

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Setting Penelitian

Setting penelitian berarti latar belakang dan tempat penelitian yang dijadikan lokasi penelitian. Tempat yang dijadikan lokasi pada penelitian ini adalah UKM kopi bubuk SAHABAT Kota Lubuklinggau. UKM merupakan salah satu contoh dari badan usaha perseorangan dimana didirikan dan dimiliki oleh satu orang saja.

Penelitian ini dilakukan kepada pihak UKM kopi bubuk SAHABAT kota Lubuklinggau. UKM tersebut mempunyai manajemen dan organisasi yang terorganisir sehingga kepercayaan konsumenpun meningkat dalam menggunakan produk yang ada di UKM tersebut. Pelaksanaan penelitian selalu berhadapan dengan objek yang sedang diteliti., baik berupa manusia, peristiwa, maupun gejala-gejala yang terjadi pada lingkungan yang diteliti.

B. Sejarah Berdirinya UKM Kopi Bubuk SAHABAT Lubuklinggau

Usaha Kecil Menengah (UKM) Kopi Bubuk SAHABAT Lubuklinggau telah ada pada tahun 1997. Dan orang yang memiliki UKM ini adalah Bapak Madian, beliau lahir di Desa Belani Kecamatan Rawas Ilir, Kabupaten Musi Rawas Utara, dan terlahir sebagai anak pertama dari 5 bersaudara. UKM ini merupakan usaha yang beliau dirikan sendiri dari nol

bukan warisan dari keluarga, karena orang tuanya berasal dari keluarga sederhana dengan penghasilan pas-pasan.

Alasan bapak Madian mengambil keputusan untuk membuka usaha kopi bubuk Sahabat pertimbangannya sederhana, karena ketersediaan bahan baku utamanya seperti biji kopi dan durian cukup banyak dan dari sisi biaya produksinya pun terjangkau. Pada waktu awal berdiri bapak Madian memproduksi hanya satu kwintal biji kopi mentah atau setara 75 kg kopi bubuk dalam satu bulan. Dan itupun semua tahapan produksi dia lakukan sendiri, bahkan hingga kegiatan pemasaran pun beliau lakukan sendiri.

Selain kapasitas produksi yang masih rendah, pemasaran juga bapak Madian lakukan mulai dari warung-warung kecil yang berada di wilayah kota Lubuklinggau menggunakan sepeda motor. Sebelum dikenal cukup luas tidak jarang produksi kopi bubuk yang bapak Madian tawarkan mendapat penolakan dari warung atau kedai tersebut. Tetapi bapak Madian tidak mau menyerah begitu saja, meskipun alasan para pedagang sudah menjual kopi bubuk merk terkenal, justru beliau lebih semangat lagi memasarkan produknya. Untuk meyakinkan mitranya atau konsumennya, bapak Madian rela menjual kopi bubuk buaatannya dengan sistem konsinyasi atau titip jual. Serta memberikan garansi tidak keberatan menarik kembali barang yang tidak laku.

Sekarang, seiring dengan perkembangan dari tahun ke tahun, kopi bubuk buatan bapak Madian pun sudah banyak diketahui oleh seluruh masyarakat kota Lubuklinggau dan diluar kota Lubuklinggau seperti, Musi Rawas, Muratara, Bengkulu, dan Jambi. Yang pada awalnya hanya

memproduksi 1 kwintal biji kopi mentah perbulan sekarang sudah memproduksi 6 sampai 8 ton biji kopi mentah perbulan, yang dulunya tahapan produksi dan pemasaran dilakukan sendiri sekarang sudah tidak lagi karena UKM milik bapak Madian sudah mempunyai 12 karyawan.

