alternatif Tindakan

Untuk mencapai sasaran utama, maka sangat perlu dilakukan tindakan-tindakan atau kegiatan. Tindakan-tindakan tersebut pada dasarnya tidak dapat mempengaruhi sasaran utama secara langsung, akan tetapi tindakan tersebut akan berpengaruh langsung terhadap usaha pencapaian antara. Apabila sasaran antara telah tercapai maka diharapkan sasaran utamapun akan tercapai. Sedangkan untuk penentuan tindakan-tindakan sangat perlu dilaksanakan guna mencapai sasaran utama.

1. Untuk sasaran antara *"Bahan Baku Mencukupi"* maka tindakan yang dapat dilakukan yaitu *"Menambah 2 Pemasok Bahan Baku"*
2. Untuk sasaran antara *"Proses Produksi Tiap Minggu Bertambah"* maka tindakan yang dapat dilakukan adalah membeli peralatan produksi (mesin penggilingan), dengan alternatif-alternatif tindakan yaitu 1 unit mesin penggilingan, 2 unit mesin penggilingan, 3 unit mesin penggilingan.

Untuk lebih jelasnya mengenai analisis alternatif tindakan disajikan dalam bentuk gambar dibawah ini :



Gambar 7. Struktur Pohon Alternatif Tindakan Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Scjahtera, Makassar 2001.

5.2 Alternatif Keputusan

Analisis keputusan adalah suatu prosedur sistematis yang didasarkan pada pola pikir yang digunakan dalam penentuan pilihan dan berguna untuk memusatkan perhatian pada permasalahan yang menjadi prioritas utama. Selain dari itu analisis keputusan yang juga mencoba untuk menjawab tindakan apa yang mesti diambil dalam upaya memecahkan persoalan yang dihadapi. Analisis keputusan digunakan untuk memilih alternatif tindakan yang terbaik dan dapat mewakili tindakan lain.

Dalam melakukan analisis keputusan, maka empat hal yang harus dilakukan yaitu :

a. Merumuskan pernyataan keputusan
b. Membuat alternatif keputusan
c. Menetukan kriteria keputusan
d. Evaluasi alternatif

Sesuai dengan alternatif tindakan yang diuraikan maka ada beberapa alternatif tindakan yang akan dilakukan untuk mancapai sasaran antara yaitu :

- Analisis keputusan untuk tindakan : "*Membeli Peralatan Produksi (mesin pengilingan)*".
  a. Pernyataan Keputusan : Menentukan jumlah peralatan produksi (mesin penggilingan) yang akan dibeli.

b. Alternatif Keputusan :

- 1 unit mesin pengggilingan (A^1)
- 2 unit mesin penggilingan (A^2)
- 3 unit mesin penggilingan (A^3)

c. Kriteria Keputusan :

- Efisiensi Biaya (K^1)
- Keefektifan mesin (K^2)

d. Evaluasi Alternatif :

Evaluasi alternatif tindakan dapat dilihat pada Tabel 5 dan 6.

Tabel 5. Evaluasi Alternatif Tanpa Bobot dengan Kriteria Membeli Peralatan Produksi (mesin penggilingan) Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera Makassar, 2001.

Kriteria / Alternatif	(K^1) (0,55)	(K^2) (0,45)
A^1	0,40	0,40
A^2	0,30	0,35
A^3	0,30	0,25
Jumlah	1,00	1,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Tabel 6. Evaluasi Alternatif Bobot Dengan Kriteria Membeli Peralatan Produksi (mesin penggilingan) Pada Industri Pengolahan Kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera Makassar, 2001.

