

## STRATEGI PEMASARAN CV TIMAN AGUNG KELATING KERAMBITAN TABANAN PADA MASA PANDEMI COVID 19

N.W. Siti<sup>1</sup>, N.M. Witariadi<sup>2</sup>, N.N. Soniari<sup>3</sup>, dan N.K. Seminar<sup>4</sup>

### ABSTRAK

Pengabdian yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan CV Timan Agung tentang Strategi Pemasaran pada masa pandemi covid 19. Metode yang dilakukan adalah penyuluhan strategi pemasaran baik secara *offline* maupun *online*. Strategi yang *offline* meliputi menjual produk ke konsumen seperti Subak, Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) dan Badan Usaha Milik Daerah (Bumda). sesuai dengan kebutuhan, sedangkan *strategi online* yaitu menjual berbagai jenis produk menggunakan alat elektronik/ berbasis komputer ( Wa, Fb, masager, Youtube) sehingga bisa dikenal di seluruh Nusantara dan analisis pendapatan CV Timan Agung. Hasil dari pengabdian adalah terwujudnya : (1) Strategi pemasaran lewat Bumdes ; (2) Strategi pemsaran lewat Subak (3) strategi pemasaran lewat toko-toko tanaman hias dan (3) strategi pemasaran melalui media elektornik (Wa, Fb, Maseger dan Youtube). Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat pada masa covid 19 adalah : (1) pemasaran produk CV Timan Agung 100% dilaksanakan secara mandiri melalui offline dan online, CV Timan Agung juga bekerjasama dengan Bumdes Kelating dalam pemasaran produk dan (2) aset CV Timan Agung seperti mobil meningkat 50% (dari 6 menjadi 9), tanah 40 are dan jumlah karyawan meningkat 66% (dari 19 menjadi 25 orang).

**Kata kunci** : strategi pemasaran, produk, CV Timan Agung.

### 1. PENDAHULUAN

CV. Timan Agung merupakan perusahaan yang bergerak khusus sebagai produsen pupuk organik dan biopestisida. Pada awalnya perusahaan ini berupa kelompok tani ternak sistem pertanian terintegrasi atau Simantri yang berdiri tahun 2009 dengan jumlah anggota sebanyak 40 orang, dengan usaha pemeliharaan sapi (penggemukan dan bibit) dan pengolahan pupuk dari limbah kotoran sapi. Dalam perkembangannya kelompok ini, pada tahun 2010 membentuk sebuah Perusahaan dengan ijin SIUP dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan bernomor 517/16/PM/BR/BPMPD, dengan nama CV. Timan Agung. CV. Timan Agung merupakan pemasok utama pupuk organik di Propinsi Bali, baik untuk kebutuhan pupuk subsidi pemerintah maupun kebutuhan pasar umum. Pada tahun 2020 subsidi pupuk dihentikan karena dana dialihkan untuk menangani covid 19 yang melanda dunia.

---

<sup>1</sup> Program Studi Sarjana Peternakan, Fakultas Peternakan, Universitas Udayana, Jl. PB. Sudirman, 80234, Denpasar-Indonesia, [wayansiti@unud.ac.id](mailto:wayansiti@unud.ac.id).

<sup>2</sup> PS Sarjana Peternakan, Fakultas Peternakan, Universitas Udayana, [witarimade@unud.ac.id](mailto:witarimade@unud.ac.id).

<sup>3</sup> PS Agroekoteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana, [nengahsoniari@unud.ac.id](mailto:nengahsoniari@unud.ac.id)

<sup>4</sup> PS Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Udayana, [ktseminari@unud.ac.id](mailto:ktseminari@unud.ac.id).

*Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang lebih dikenal dengan nama virus Corona adalah jenis baru dari coronavirus yang menular ke manusia. Virus ini bisa menyerang siapa saja, seperti lansia (golongan usia lanjut), orang dewasa, anak-anak, dan bayi, termasuk ibu hamil dan ibu menyusui. Infeksi virus Corona disebut COVID-19 (*Corona Virus Disease 2019*) dan pertama kali ditemukan di kota Wuhan, China pada akhir Desember 2019. Virus ini menular dengan sangat cepat dan telah menyebar ke hampir semua negara, termasuk Indonesia, hanya dalam waktu beberapa bulan. Di Indonesia covid 19 mulai mewabah bulan Februari 2020, mulai bulan Maret 2020 pemerintah melakukan *lockdown* (pembatasan beraktivitas diluar rumah). Mulai 18 Maret 2020 Pegawai Negeri Sipil, Guru dan Dosen mulai bekerja dari rumah (WFH). Karyawan Suasta seperti pegawai hotel sebagaimana besar di rumahkan, ada beberapa yang masih bekerja dengan waktu 1 minggu perbulan bergiliran dengan teman-temannya. Pandemi covid 19 menyebabkan perekonomian dunia menurun, Bali perekonomian tergantung dari pariwisata sehingga dampaknya sangat besar terbukti dari hotel dan restoran banyak yang ditutup. UKM juga merasakan dampak pandemi covid 19 seperti CV Timan Agung Kelating Kerambitan Tabanan biasanya memproduksi berbagai jenis pupuk yang dipersiapkan untuk memenuhi subak yang ada di Provinsi Bali dengan sistem tender dari Pemerintah Daerah.

CV Timan Agung pada masa covid 19 tidak mendapat tender dari pemerintah Provinsi Bali dalam pengadaan pupuk biorganik padat dan cair. Pada tahun sebelumnya (2018/2019) mendapat order dari Provinsi Bali yaitu : pupuk biorganik padat 2000 ton pertahun dan cair 1000 liter pertahun. Mulai tahun 2020 Pemerintah Provinsi Bali tidak menyediakan dana untuk subsidi pupuk biorganik, karena dana dialihkan untuk covid 19. Pada saat ini manajer CV Timan Agung mulai cemas karena karyawan ada 15 orang tetap bekerja, namun subsidi pupuk tidak ada. Pada saat ini manajer CV Timan Agung didampingi oleh tim PPPUD untuk menentukan strategi pemasaran baik secara *offline* maupun *online*. Membuat berbagai inovasi pupuk biorganik seperti media tanam untuk tanaman hias, hortikultura, jamu, biohandsanitizer menggunakan bioinokulan berbasis mikroorganisme lokal. Semua produk dijual secara *offline* melalui bumdes, toko-toko bunga dan subak. Pemasaran online menggunakan media elektronik seperti Wa, Fb, masajer dan Youtube.

Pupuk biorganik yang paling laku dijual pada masa pandemi covid 19 dari bulan Maret sampai sekarang adalah media tanam dengan campuran pupuk fermentasi ditambah *biocarkol* yang sudah disemprot dengan inokulan mikroba lokal. Jamu Kelor yang difermentasi dengan mikroba lokal juga laku pada masa covid 19 dan *biohandsanitizer* yang disumbangkan ke Desa kelating. Pada masa pandemi covid 19 CV Timan Agung tidak merumahkan karyawan dari mulai covid sampai sekarang. CV Timan Agung pada masa covid 19 walaupun tidak ada subsidi pupuk dari pemerintah, tetapi tetap bisa menjual pupuk media tanam baik melalui stan yang ada di pasar seluruh Bali dan dijual langsung ke subak yang ada di bali, serta ada petani yang membeli langsung ke CV Timan Agung. Petani yang membeli langsung ke Kelating adalah sebagian besar karyawan hotel yang dirumahkan mulai berkebudan menanam tanaman hortikultura dan bunga sebagai sarana upakara.

Pada masa pandemi covid 19 tim PPPUD mulai mendampingi strategi pemasaran secara *offline* seperti Bumdes, Bumda serta toko-toko bunga dan secara *online* melalui Wa, Fb, dan Youtube. Sistem kerjasama CV Timan Agung dengan Bumdes adalah dengan menaruh semua produk, setelah terjual baru dibayar. Tim PPPUD juga melatih tenaga administrasi untuk menggunakan media elektronik seperti software yang sudah lengkap dengan akutansi. Pada masa covid 19 Tim PPPUD lebih banyak melakukan pendampingan strategi pemasaran agar pendapatan CV Timan Agung bisa meningkat.

Berdasarkan uraian di atas maka UKM CV Timan Agung perlu didampingi dalam pemasaran produk dan manajemen produksi agar semua bisa berbasis komputer sehingga bisa bersaing dengan perusahaan pupuk yang ada di Indonesia.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilaksanakan dalam strategi pemasaran pada industri mitra adalah: (1) penyuluhan strategi pemasaran baik secara offline maupun online, dan karakteristik dari pasar tersebut pada berbagai situasi dan (2) Pelatihan manajemen produksi menggunakan software yang sudah dilengkapi dengan akutansi.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perjalanan CV Timan Agung dalam tiga tahun terakhir semenjak tahun 2018 hingga pertengahan tahun 2019, telah memperoleh order pupuk dengan rata-rata 1300 ton per tahun. CV Timan Agung masih memperoleh bantuan pemerintah dalam bidang pendanaan serta penyaluran pupuk kepada distributor maupun konsumen.