Tidak hanya itu, sekarang pun UKM kopi bubuk Sahabat bukan hanya memproduksi kopi bubuk hitam saja. Melainkan sudah banyak berbagai varian rasa seperti kopi susu, kopi durian, kopi apel, dan lain sebagainya. Ini semua karena berkat kerja keras dan usaha bapak Madian untuk memasarkan produknya ke wilayah sekitar bahwa produknya layak untuk digunakan, tidak ada sedikitpun kata menyerah dalam dirinya. Terbukti sekarang kegiatan usaha yang bapak Madian lakukan mendatangkan kebahagiaan tersendiri bagi beliau dan keluarganya. Karena kondisi sekarang ini sangat berbeda dengan ketika beliau menjadi karyawan perusahaan di Jakarta. Selain bangga menjual produksinya sendiri, bapak Madian puas bisa bertemu dan komunikasi langsung dengan mitra bisnis yang membeli produksinya.¹

C. Visi dan Misi UKM Kopi Bubuk SAHABAT Lubuklinggau

1. Visi UKM Kopi Bubuk Sahabat :

“Menjadi usaha unggulan daerah, serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan”

2. Misi UKM Kopi Bubuk Sahabat :

¹ Wawancara dengan Bapak Madian, pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal 20 Juli 2017, pukul: 10.00 WIB)

- a. Membina kemampuan sumber daya manusia berinovasi dan membangun jaringan yang kuat
- b. Menyerap tenaga kerja yang ada di kota Lubuklinggau
- c. Berkomitmen selalu memberikan kepuasan pada para penikmat kopi
- d. Menjaga kearifan lokal/tradisi masyarakat kota Lubuklinggau²

D. Deskripsi UKM Kopi Bubuk Sahabat Lubuklinggau

UKM Kopi Bubuk Sahabat merupakan usaha yang berdiri sendiri dan bukan anak dari suatu perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau bergabung secara langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar. Salah satu badan usaha perseorangan yang berbadan hukum 03269 a/BH.VI. Perkembangan pemasaran produk UKM Kopi Bubuk Sahabat rata-rata tidak hanya masyarakat kota Lubuklinggau bahkan sudah sampai ke Musi Rawas, Muratara, Bengkulu, dan Jambi, bahkan salah satu produk buatan UKM ini sudah ada yang sampai menembus pasar Australia yaitu Kopi Durian.³

Semua ini berkat kerja keras dan kegigihan bapak Madian selaku pemilik UKM kopi bubuk Sahabat dalam mengembangkan usaha kopi bubuk tersebut. Sebelum usaha kopi bubuk Sahabat resmi menjadi UKM (Usaha Kecil Menengah) yang berbadan hukum, pada tahun 1997 UKM kopi bubuk Sahabat merupakan usaha rumahan yang beliau dirikan dari nol bukan dari warisan keluarga. Bermula hanya memproduksi 100 kg biji kopi atau setara 75

² Dokumen UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal: 20 Juli 2017)

³ Wawancara dengan Bapak Madian, pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal 20 Juli 2017, pukul: 10.00 WIB)

kg kopi bubuk dalam sebulan. Semua tahapan produksi bapak Madian dan istri lakukan sendiri, bahkan hingga kegiatan pemasaran. Karena pada saat itu mereka belum mempunyai karyawan.

Dalam kegiatan pemasaran juga bapak Madian lakukan sendiri mulai dari warung-warung kecil di wilayah kota Lubuklinggau menggunakan sepeda motor. Sebelum dikenal cukup luas tidak jarang produk kopi bubuk yang bapak Madian tawarkan mendapat penolakan dari warung atau kedai tertentu. Tetapi beliau tidak mau menyerah begitu saja, meskipun alasan para pedagang sudah menjual kopi bubuk merk terkenal, justru beliau lebih semangat lagi memasarkan produknya.

