

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah, salah satu sumber daya alamnya adalah tanaman kacang-kacangan. Macam-macam kacang seperti kacang merah, kacang tanah, kacang hijau, kacang mete, kacang kedelai dan masih banyak lagi. Kacang-kacangan sangat bermanfaat bagi tubuh seperti untuk antioksidan, sumber protein, sumber kalsium, sumber vitamin dan masih banyak lagi. (Menurut Badan Pangan Nasional 2024), Permintaan kedelai diIndonesia tetap tinggi, dengan kebutuhan nasional sekitar 3 juta ton per tahun. Namun, produksi dalam negeri pada tahun 2024 diperkirakan hanya mencapai 150 ribu ton, jauh di bawah kebutuhan nasional. (Menurut Badan Pusat Statistik 2024), Untuk memenuhi kekurangan ini, Indonesia mengimpor kedelai dalam jumlah besar. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa sepanjang Januari hingga September 2024, Indonesia mengimpor sekitar 2,16 juta ton kedelai dengan nilai mencapai US\$1,15 miliar atau sekitar Rp18,14 triliun. Kedelai impor diolah menjadi berbagai produk pangan seperti tempe, tahu, tauco, kembang tahu, oncom, dan kecap. Tahu merupakan salah satu produk olahan kedelai yang populer di kalangan konsumen Indonesia. Setiap daerah memiliki variasi khas dalam pengolahan tahu, seperti Tahu Sumedang yang terkenal dari daerah Sumedang.

Atmoko (2015:48) mendefinisikan SOP sebagai suatu pedoman untuk melaksanakan pekerjaan sesuai dengan fungsi dan alat penilaian kinerja instansi pemerintah berdasarkan indicator teknis, administratif dan prosedural sesuai dengan tata kerja, prosedur kerja dan sistem kerja pada unit kerja yang bersangkutan. SOP menurut Soemohadiwidjojo (2014:11) ialah panduan yang berguna untuk memastikan kegiatan operasional organisasi atau perusahaan berjalan dengan lancar.

Menurut arnina (2016) SOP adalah sebuah dokumen pengaturan setiap kegiatan operasional. *Standard Operating Procedure* berbentuk dokumentasi instruksi kerja mengenai proses kegiatan suatu pekerjaan yang dilakukan.

perusahaan atau organisasi. Jika tidak ada SOP yang baku, pegawai dapat mengalami kebingungan dalam menjalankan pekerjaannya. Hal ini dapat mempengaruhi kinerja pegawai.

Banyaknya peminat tahu menyebabkan meningkatnya jumlah produsen yang memproduksi tahu di berbagai daerah. Hal ini mengakibatkan semakin ketat persaingan bisnis antar produsen dalam satu wilayah. Oleh karena itu, setiap produsen harus berupaya mempertahankan konsumennya agar tidak beralih ke pesaing. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan kualitas tahu yang dijual. Selain kualitas, produsen juga perlu memperhatikan aspek lain, seperti harga, cita rasa, dan kualitas pelayanan. Konsumen merupakan faktor terpenting dalam proses jual beli. Jika jumlah konsumen yang datang sedikit, maka usaha tersebut akan menghadapi berbagai kesulitan, seperti kekurangan modal. Kekurangan modal adalah salah satu penyebab utama yang dapat menyebabkan sebuah usaha gulung tikar, yang tentu saja tidak diinginkan oleh pemilik usaha.

Di Kabupaten Jember, terdapat cukup banyak pabrik tahu, dengan jumlah yang tercatat sebanyak 17 pabrik tahu yang terdaftar dipeta, meskipun masih ada beberapa pabrik yang belum terpantau. Salah satu pabrik tahu yang terpantau di peta adalah Pabrik Tahu “Saudara Jaya”, yang merupakan salah satu produsen tahu di Kabupaten Jember. Pabrik ini telah berdiri sejak tahun 1992 dan berlokasi di Jalan Teratai 16 Blok C-12, Gebang Tengah, Gebang, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember. Pabrik Tahu “Saudara Jaya” memproduksi tahu putih dan tahu goreng, yang kemudian dipasarkan dipasar-pasar di Kabupaten Jember serta dapat dibeli langsung di tempat produksinya. Selama puluhan tahun beroperasi, pabrik ini telah melakukan berbagai perbaikan dalam proses produksinya untuk memastikan bahwa produk tahu yang dihasilkan dapat diterima dan diminati oleh konsumen. Produksi tahu di Pabrik Tahu “Saudara Jaya” berkisar antara 300 kg hingga 350 kg per hari, tergantung pada permintaan pasar sekitar. Pada hari sekolah, produksi tahu dapat mencapai 350 kg, sementara pada hari libur produksi menurun menjadi 300 kg. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa sebagian besar konsumen Pabrik Tahu “Saudara Jaya” adalah UMKM yang berjualan disekitar area sekolah, seperti penjual tahu kocek, tahu gejrot, dan tahu krispi. Oleh karena itu, produksi tahu dipabrik saudara

jaya lebih banyak pada hari sekolah dibandingkan dengan hari libur. Pabrik secara rutin melakukan evaluasi terhadap proses produksinya dan mencari solusi untuk tantangan yang dihadapi selama bertahun-tahun, sehingga dapat terus bertahan dipasar.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Wahyudi, pemilik Pabrik Tahu “Saudara Jaya”, salah satu permasalahan yang dihadapi adalah belum adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) Pemasaran. Mengingat banyaknya pesaing disekitar pabrik, Bapak Wahyudi berencana untuk menerapkan SOP Pemasaran sebagai pedoman untuk melaksanakan tugas yang sesuai dengan pekerjaan. SOP juga berfungsi sebagai alat evaluasi bagi perusahaan berdasarkan indikator-indikator teknis, administratif, dan prosedural yang sesuai dengan tata kerja, prosedur kerja, dan sistem kerja diunit kerja terkait. SOP Pemasaran menjelaskan peran dan tugas setiap karyawan dibagian pemasaran, seperti penanggung jawab dan pelaksanaannya, waktu pelaksanaan, proses pekerjaan, dokumen yang diperlukan, serta pihak yang memberikan persetujuan. Tujuan utama dari SOP Pemasaran adalah untuk menetapkan standar yang jelas dan tetap mengenai aktivitas pekerjaan yang ada didalam pabrik.