Pada tahun 2019 order yang diperoleh CV Timan Agung menurun sebesar kurang lebih 700 ton per tahun. Penurunan ini disinyalir diakibatkan karena pemenuhan kebutuhan pupuk harus dibagi kepada 50 produsen pupuk yang bermunculan dan CV Timan Agung dianggap sudah mampu untuk mandiri dalam penyaluran distribusi pupuk. Pada tahun yang sama CV Timan Agung memproduksi beberapa jenis pupuk yang menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat seperti : media tanam, *biocarcol*, biopestisida dan probiotik berbasis IMO.

Pada 2019 CV Timan Agung melaksanakan pemasaran produk sebesar 50% secara mandiri, sedangkan 50% lainnya proses pemasaran dibantu oleh pemerintah. Pada tahun 2020, terdapat perubahan yang cukup signifikan yaitu, 75% proses pemasaran dilakukan secara mandiri sedangkan 25% dibantu oleh pemerintah. Pada tahun 2020 dengan keberadaan wabah COVID-19 sebagian besar fokus pemerintah tentu beralih pada penanganan wabah tersebut, sehingga sangat sedikit fokus yang dapat diberikan pada usaha masyarakat.

Berdasarkan hal tersebut kembali terjadi sebuah perubahan yang sangat signifikan yaitu proses pemasaran dijalankan 100% secara mandiri oleh CV Timan Agung. Wabah COVID-19 memberikan berbagai dampak signifikan kepada hampir seluruh sektor di dunia, begitu pula yang dirasakan oleh CV Timan Agung, selain proses pemasaran yang dilaksanakan secara mandiri justru terdapat lonjakan penjualan pupuk pada masa pandemik COVID-19. Adapun hal ini sejalan terjadi ketika CV Timan Agung bergabung ke BUMDES Kelating.

CV Timan Agung hampir mengalami keterpurukan pada awal pandemik. Keadaan tersebut membuat CV Timan Agung mencoba beralih untuk bangkit kembali dengan bergabung ke BUMDES Kelating. Bergabungnya CV Timan Agung dengan BUMDES Kelating, memberikan dampak yang luar biasa baik bagi BUMDES Kelating maupun CV Timan Agung. CV Timan Agung memiliki andil yang cukup besar dalam perkembangan BUMDES Kelating. Perkembangan yang terjadi antara lain dengan merekrut generasi muda untuk dilatih sesuai dengan bidang kemampuannya. Pimpinan CV Timan Agung menjadi Tim Peneliti dalam kepengurusan BUMDES Kelating.

Peningkatan volume permintaan pupuk berasal dari berbagai sektor yang berhubungan dengan BUMDES Kelating (antar BUMDES, Koperasi, Swalayan, serta unit usaha lainnya). Adanya peningkatan permintaan terhadap pupuk juga berdampak kepada pengusaha pupuk lainnya. BUMDES merekrut pengusaha pupuk lainnya untuk bergabung dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pupuk. Selain pupuk, CV Timan Agung memperluas diversifikasi produk dengan mengembangkan berbagai macam produk seperti arak, hand sanitizer, hingga jamu menggunakan IMO (*Indegenous Mikroorganism*).

Jika dilihat melalui perkembangan aset yang dimiliki oleh CV Taman Agung, terdapat peningkatan. Cicilan mobil sudah lunas diakhir tahun 2019. Total mobil yang dimiliki saat ini yaitu sejenis truk pickup sebanyak 6 buah yang diperuntukkan pendistribusian pupuk, 3 truk untuk mengangkut bahan baku pupuk, serta 1 mobil yang digunakan untuk acara-acara seperti pertemuan dengan calon consumer atau pihak distributor serta melakukan tender maupun kegiatan lainnya. Terdapat 2 traktor (1 traktor dengan kondisi baru di beli pada tahun 2020). CV Taman Agung juga membeli 40 are tanah di Bongaan untuk pengembangan pupuk.