Untuk meyakinkan mitranya, bapak Madian rela menjual kopi bubuk buaatannya dengan sistem konsinyasi atau titip jual. Serta memberikan garansi tidak keberatan menarik kembali barang yang tidak laku. Keyakinan dan dorongan semangat untuk memberikan hasil kerja terbaik serta memuaskan konsumen, membuatnya melakukan prosedur ketat dalam proses produksi. Mulai dari penentuan biji kopi yang bermutu dan berkualitas, metode dalam pencucian biji kopi, penjemuran biji kopi, pengosengan biji kopi, penggilingan hingga pengemasan produk. Karena persoalan kebersihan baik orang yang mengerjakan proses produksi, peralatan yang digunakan hingga lingkungan yang bersih menjadi persyaratan utama untuk menjaga kualitas produk.⁴

Seiring dengan berjalannya waktu dari tahun ketahun terbukti, hasil kerja keras bapak Madian tidak sia-sia. Karena pada tahun 2010 produksi kopi

⁴ Wawancara dengan Ibu Siska Adinopa, istri pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal 20 Juli 2017, pukul: 10.00 WIB)

bubuk rata-rata terjual 1770 kg setiap bulan. Peminat kopi bubuk Sahabat tidak hanya di wilayah kota Lubuklinggau saja, tetapi hingga ke luar kota Lubuklinggau. Peluang perkembangan usaha kopi bubuk milik bapak Madian diyakininya akan semakin cerah. Apalagi sejumlah kepercayaan lembaga perbankan maupun BUMN telah ia dapatkan. Dan sejak tahun 2010, bapak Madian telah membeli satu unit mobil yang akan dipakainya untuk kegiatan pemasaran.

Beberapa penghargaan yang telah diraih UKM kopi bubuk Sahabat, tahun 2006 sebagai UKM terbaik mitra Kantor Cabang Telkom (Kancatel) kota Lubuklinggau. Pada tahun 2009 sebagai UKM terbaik versi Disperindag dan Dekopin Kota Lubuklinggau. Bahkan UKM beliau pernah mendapat kunjungan mendadak oleh walikota Lubuklinggau, dan waktu itu bapak walikota sempat memuji mengenai kebersihan lingkungan UKM kopi bubuk Sahabat.⁵

E. Keadaan Geografis

Dibawah ini merupakan gambaran keadaan dari obyek penelitian yaitu UKM Kopi Bubuk Sahabat:

Usaha Kecil Menengah kopi bubuk Sahabat Lubuklinggau merupakan UKM yang berlokasi di jalan Patimura, Kelurahan Sukajadi, Kecamatan Lubuklinggau Barat I, Kota Lubuklinggau, Sumatera Selatan, 31614. Letaknya sekitar 2 kilometer dari jalan raya jalan Yos Sudarso atau terminal

⁵ Wawancara dengan Bapak Madian, pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal 20 Juli 2017, pukul: 10.00 WIB)

atas kota Lubuklinggau dan 1 kilometer dari SMA Negeri 5 kota Lubuklinggau. Untuk menuju lokasi UKM masuk melalui jalan Mesat Seni tepat dibelakang terminal atas kota Lubuklinggau. Setelah melewati jalan mesat seni sejauh kurang lebih 400 meter tidak terlalu jauh disebelah kiri ada jalan Patimura, setelah itu belok ke jalan Patimura sejauh kurang lebih 500 meter kita lihat sebelah kanan disitulah lokasi UKM Kopi Bubuk Sahabat.

F. Keadaan Demografis

Jumlah toko sebagai tempat pendistribusian Kopi Bubuk Sahabat berdasarkan wilayah pemasarannya, terlihat pada table 3.1 dibawah ini:

Tabel 3.1 Pendistribusian Kopi Bubuk Sahabat berdasarkan Wilayah Pemasarannya tahun 2016:

No	Wilayah	Pendistribusian
1	Lubuklinggau	70 toko\warung
2	Musi Rawas	40 toko\warung
3	Musi Rawas Utara	40 toko\warung
4	Jambi	40 toko\warung
5	Bengkulu	40 toko\warung
Jumlah		230 toko\warung

Sumber: Data UKM Kopi Bubuk Sahabat kota Lubuklinggau, 2017.⁶

⁶ Dokumen UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal: 20 Juli 2017)