Praktik Pemberdayaan dan Pembelajaran Masyarakat (PPPM) adalah mata kuliah dalam program Magister Terapan Agribisnis Politeknik Negeri Jember. Kegiatan PPPM ini dilakukan oleh mahasiswa dengan melaksanakan magang dan praktik pemberdayaan serta pengembangan untuk memfasilitasi pemecahan masalah yang terjadi ditempat magang. Dalam kegiatan ini, mahasiswa berupaya memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi. Fokus dari penyelesaian masalah dalam magang ini adalah Perancangan Sistem Pemasaran *Online* Terstandar Menggunakan Aplikasi Ireap Pos *Lite* Di Pabrik Tahu Saudara Jaya Jember.

1.2 Tujuan

1.2.1 Tujuan Umum

Tujuan umum pada kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) secara umum yaitu:

1. Menambah serta meningkatkan ilmu pengetahuan peserta PPPM tentang Perancangan Standar Operasional Prosedur pemasaran.
2. Mengaplikasikan keilmuan peserta PPPM yang telah diperoleh selama perkuliahan, untuk menganalisis setiap kegiatan dengan pendekatan empiris tentang permasalahan di lokasi magang.

1.2.2 Tujuan Khusus

Tujuan khusus pada kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) secara khusus yaitu:

1. Mahasiswa memberikan pemecahan masalah di bidang Perancangan Standar Operasional Prosedur Pemasaran.
2. Mahasiswa melakukan kegiatan Perancangan Standar Operasional Prosedur Pemasaran di Pabrik Tahu Saudara Jaya.

1.3 Manfaat dan Kompetensi

1.3.1 Manfaat Bagi Masyarakat

Adapun manfaat dari Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) yang dilakukan di Pabrik Tahu Saudara Jaya adalah:

1. Dapat digunakan sebagai bahan masukan atau acuan dalam rangka pengembangan Pabrik Saudara Jaya
2. Memberikan informasi dan rekomendasi pemecahan dari permasalahan yang timbul.
3. Memberikan saran dan masukan mengenai metode untuk meningkatkan dan mengembangkan Pabrik Saudara Jaya.

1.3.2 Kompetensi Peserta

Kompetensi yang diharapkan dari peserta Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) salah satunya adalah perancangan standar operasional prosedur pemasaran diPabrik Tahu Saudara Jaya Kecamatan Patrang Jember. Dengan ilmu yang telah didapat dari kampus mengenai permasalahan yang timbul, maka peserta magang mencoba menyelesaikan dengan pendekatan komunikasi sumberdaya manusia dan ilmu tentang SOP pemasaran.

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM)

No	Waktu	Kegiatan	Keterangan
1	Agustus 2024 minggu ke 1	Persiapan PPPM, pengenalan diri, maksud dan tujuan	Observasi kegiatan produksi serta mengumpulkan temuan masalah yang ada
2	Agustus 2024 minggu ke 2	Konsultasi dengan pemilik usaha	Beberapa temuan yang ada dilakukan konsultasi dengan pihak Pabrik
3	Agustus 2024 minggu ke 3 dan 4	Perumusan masalah dan Perencanaan Pembuatan	1. Temuan masalah yaitu belum memiliki SOP Pemasaran Perencanaan proses pembuatan standar operasional prosedur pemasaran
4	September 2024 minggu ke 1	Pelaksanaan Seminar Proposal	Dilakukan diPabrik Tahu Saudara Jaya yang dihadiri oleh pembimbing dari pihak kampus Politeknik Negeri Jember.
5	September 2024 minggu ke 2	Pelaksanaan Implementasi proposal	Melibatkan langsung pihak Pabrik Tahu Saudara Jaya dalam merancang serta memberikan masukan dalam pembuatan Standar Operasional Prosedur sesuai dengan kebutuhan yang ada di lapangan .
6	September 2024 minggu ke 3 dan 4	Implementasi SOP Pemasaran	Memberi penjelasan dan menerapkan SOP Pemasaran
7	Okttober 2024 minggu ke 1	Optimalisasi Penerapan SOP Pemasaran	Awal menjalankan penerapan SOP Pemasaran
8	Okttober 2024 minggu ke 2	Optimalisasi Penerapan SOP Pemasaran	Konsisten dan membiasakan diri menjalankan SOP Pemasaran

9	Oktober 2024 minggu ke 3 dan 4	Optimalisasi Penerapan SOP Pemasaran	Dengan adanya SOP membantu memastikan bahwa semua kegiatan pemasaran dilakukan dengan cara yang konsisten dan berkualitas. Dengan adanya pedoman yang jelas, setiap anggota pemasaran dapat mengikuti langkah yang telah ditetapkan.
---	---	---	--