Saat ini jumlah tenaga kerja tetap CV Taman Agung adalah sebanyak 25 orang, 50 orang *reseller* serta 150 agen. MOU kerjasama dengan BUMDES sedang dalam tahap penyusunan. Selain produk berupa barang, CV Taman Agung juga memiliki rencana untuk menjual jasa sebagai konsultan manajemen yang akan dikemas dalam sebuah paket yang nantinya disertakan produk – produk yang dihasilkan oleh CV Taman Agung. Sebagai konsultan manajemen yaitu dengan memberikan hal-hal mengenai: cara pengelolaan usaha, memberikan solusi untuk usaha yang mengalami permasalahan, kemampuan menganalisa dimana sebuah usaha mengalami kemacetan atau permasalahan, serta membantu generasi yang mengalami PHK atau yang pengangguran untuk belajar manajemen yang didampingi oleh Tim PPPUD Unud.

**Tabel 3.1.** Pertumbuhan laba CV Timan Agung periode 2017-2019.

<b>Keterangan</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Aset lancar	820.046.420,82	860.604.680	-
Aset tidak lancar	1.076.091.625,00	1.137.731.125	1.229.806.125
Kewajiban dan Ekuitas	1.076.091.625,00	1.137.731.125	1.229.806.125
Kas	456.146.897,82	469.934.772	498.610.718
Piutang	-	-	-
Persediaan	363.899.523	390.669.908	-
Biaya dibayar dimuka	-	-	-
Hutang Usaha	-	-	-
Hutang Pajak	-	-	-
Biaya yang harus dibayar	-	-	-
Modal	1.076.091.625	1.137.731.125	1.229.806.125
Pendapatan	470.500.000	360.000.000	360.000.000
Beban Pokok Pendapatan	147.625.000	94.290.000	93.000.000
Persediaan Bahan Baku Awal	-	-	-
Beban Overhead produksi Pupuk	182.375.000	144.000.000	48.525.000
Beban Usaha	189.111.700	143.555.000	126.400.000

Sumber : CV Timan Agung Kelating Kerambitan Tabanan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada Gambar 3.1-3.4



**Gambar 3.1.** Media tanam sudah siap dikemas



Gambar 3.2. Mencampur bahan baku



Gambar 3.3. Pengemasan pupuk



Gambar 3.4. Penyuluhan tentang manfaat inokulan

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang bisa diambil dari kegiatan pengabdian Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD) pada masa covid 19 adalah: (1) pemasaran CV Timan Agung 100% dilaksanakan secara mandiri dengan cara offline dan online, CV Timan Agung juga bekerjasama dengan Bumdes Kelating dalam pemasaran produk dan (2) Aset CV Timan Agung seperti mobil meningkat 50% (dari 6 menjadi 9), tanah 40 Are dan jumlah karyawan meningkat 66% (dari 19 menjadi 25 orang).

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada KEMENRISTEK/BRIN atas dana yang diberikan lewat Program Pengembangan Produk Unggulan Daerah (PPPUD), Rektor Universitas Udayana, Ketua LPPM beserta staf terima kasih atas seleksi proposal dan tenaga yang diberikan dalam pelaksanaan di lapangan, sehingga pengabdian kepada masyarakat terlaksana sesuai rencana.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Baiquni, M. 1999. *Participatory Rural Appraisal, Metode dan Teknik Partisipasi dalam Pengembangan Perdesaan*. Jogjakarta : UGM Press.
- Chambers, Robert. 1987 *Pembangunan Desa Mulai dari Belakang*. (Pepet Sudradjat, penerjemah). Jakarta : LP3ES.
- Daldjoeni, N. dan A. Soeyitno. 1978. *Pedesaan, Lingkungan, dan Pembangunan*. Bandung : Alumi.
- David, F. R. 2002. *Manajemen Strategis: Konsep*. (Terjemahan oleh Sindoro A.). Jakarta: PT. Ikrar Mandiri.

- Korten, David C. dan Syahrir. 1988. *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*. Jakarta : Yayasan obor Indonesia.
- Rangkuti, F. 2000. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sumodiningrat, Gunawan. 1999. *Pemberdayaan Masyarakat dan Jaring Pengaman Sosial*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sardiana, IK., BRT Putri, IG Suranjaya, NLR Purnawan. 2015. Pengembangan Kewirausahaan di Universitas Udayana. Ngayah: Majalah Aplikasi IPTEKS 6 (1)
- Suriadikarta, DA dan D Setyorini. 2005. Laporan Hasil Penelitian Standar Mutu Pupuk Organik. Balai Penelitian Ternak, Bogor.