

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kondisi geografis Jember sangat subur yang menyebabkan komoditi perkebunan dan pertanian dapat tumbuh dengan baik. Sektor pertanian di Jember memberikan peluang yang besar bagi para petani, penjual dan investor untuk mendapatkan keuntungan dalam berbisnis. Berbagai komoditas di Jember masih terbuka lebar untuk terus dikembangkan baik dari komoditas perkebunan maupun hortikultura.

Saat ini perkembangan hasil pertanian sangat relatif bagus. Pemasarannya bisa lokal Jember serta bisa meliputi Surabaya, Malang, Bali, Jogjakarta dan Jakarta. Infrastruktur di Jember bisa mendukung lebih berkembang lebih luas untuk perkembangan pasarnya, dimana sudah terdapat Bandara Notohadinegoro serta menjadi jalur tengah Jawa-Bali. Hal ini didukung dengan sinergi dari pemerintah Kabupaten Jember dan jaringan distribusi yang dapat mendongkrak potensi yang ada di Jember.

Dalam pengembangan hasil hortikultura, komoditas kedelai Edamame menjadi salah satu ikon di Jember setelah tembakau. Edamame merupakan salah satu sektor yang saat ini terus dipacu agar mampu bersaing di pasar domestik dan internasional. Produk hortikultura yang banyak diminati konsumen mancanegara adalah kedelai edamame, yang sedang dibudidayakan di Kota Jember. PT GMIT (Gading Mas Indonesia Teguh) salah satu perusahaan yang awalnya komoditas tembakau sekarang beralih ke budidaya kedelai Jepang yaitu Edamame, kacang berwarna hijau yang termasuk dalam keluarga kedelai (*Glycinemax.*) pada tahun 2015.

PT GMIT menjalin kemitraan dengan petani dan mendampingi para petani dalam proses penanaman dan pemanenan edamame untuk menjaga kualitas edamame yang dihasilkan. Selain itu, pabrik berfungsi sebagai perantara untuk pemasarannya. PT.GMIT membeli edamame dari para petani binaan dan menjualnya ke pasar domestik. Proses setelah panen lebih lanjut dilakukan di gudang yang terletak di Kecamatan Wirolegi Kabupaten Jember. Industri ini

masih menjual edamame dalam bentuk produk segar sehingga rantai prosesnya masih tergolong pendek dimulai dari proses penanaman hingga pendistribusian produk.

Melihat adanya peluang pemasaran segar edamame masih terbuka luas baik domestik maupun internasional. Pemasaran merupakan proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan (Amstrong, 2009). Permasalahan yang terkadang terjadi yaitu ketidak kontinuitasan produk, kesegaran produk saat diterima di pelanggan dan adanya komplain dari end market sebagai pengguna terakhir.

Fokus pemecahan masalah pada Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) ini adalah bagian pemasaran segar edamame sehingga diterima oleh pelanggan dalam kondisi baik segar dan tidak ada keluhan dari pelanggan sehingga tahap demi tahap dapat terkontrol dan menuju kesuksesan dalam pemasaran edamame segar.

PPPM adalah suatu mata kuliah pada Pendidikan Magister Terapan Program Pascasarjana Politeknik Negeri Jember. Kegiatan PPPM dilakukan oleh mahasiswa dengan cara melaksanakan magang dan praktek pemberdayaan untuk memfasilitasi pemecahan masalah yang terjadi sesuai dengan kebutuhan dunia usaha dan dunia industri (Du/Di). Sasaran kegiatan ini adalah mahasiswa memperoleh pengalaman, keterampilan dan keahlian, serta wawasan dan kepekaan sesuai dengan kompetensi dan karakteristik yang dimiliki. Berdasarkan hal tersebut, mahasiswa pada kegiatan ini berusaha untuk memberikan solusi dari masalah yang terjadi dengan menerima dan merespon *feedback* secara cepat dan tepatserta memperbaiki keluhan dari pelanggan, sehingga pengukuran kepuasan pelanggan dapat dengan efektif terukur dan menjadi pedoman bagi perusahaan untuk keberlanjutan bisnis sehingga bisa menjadi penentu keberhasilan tolak ukur keberhasilan produksi.