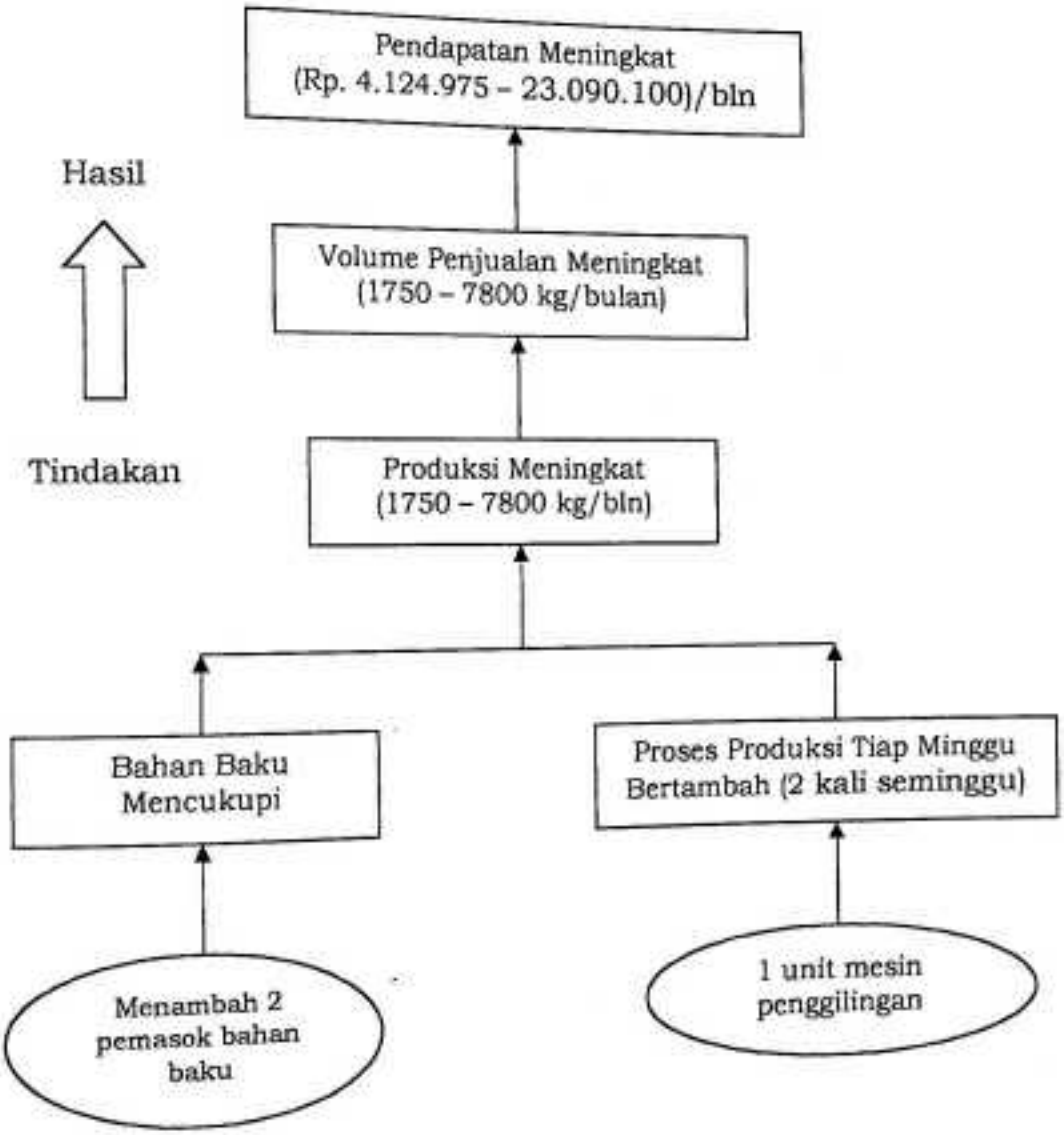
Kriteria / Alternatif	(K^1)	(K^2)	Jumlah
A^1	0,22	0,18	0,4
A^2	0,165	0,1575	0,3225
A^3	0,165	0,1125	0,2775
Jumlah	0,55	0,45	1,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Dari hasil analisis Tabel 5 dan 6 menunjukkan bahwa dari ketiga alternatif yang ada, setelah dilakukan evaluasi makan alternatif yang terpilih yaitu A^1 = *1 unit mesin penggilingan* dengan nilai yang tertinggi yaitu 0,4. Jadi yang terbaik untuk dipilih dalam membeli peralatan produksi sebanyak 1 unit mesin penggilingan.