G. Struktur Organisasi

Di dalam sebuah perusahaan atau UKM tentu mempunyai struktur organisasi yang dapat menunjang tercapainya tujuan usaha. Dengan struktur organisasi yang ada manajemen akan lebih mudah mengontrol terlaksananya sebuah pekerjaan dan melaksanakan pengawasan yang lebih baik atas semua kegiatan yang menyangkut semua fungsi dalam organisasi. Dengan demikian struktur organisasi harus disusun sedemikian rupa agar memungkinkan penegasan wewenang kepada para bawahan yang dapat ditetapkan pertanggungjawaban yang sesuai dengan wewenang. Pada UKM Kopi Bubuk Sahabat kota Lubuklinggau terlihat pada gambar berikut ini:

Tabel 3.2 Daftar Jabatan dan Anggota UKM Kopi Bubuk Sahabat kota Lubuklinggau :

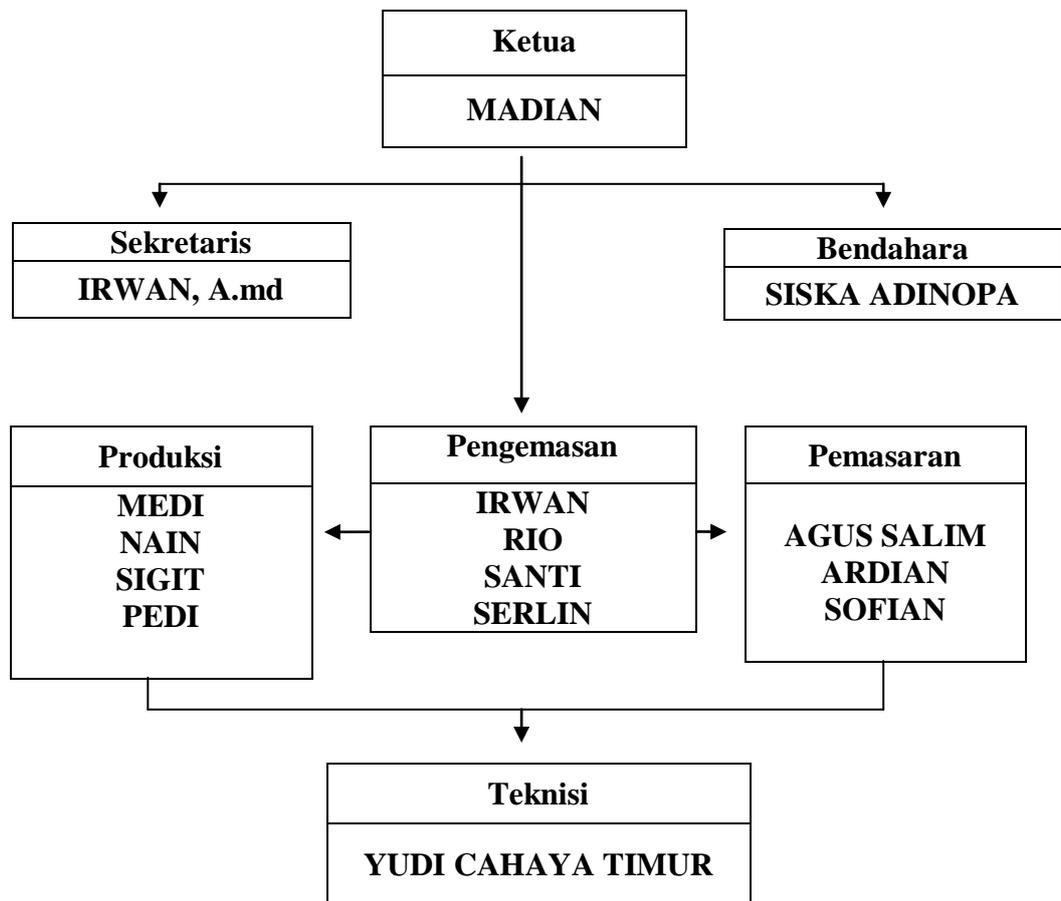
No.	Jabatan	Nama
1.	Ketua/Pemilik UKM	Madian
2.	Sekretaris	Irwan, A.Md
3.	Bendahara	Siska Adinopa
4.	Produksi	Medi, Nain, Sigit, Pedi
5.	Pengemasan	Irwan, Rio, Santi, Serlin
6.	Pemasaran	Agus Salim, Ardian, Sofian
7.	Teknisi	Yudi Cahaya Timur