## **1.2 Tujuan**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Adapun tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat(PPPM) ini secara umum yaitu:

1. Mahasiswa dapat menjelaskan sistem organisasi, manajemen pemasaran, prosedur kerja, dan ruang lingkup yang ada di PT GMIT.
2. Memberikan pengalaman dan pengetahuan kepada mahasiswa untuk menyelesaikan masalah yang ada di PT GMIT mengenai penjualan edamame segar.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

Adapun tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat(PPPM) ini secara khusus adalah

1. Menambah wawasan dan pemahaman mahasiswa mengenai alur proses penjualan edamame segar di PT GMIT
2. Mahasiswa memberikan pemecahan masalah di bidang penjualan dengan pembuatan SOP deskripsi *grade* dan daya simpan edamame segar.

## **1.3 Manfaat dan Kompetensi**

### **1.3.1 Manfaat**

Adapun manfaat kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat(PPPM) ini bagi masyarakat adalah:

1. Dapat menjadi evaluasi perusahaan untuk meningkatkan dan mengembangkan penjualan edamame segar.
2. Membantu mengidentifikasi dan memecahkan permasalahan yang ada di perusahaan

### **1.3.2 Kompetensi**

Kompetensi atau Relevansi yang diharapkan dari peserta Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat(PPPM) ini yaitu:

1. Mengamati indikator penilaian manajemen perbaikan terutama dalam struktur organisasi, serta melakukan kajian studi teoritis, sehingga menghasilkan solusi

yang layak digunakan untuk menyelesaikan masalah yang terjadi, guna meningkatkan kinerja dan produktivitas perusahaan.

2. Mengidentifikasi indikator kinerja yang perlu ditingkatkan, sehingga budaya sampai pemasaran edamame segar menjadi lebih baik dan dapat diterima sesuai harapan konsumen.
3. Memberikan informasi tentang penjualan edamame segar.

#### 1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) ini dilaksanakan di PT GMIT dari tanggal 1 Maret 2019 sampai dengan tanggal 30 Mei 2019. Jadwal PPPM di PT GMIT akan ditunjukkan pada Tabel 1.1

**Tabel 1.1. Jadwal Kegiatan PPPM Hafid Raharjo di PT GMIT**

No.	Waktu	Kegiatan	Keterangan
1.	Maret 2019, minggu ke 1	Persiapan PPPM, pengenalan, dan adaptasi	Observasi mengumpulkan kegiatan produksi serta mengumpulkan temuan masalah yang ada
2.	Maret 2019, minggu ke 2	Konsultasi dengan bagian pemasaran	Beberapa temuan masalah yang ada dilakukan konsultasi dengan bagian pemasaran
3.	Maret 2019, minggu ke 3	Perumusan masalah dan rencana <i>design</i> penyelesaiannya	1. Temuan masalah yaitu belum adanya SOP deskripsi penetapan <i>grade</i> edamame segar AB, C1 dan C2 untuk dijadikan ketetapan pembeli 2. Membuat SOP <i>grade</i> edamame segar untuk pelanggan.
4.	Maret 2019, minggu ke-4	Pelaksanaan seminar proposal	Dilakukan di PT GMIT yang dihadiri oleh pihak kampus Politeknik Jember dan melibatkan langsung pihak PT GMIT

5.	April 2019, minggu ke 1	Pelaksanaan implementasi proposal	Melibatkan langsung pihak PT GMIT bagian pemasaran mengenai SOP grade edamame segar, SOP grade produk, SOP daya simpan produk.
6.	April 2019, minggu ke 1-4	Menyusun form keluhan dan kepuasan pelanggan	Membuat detail SOP grade edamame segar, SOP grade produk, SOP daya simpan produk.
7.	Mei 2019, minggu ke 1	Merevisi isi	Isi SOP grade edamame segar, SOP grade produk, SOP daya simpan produk. Revisi dan penyempurnaan oleh bagian marketing
8.	Mei 2019, minggu ke 2-3	Melakukan distribusi	Mendistribusikan ke pelanggan

---