5.3 Struktur Tindakan Terpilih

Berdasarkan analisa keputusan yang telah dilakukan, maka tindakan-tindakan yang terpilih yaitu membeli mesin penggilingan 1 unit dan membuat kontrak kerjasama dengan pemasok bahan baku. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Struktur Tindakan Terpilih Pada Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001.

5.4 Matriks Rencana Pengembangan Usaha

Matriks rencana pengembangan proyek adalah sutau usaha untuk mengembangkan rancangan proyek yang dapat memberikan suatu

ringkasan mengenai rancangan proyek tersebut dalam bentuk sebuah matriks.

Matriks perencanaan proyek menerangkan mengapa proyek dilaksanakan (maksud dan sasaran proyek), apa yang ingin dihasilkan oleh proyek (hasil-hasil kerja proyek), bagaimana proyek akan bekerja untuk mencapai hasil-hasil yang dinginkan (kegiatan proyek). Faktor-faktor di luar pengaruh pengelolaan proyek yang perlu diawasi demi keberhasilan proyek (asumsi-asumsi penting), bagaimana keberhasilan proyek dapat dinilai secara obyektif (indikator-indikator obyektif), dari mana data yang diperlukan untuk menilai keberhasilan secara obyektif dapat diperoleh (sumber-sumber pembuktian) dan berapa sarana dan biaya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan.

Pada tahap ini, struktur alternatif tindakan terpilih dijabarkan ke dalam matriks perencanaan. Pada matriks ini masing-masing tingkatan tujuan diidentifikasi, menentukan ukuran tercapainya tujuan, sistem informasi pengendalian manajerial, menetukan sarana yang diperlukan dan besarnya biaya yang digunakan untuk mendukung tindakan.

Matriks perencanaan proyek pengembangan industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera Makassar, 2001.

MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA

Nama Perusahaan : CV. Bassindo Bumi Sejahtera
Nama Proyek : Manajemen Pemasaran Kopi

URAIAN TUJUAN SESUAI TINGKATAN	UKURAN TERCAPAINYA TUJUAN	SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN
A1. Dampak - Pendapatan Meningkat - Volume Penjualan Meningkat	**A2.** Rp. 4.124.975 – Rp. 23.090.100,- Dari 1750 – 7800 kg/bulan	**A3.** Sistem Informasi Bagian Keuangan Sistem Informasi Bagian Pemasaran
B1. Sasaran Utama Produksi Meningkat	**B2.** Dari 1750 – 7800 kg/bulan	**B3.** Sistem Informasi Bagian Produksi
C1. Sasaran Antara - Proses Produksi Tiap Minggu Bertambah - Bahan Baku Mencukupi	**C2.** - Dari 1 kali tiap minggu – 2 kali tiap minggu - Bahan baku kurang menjadi bahan baku mencukupi	**C3.** Sistem Informasi Bagian Produksi Sistem Informasi Bagian Produksi
Khusus : Tindakan	**Sarana yang Diperlukan**	**Biaya (Rp)**
D1. - Membuat kontrak kerjasama dengan pemasok bahan baku - 1 unit mesin penggilingan	**D2.** - Kertas - Biaya	**D3.** 20.000 4.000.000

5.5 Rencana Kerja Pengembangan Usaha

Rencana kerja pengembangan agrosistem adalah rincian lebih lanjut dari informasi yang didapatkan dalam matriks perencanaan proyek.

Rencana kerja pengembangan proyek ini mmerupakan aplikasi dari tindakan yang telah dirumuskan, mengenai pelaksanaan setiap tindakan yang dituangkan dalam format yang memuat siapa penanggung jawab kegiatan, apa yang diharapkan (hasil) dari kegiatan dan kapan memulai dan berakhirnya kegiatan yang dilaksanakan.