Sumber: Data UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, 2017⁷

⁷ Dokumen UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal: 20 Juli 2017)

Gambar 3.3 Struktur Organisasi UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota

Lubuklinggau:



Sumber: Data UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, 2017⁸

H. Pembagian Tugas

Hasil wawancara paneliti dengan pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat, berdasarkan struktur organisasi UKM Kopi Bubuk Sahabat diatas, maka

⁸ Dokumen UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal: 20 Juli 2017)

dipaparkan lebih jelas mengenai pembagian tugas dari masing-masing bagian, yaitu:⁹

1. Ketua
 - a. Mengendalikan seluruh kegiatan UKM
 - b. Memimpin dan mengontrol jalan usaha UKM
 - c. Mengkoordinir dari seluruh kegiatan yang ada di UKM
 - d. Membina dan mengawasi setiap bidang kegiatan UKM
 - e. Menerima laporan atas kegiatan yang dikerjakan unit usaha
 - f. Mengambil keputusan atas hal-hal yang di anggap penting bagi kelancaran kegiatan UKM.
2. Sekretaris
 - a. Membantu ketua dalam hal penataan dan pelayanan administrasi
 - b. Menyusun rencana kerja dan kegiatan UKM
 - c. Mengadakan koordinasi dengan ketua dengan instansi Pembina terkait untuk kemajuan UKM
 - d. Menerima dan menjalankan tugas yang diberikan oleh ketua sesuai dengan mandate yang diberikan
 - e. Mentaati aturan dan keputusan ketua UKM
 - f. Membuat laporan pertanggung jawaban (LPJ).
3. Bendahara
 - a. Memegang dan mengontrol arus keuangan UKM
 - b. Pemegang kebijakan umum keuangan UKM

⁹ Wawancara dengan Bapak Madian, pemilik UKM Kopi Bubuk Sahabat Kota Lubuklinggau, (pada tanggal 20 Juli 2017, pukul: 10.00 WIB)

- c. Mengeluarkan uang sesuai dengan keperluan berdasarkan persetujuan ketua
 - d. Membuat laporan keuangan rutin (bulanan, triwulan, tahunan) atau laporan khusus
 - e. Melaporkan dan mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugasnya kepada ketua
 - f. Membuat dan mengontrol standar buku laporan keuangan kegiatan
4. Bagian Pemasaran
- a. Bertugas untuk melakukan analisis pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan serta mengatur distribusi produksi
 - b. Menentukan kebijakan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup jenis produk yang akan dipasarkan, harga pendistribusian dan promosi
 - c. Mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan tingkat persaingan sehingga dapat ditentukan rencana volume (jumlah) penjualan.
5. Bagian Produksi
- a. Melakukan kegiatan proses produksi yang berlangsung di lantai pabrik
 - b. Harus mengetahui kekurangan dan penyimpangan\kesalahan sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk kegiatan berikutnya.
 - c. Mengontrol bahan baku proses produksi sehingga menjadi bahan jadi dengan ketentuan target yang telah ditentukan oleh UKM
 - d. Memahami kerja dengan standar keamanan, kesehatan dan keselamatan kerja.

6. Bagian Pengemasan

- a. Bertanggung jawab atas kerapian packing
- b. Memastikan timbangan sama
- c. Bertanggung jawab atas kualitas produk terjaga dan tidak cacat saat pengemasan.

7. Bagian Teknisi

- a. Bertanggung jawab atas tersedianya mesin, peralatan dan kebutuhan listrik demi kelancaran produksi.
- b. Mendelegasikan dan mengkoordinir tugas-tugas di bagian perawatan mesin dan listrik.