

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

UMKM Asli Temulawak merupakan sebuah UMKM yang memproduksi minuman tradisional berupa minuman temulawak yang berlokasi di salah satu daerah di Kabupaten Gresik. UMKM asli Temulawak juga mengirimkan hasil produksi ke berbagai daerah luar Pulau Jawa.

UMKM Asli Temulawak berdiri pada tahun 2020, usaha ini dirintis karena pada saat itu adalah masa Covid-19 dimana semua kegiatan dilakukan secara daring. Covid-19 berlangsung cukup lama sehingga banyak orang yang merasa bosan beraktivitas di lingkungan rumah saja. Hal ini membuat Ibu Nurul Baderia berinisiatif mendirikan UMKM asli temulawak karena Ibu Nurul Baderia memiliki resep turun temurun keluarga berupa resep minuman tradisional dan akhirnya dijadikan sebuah usaha. Namun sayangnya, UMKM ini masih belum bisa berkembang dengan pesat karena kurangnya usaha dari Pemilik UMKM untuk memasarkan produknya

2.2. Ruang Lingkup Usaha

UMKM Asli Temulawak merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner, usaha ini menjual beberapa macam minuman tradisional diantaranya: minuman temulawak dan sinom. Usaha ini beroperasi di rumah pemilik UMKM dan memiliki ukuran yaitu 30 x 25 meter. Usaha ini memproduksi produknya ketika terdapat pesanan sehingga tidak bisa dipastikan untuk jam operasionalnya

2.3. Visi dan Misi Perusahaan

2.3.1 Visi Perusahaan

Menjadikan minuman tradisional sebagai pilihan utama untuk konsumen yang peduli dengan kesehatan maupun kelezatan sekaligus turut berperan aktif untuk mempromosikan kearifan lokal melalui produk berkualitas tinggi

2.3.2 Misi Perusahaan

1. Memproduksi minuman tradisional yang memiliki kualitas tinggi dengan memakai bahan alami dan melalui proses produksi yang telah terjamin kebersihannya
2. Memastikan bahwa setiap minuman tradisional yang diproduksi tetap

mempertahankan keaslian dan keautentikannya

3. Menjaga keaslian dan keautentikan resep tradisional dalam setiap sajian minuman temulawak.
4. Menumbuhkan rasa bangga akan warisan budaya Indonesia melalui minuman tradisional

2.4. Struktur Organisasi



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi Perusahaan

1. Pemilik Usaha

Pemilik usaha merupakan orang yang mendirikan atau merintis dari awal hingga sekarang. Pemilik usaha merupakan tingkat tertinggi dalam struktur organisasi dan memiliki peran penting dalam pengambilan sebuah keputusan. Dalam UMKM asli

temulawak pemilik usaha membawahi karyawan produksi

1. Karyawan Produksi

Karyawan produksi merupakan orang yang bekerja secara langsung dalam suatu proses produksi barang. Karyawan produksi memiliki tugas utama yaitu melakukan berbagai macam kegiatan operasional yang diperlukan untuk menghasilkan produk sesuai dengan standar kualitas

2.5. Kegiatan Umum Perusahaan

UMKM Asli Temulawak merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam sektor kuliner yakni minuman tradisional. Produk UMKM asli temulawak sendiri yaitu minuman temulawak dan sinom. Sebagai pelaku bisnis yang menawarkan produk, UMKM Asli Temulawak menerapkan konsep analisis 4P dalam strategi pemasarannya, diantaranya :

1. Produk

UMKM Asli Temulawak menyediakan bermacam-macam jenis minuman tradisional yaitu

minuman temulawak dan sinom dengan berbagai ukuran

2. Harga

UMKM Asli Temulawak menawarkan produk kepada konsumen dengan harga yang bervariasi

Tabel 2. 1 Harga Produk UMKM Asli Temulawak

Nama Produk	Harga
Temulawak gelas ukuran 120 ml	Rp. 5.000
Temulawak botol ukuran 250 ml	Rp.12.000
Temulawak botol ukuran 600 ml	Rp. 20.000

3. Tempat

UMKM Asli Temulawak merupakan usaha rumahan yang berlokasi di Kabupaten Gresik. Lokasi UMKM Asli Temulawak ini beralamat di Jl. HOS Cokroaminoto IA/04, Kelurahan Bedilan, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur

4. Promosi

Promosi merupakan suatu aktivitas yang penting dilakukan dalam memperkenalkan, memberikan informasi kepada konsumen mengenai produk dari

UMKM Asli Temulawak. Oleh sebab itu, jika promosi tidak dilakukan maka produk tidak akan bisa dijual dengan jumlah yang banyak. Cara yang digunakan oleh UMKM Asli Temulawak adalah :

a. *Personal Selling*

Menurut (Julitawaty et al., 2020), *Personal Selling* adalah suatu interaksi langsung dengan konsumen atau lebih untuk mempresentasikan produk dan menerima pesanan. *Personal selling* merupakan komunikasi yang dilakukan langsung (tatap muka) di antara pemilik usaha dan calon konsumen yang memiliki tujuan untuk memperkenalkan produk pada calon konsumen dan memberikan informasi dan pemahaman kepada konsumen sehingga konsumen memiliki ketertarikan untuk membeli produk tersebut. Hal ini yang dilakukan oleh UMKM Asli Temulawak untuk menarik konsumen agar membeli produknya