Untuk lebih jelasnya mengenai rencana kerja pengembangan agrosistem pada industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Rencana Kerja Proyek Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera Di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

Tindakan Per Sasaran Antara	Penanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan (12 bln)											
			7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
• Bahan Baku Mencukupi - Menambah 2 pemasok bahan baku	Pimpinan (Ir. Abbas)	Agar bahan baku selalu tersedia		√										
• Proses Produksi Tiap Minggu Bertambah - 1 unit mesin pengggilingan	Pimpinan	Agar produksi dapat ditingkatkan		√										

5.6 Analisa Persoalan Potensial

Analisis persoalan potensial adalah upaya untuk melihat kemasa depan dengan berdasarkan apa yang ada pada saat ini kemudian untuk mencoba menentukan atau merumuskan tindakan-tindakan yang perlu

diambil dan memikirkan suatu tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan-perosoalan yang mungkin timbul dari setiap tindakan yang diambil tersebut.

Charles H. Kepner dan Benyamin B. Tregoe (1985), mengemukakan bahwa analisis persoalan potensial adalah merupakan suatu prosedur kerja yang memungkinkan kita memasuki masa depan dengan melihat apa yang terkandung didalamnya, untuk kemudian kembali ke masa kini dan mengambil tindakan selagi masih memungkinkan.

Dalam alternatif persoalan potensial,, ada beberapa langkah-langkah yang harus ditempuh yaitu :

1. Pernyataan Rencana Kegiatan

   Pernyataan rencana kegiatan diperlukan untuk memberikan arah dan tujuan dari alternatif terpilih sebagai jawaan terhadap persoalan yang timbul.

2. Skenario Pelaksanaan Kegiatan

   Skenario pelaksanaan kegiatan disusun berdasarkan urutan atau tahap kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencaapai sasaran dalam pernyataan rencana kegiatan.

3. Identifikasi Tahap Rawan

   Mengidentifikasi tahap rawan adalah langkah dari kegiatan yang mudah mengalami kegagalan. Serangan yang terjadi dapat menjadi hambatan bagi kelangsungan skenario kegiatan yang akan dilakukan.

4. Identifikasi Persoalan Potensial Khusus

Persoalan potensial khusus adalah persoalan yang dihadapi pada tahap rawan dari setiap kegiatan yang merupakan persoalan yang paling mendasar.

5. Identifikasi Sebab-sebab Persoalan Potensial Khusus

Setiap persoalan potensial khusus yang ditemukan tahap rawan pelaksanaan keputusan harus dapat diidentifikasi penyebabnya. Dengan adanya identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus ini maka diharapkan bahwa kita adakan dapat melakukan tindakan pencegahan dan penanggulangan.

6. Tindakan Pencegahan

Tindakan pencegahan dimaksudkan untuk menghilangkan sebahagian atau keseluruhan sebab yang timbul dari satu persoalan potensial. Jika tindakan ini dapat dilaksanakan, maka diharapkan bahwa hasil yang diperoleh dibandingkan melalui tindakan penanggulangan.

7. Tindakan Penanggulangan

Tindakan penanggulangan dimaksudkan sebagai langkah terakhir apabila tindakan pencegahan tidak dapat lagi dilakukan. Hal ini dilakukan pada hal-hal yang sekiranya tidak dapat lagi dicegah. Tindakan penanggulangan ini lebih bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan.

Untuk lebih jelasnya analisis persoalan potensial dapat dilihat pada uraian dalam Tabel 9.

Tabel 9. Analisis Persoalan Potensial Industri Pengolahan Kopi Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

Pernyataan Rencana Kegiatan	Langkah-langkah Pelaksanaan Kegiatan	Identifikasi Daerah Rawan	Identifikasi Persoalan Potensial Khusus	Penyebab	Tindakan	
					Pencegahan	Penanggulangan
Menambah 2 pemasok bahan baku	- Melakukan survey	waktu	Membutuhkan waktu yang lama	Belum mengetahui dan mengenal daerah tersebut	Mencari informasi tentang daerah tujuan pada orang lain	Menghubungi pemasok bahan baku untuk mengetahui daerah tersebut
	- Menghubungi pemasok	Sulitnya bertemu dengan pemasok tersebut	Pemasok tersebut sibuk	Aktivitas pemasok padat dan sering keluar daerah	Membuat janji	Menghubungi pemasok setiap saat
	- Melakukan kontrak kerjasama	Persetujuan kontrak	Kontrak kerjasama ditolak	Tidak tercapainya kesepakatan	Melakukan negosiasi	Membuat kontak kerjasama sesuai hasil negosiasi
1 unit mesin penggilingan	- Menyiapkan dana	Dana	Dana terbatas	Dana investasi ke peralatan kurang	Melakukan pinjaman dana bank	Melakukan pembelian mesin secara kredit
	- Survey harga ke toko-toko	Harga	Harga peralatan mahal	Tidak stabilnya perekonomian	Membeli peralatan bekas	Mencari toko yang lebih murah

VI. UJI COBA DAN EVALUASI

6.1 Uji Coba

Desain tindakan yang akan dirumuskan perlu dilakukan uji dan implementasi. Tindakan-tindakan yang telah diprogramkan dalam matriks perencanaan terjadwal dalam rencana kerja pengembangan agrosistem. Adapun kegiatan-kegiatan tersebut adalah :

1. Membuat Kontrak Kerjasama dengan Pemasok Bahan Baku

   Tahapan-tahapan uji coba yang akan dilaksanakan untuk membuat kontrak kerjasama dengan pemasok bahan baku adalah :

   a. Melakukan survey
   b. Menghubungi pemasok
   c. Membuat perjanjian (kontrak kerja)

2. 1 unit mesin penggilingan

   Tahapan-tahapan uji coba yang akan dilaksanakan untuk 1 unit mesin penggilingan adalah :

   a. Menyiapkan dana
   b. Survey harga ke toko-toko

6.2 Evaluasi

Evaluasi bertujuan untuk mengetahui apakah yang dilaksanakan dapat memberikan dampak yang positif atau sebaliknya. Dan dalam pelaksanaannya masih banyak ditemui kendala-kendala yang sulit diatasi.

Kemudian hasil evaluasi dilihat pada jadwal kerja terealisasi serta sasaran dan fakta.

6.2.1 Jadwal Kerja Terealisasi

Tabel 10. Jadwal Kerja Terealisasi yang Diimplementasikan oleh Industri Pengolahan Kopi Robusta CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.

Tindakan Per Sasaran Antara	Penanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan (12 bln)											
			7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
• Bahan Baku Mencukupi - Menambah 2 pemasok bahan baku	Pimpinan (Ir. Abbas)	Agar bahan baku selalu tersedia			√									
• Proses Produksi Tiap Minggu Bertambah - 1 unit mesin penggilingan	Pimpinan	———												

6.2.2 Sasaran dan Fakta Terealisasi

Tabel 11. Fakta Sebelum Tindakan, Sasaran dan Fakta Tercalisasi Selama Sesudah Tindakan Pemasaran Kopi Robusta Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, Makassar 2001.

No.	Fakta Awal (Sebelum Tindakan)	Fakta Sekarang (Setelah tindakan)	Sasaran yang akan datang
1.	Pendapatan rata-rata perusahaan rendah Rp. 4.124.975/bulan	Pendapatan yang diperoleh Rp. 6.204.200/bln	Pendapatan meningkat menjadi Rp. 23.090.100/bln
2.	Volume penjualan kopi hanya sekitar 1750 kg/bln	Volume penjualan sebesar 2450 kg/bln	Hasil penjualan target 7800 kg/bulan
3.	Produksi terbatas (rata-rata 1750 kg/bulan)	Produksi yang dihasilkan sebesar 2450 kg/bulan	Produksi yang ditargetkan 7800 kg/bulan
4.	Bahan baku terbatas	Bahan baku mencukupi	Bahan baku selalu tersedia
5.	Pemasok bahan baku kurang	Bertambahnya 2 pemasok bahan baku	Pemasok bahan baku
6.	Proses produksi tiap minggu kurang (1 kali seminggu)	Proses produksi tiap minggu bertambah (2 kali seminggu)	Produksi dilakukan setiap hari
7.	Kurangnya peralatan produksi (1 unit mesin giling)	Belum bertambahnya peralatan produksi	Bertambahnya peralatan produksi (menjadi 2 unit mesin giling)

6.2.3 Analisis Biaya dan Pendapatan Setelah Tindakan

Analisis biaya dan pendapatan setelah tindakan menggambarkan, berapa peningkatan yang diperoleh setelah melakukan tindakan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui berapa kenaikan dari sebelum adanya tindakan maupun setelah adanya tindakan, maka untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Analisis Biaya dan Pendapatan Sesudah Tindakan Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera Di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

No.	Uraian	Jumlah/kg	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan :			
	• Dalam Kota			
	➢ Kopi Biji	1078	10.000	10.780.000
	➢ Kopi Bubuk	269	11.000	2.959.000
	• Luar Kota			
	➢ Kopi Biji	882	10.500	9.261.000
	➢ Kopi Bubuk	221	11.500	2.541.500
	Total	2450		25.541.500
2.	Biaya Variabel :			
	• Biji Kopi Robusta	2450	5.000	12.250.000
	• T. Kerja Tidak Tetap	7 orang		412.000
	• Kemasan	7 kg	11.000	77.000
	• Bahan Bakar	980 Ltr	450	441.000
	• Rekening Telepon			500.000
	• Rekening Listrik			1.350.000
	• Biaya Pemasaran			1.250.000
	• Biaya Promosi			20.000
	• Bonus 2% untuk sales dari total penjualan			510.830
	Total			16.810.830
3.	Biaya Tetap	3 orang		1.200.000
	• Gaji T. Kerja Tetap			337.076
	• Penyusutan Alat			300.000
	• PBB			1.837.076
	Total			18.647.906
	Total Biaya (2 + 3)			6.893.594
4.	Laba Kotor (1 – 4)			689.359,4
5.	Pajak (10%)			6.204.234,6
6.	Laba Bersih			

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

VII. REFLEKSI

Setelah melakukan praktik lapang pada industri pengolahan kopi CV. Bassindo Bumi Sejahtera, penulis memperoleh pelajaran penting baik ditinjau dari segi teoretik, metodologik, dan etik, pelajaran-pelajaran penting itu adalah :

7.1 Teoretik

1. *Peranan pedagang pengecer sangat dirasakan manfaatnya oleh perusahaan dalam memasarkan kopi*

   Pedagang pengecer disini sebagai perantara dalam mendistribusikan produk (kopi) ke konsumen sangat besar peranannya, karena pedagang pengecer merupakan satu-satunya perantara agar produk dapat langsung diterima oleh konsumen, tanpa adanya pedagang pengecer maka konsumen akan sulit memperoleh produk (kopi) tersebut.

2. *Produk yang dihasilkan sebaiknya juga menggunakan kemasan kecil*

   Produk yang dihasilkan oleh CV. Bassindo Bumi Sejahtera yaitu kopi biji dan bubuk semunya menggunakan kemasan 10 kg, hal ini menyebabkan ketergantungan perusahaan kepada pedagang pengecer sehingga konsumen yang ingin membeli kopi dengan kemasan kecil pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera tidak terpenuhi. Untuk itu agar semua kebutuhan konsumen dapat terpenuhi maka kemasan kecil dari kopi biji dan bubuk sangat diperlukan.

3. *Keuntungan yang sedikit tapi prosesnya cepat lebih baik, bila dibandingkan dengan keuntungan yang besar namun prosesnya sangat lambat.*

   Sebaiknya dalam menjalankan usaha kita harus belajar pada orang China dimana dalam berusaha tidak langsung ingin memperoleh keuntungan yang besar tapi mereka secara perlahan-lahan memaksimalkan keuntungan yang kecil dengan mempercepat proses pemutaran modalnya.

4. *Pengambilan keputusan dan tindakan yang tepat terhadap masalah-masalah yang dihadapi pada pemasaran kopi akan mempengaruhi kelancaran dan perkembangan usaha.*

   Sukses seseorang dalam melakukan suatu usaha biasanya ditentukan oleh kemampuannya mengambil keputusan yang tepat dalam mengoperasiakan perusahaannya. Keputusan-keputusan yang tepat sangat dibutuhkan misalnya promosi melalui selebaran, membuat merk pada kemasan dan membuat standarisasi mutu bahan baku.

7.2 Metodologik

Dengan menggunakan metode PAR pada Praktik Lapang maka pelajaran atau pengalaman penting dapat diperoleh sebagai berikut

1. Kegiatan praktik lapang dengan menggunakan metode PAR dapat melatih diri dalam menganalisa suatu problematisasi pada suatu objek penelitian.
2. Metode PAR merupakan metode belajar yang dapat mempelajari kasus secara mendalam, menentukan alternatif tindakan dan

tindakan terpilih sehingga memberikan pengalaman belajar yang berguna untuk masa yang akan datang.

7.3 Etik

Kegiatan praktik lapang ini sangat menunjang dalam hal sikap seorang mahasiswa terhadap mitra belajar untuk menjaga citra almamaternya. Dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan agrosistem kasus dapat membentuk sikap perilaku sehingga nilai etika dapat dijunjung tinggi seperti saling menghargai dan saling menghormati serta adanya sikap kejujuran, keikhlasan dalam melaksanakan suatu tugas akan menciptakan hubungan yang saling menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri Sofyan, 1987. *Manajemen Pemasaran.* Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.

_____, 1990. *Manajemen Produksi.* Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Yogyakarta.

Dasuki, Alex, 1992. *Manajemen Pemasaran.* Penerbit Alfabeta, Bandung

Gitosudarmo, 1994. *Manajemen Pemasaran.* Penerbit BPFE. Yogyakarta

Handoko, 1985. *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia.* Liberty, Yogyakarta.

_____, 1986. *Manajemen Pemasaran II.* Penerbit oleh BPEF, Yogyakarta.

Kadarman, A. M, 1984. *Pengantar Ilmu Manajemen.* Penerbit PT. Gramedia, Jakarta.

Kepner, Charles H dan Tragoe Benyamin B, 1985. *Manajer yang Rasional.* Erlangga, Jakarta.

Kotler Philip, 1992. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian.* Penerbit Erlangga, Jakarta

_____, 1993. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian.* Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Mursid M, 1993. *Manajemen Pemasaran.* Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.

Retnandari dan Moeljarto Tjokrowinoto, 1991. *Kopi, Kajian Sosial Ekonomi.* Penerbit Aditya Media, Yogyakarta.

Soekartawi, 1988. *Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian.* Rajawali Pers, Jakarta.

Soemarwoto, O., 1997. *Analisis Mengenai Dampak Lingkungan.* Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.

Sukamdiyo, 1996. *Manajemen Koperasi.* Penerbit Erlangga, Jakarta.

Suratmo, G., 1990. *Analisis Dampak Lingkungan.* Penerbit Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

Suryana, A. S., 1998. *Participatory Action Research.* Program Ekstensi, Fakultas Pertanian dan Kehutanan. Universitas Hasanuddin.

Swastha B dan Sukatjo, 1991. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern.* Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Swastha, B dan Irawan, 1990 *Manajemen Pemasaran Modern.* Edisi II, Cetakan ke 4. Penerbit Liberty, Yogyakarta.S

Lampiran 1. Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan Juli pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

No.	Uraian	Jumlah/kg	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan :			
	• Dalam Kota			
	➢ Kopi Biji	704	10.500	7.392.000
	➢ Kopi Bubuk	176	11.500	2.024.000
	• Luar Kota			
	➢ Kopi Biji	576	11.000	6.336.000
	➢ Kopi Bubuk	144	12.000	1.728.000
	Total	1600		17.480.000
2.	Biaya Variabel :			
	• Biji Kopi Robusta	1600	5.500	8.800.000
	• Gaji T. K. Tidak Tetap	7 orang		206.000
	• Kemasan	5 kg	11.000	55.000
	• Bahan Bakar	640 ltr	450	288.000
	• Rekening Telepon			300.000
	• Rekening Listrik			800.000
	• Biaya Pemasaran			750.000
	• Bonus 2% untuk sales dari total penjualan			349.600
	Total			11.548.600
3.	Biaya Tetap			
	• Gaji T. Kerja Tetap	3 orang		1.200.000
	• Penyusutan Alat			337.076
	• PBB			300.000
	Total			1.837.076
	Total Biaya (2 + 3)			13.385.676
4.	Laba Kotor (1 – 4)			4.094.324
5.	Pajak (10%)			409.432,4
6.	Laba Bersih			3.684.891,6

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Lampiran 2. Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan Agustus pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

No.	Uraian	Jumlah/kg	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan :			
	• Dalam Kota			
	➢ Kopi Biji	763	10.000	7.630.000
	➢ Kopi Bubuk	203	11.000	2.233.000
	• Luar Kota			
	➢ Kopi Biji	600	10.500	6.300.000
	➢ Kopi Bubuk	159	11.500	1.828.500
	Total	1725		17.991.500
2.	Biaya Variabel :			
	• Biji Kopi Robusta	1725	5.000	8.625.000
	• Gaji T. K. Tidak Tetap	7 orang		257.500
	• Kemasan	5 kg	11.000	55.000
	• Bahan Bakar	690 ltr	450	310.500
	• Rekening Telepon			350.000
	• Rekening Listrik			870.000
	• Biaya Pemasaran			825.000
	• Bonus 2% untuk sales dari total penjualan			359.830
	Total			11.652.830
3.	Biaya Tetap			
	• Gaji T. Kerja	3 orang		1.200.000
	• Penyusutan Alat			337.076
	• PBB			300.000
	Total			1.837.076
	Total Biaya (2 + 3)			13.489.906
4.	Laba Kotor (1 – 4)			4.501.594
5.	Pajak (10%)			450.159,4
6.	Laba Bersih			4.051.434,6

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Lampiran 3. Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Bulan September pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera di Kelurahan Rappokalling, Kecamatan Tallo, Kotamadya Makassar, 2001.

No.	Uraian	Jumlah/kg	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan :			
	• Dalam Kota			
	➢ Kopi Biji	847	10.000	8.478.000
	➢ Kopi Bubuk	212	11.000	2.332.000
	• Luar Kota			
	➢ Kopi Biji	693	10.500	7.276.500
	➢ Kopi Bubuk	173	11.500	1.989.500
	Total	1925		20.068.000
2.	Biaya Variabel :			
	• Biji Kopi Robusta	1925	5.000	9.625.000
	• Gaji T. K. Tidak Tetap	7 orang		309.000
	• Kemasan	5 kg	11.000	55.000
	• Bahan Bakar	770	450	346.500
	• Rekening Telepon			420.000
	• Rekening Listrik			1.000.000
	• Biaya Pemasaran			920.000
	• Bonus 2% untuk sales dari total penjualan			401.360
	Total			13.076.860
3.	Biaya Tetap			
	• Gaji T. Kerja Tetap	3 orang		1.200.000
	• Penyusutan Alat			337.076
	• PBB			300.000
	Total			1.837.076
	Total Biaya (2 + 3)			14.913.936
4.	Laba Kotor (1 – 4)			5.154.064
5.	Pajak (10%)			515.406,4
6.	Laba Bersih			4.638.657,6

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2001.

Lampiran 4. Dokumentasi Selama Melakukan Praktik Lapang Pada CV. Bassindo Bumi Sejahtera, 2001.

