

**PENGELOLAAN USAHA TEH DI KEMUNING, KECAMATAN  
NGARGOYOSO, KABUPATEN KARANGANYAR**



**Disusun sebagai salah satu syarat memperoleh Gelar Strata I  
pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu  
Pendidikan**

**Oleh:  
WINAHYU  
A210170122**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGELOLAAN USAHA TEH DI KEMUNING, KECAMATAN NGARGOYOSO,  
KABUPATEN KARANGANYAR**

**PUBLIKASI ILMIAH**

Oleh :

**WINAHYU**

**A210170122**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Surakarta, 18 Desember 2021

Dosen Pembimbing,



**Dr. Suyatmini, SE, M.Si**

**NIDN. 0609065801**

HALAMAN PENGESAHAN

PENGELOLAAN USAHA TEH DI KEMUNING, KECAMATAN  
NGARGOYOSO, KABUPATEN KARANGANYAR

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

**Winahyu**

**A210170122**


Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada Hari Sabtu, 18 Desember 2021

Susunan Dewan Penguji

1. Dr. Suyatmini, SE., M.Si (  )  
(Ketua Dewan Penguji)
2. Dr. Suranto, S.Pd., M.Pd (  )  
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Dhany Efita Sari, S.Pd., M.Pd (  )  
(Anggota II Dewan Penguji)

Surakarta, 18 Desember 2021

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



**Prof. Dr. Sutarna, M.Pd**

**NIDN. 0007016002**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya diatas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 18 Desember 2021

Yang menyatakan



**WINAHYU**

**A210170122**

## **PENGELOLAAN USAHA TEH DI KEMUNING, KECAMATAN NGARGOYOSO, KABUPATEN KARANGANYAR**

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, dan pengelolaan pemasaran pada usaha teh di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan desain etnografi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Teknik analisis data menggunakan analisis interaktif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia dengan memberikan kriteria dalam perekrutan karyawan baru, dari kriteria tersebut mempengaruhi status karyawan dalam bekerja. Pengelolaan keuangan yang digunakan dalam bentuk sederhana dengan bukti nota buku pada setiap penjualannya, sehingga terlihat seberapa besar laba yang didapatkan. Pengelolaan produksi dimana para pengusaha mendapatkan bahan baku dari pasokan pabrik serta petani daerah lain yang diolah dengan menggunakan mesin yang canggih dan pengawasan yang ketat untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Pengelolaan pemasaran disini para pengusaha memiliki produk teh dengan kualitas yang baik, cita rasa, serta ciri khas yang unik. Agar pengelolaan usaha semakin baik maka pengusaha harus memahami ilmu tentang pengelolaan keuangan, sumberdaya manusia, produksi dan pemasaran.

**Kata Kunci:** pengelolaan, usaha, teh

### **Abstract**

This study aims to describe human resource management, financial management, production management, and marketing management in the tea business in Kemuning, Ngargoyoso District, Karanganyar Regency. This study uses a qualitative method with an ethnographic design. Interviews, observation, and documentation were the data collection methods used in this study. The validity of the data in this study was tested using source triangulation. The data analysis technique used interactive analysis. The results of this study indicate that the management of human resources by providing criteria in the recruitment of new employees affects the status of employees at work. Financial management is used in a simple form with proof of book notes on each sale, so you can see how much profit you get. Production management is where entrepreneurs get raw materials from factory supplies and other local farmers who are processed using sophisticated machines and strict supervision to produce quality products. Under the marketing management here, entrepreneurs have tea products with good quality, taste, and unique characteristics. In order for business management to be better, entrepreneurs must understand the science of financial management, human resources, production, and marketing.

**Keywords:** management, business, tea

## **1. PENDAHULUAN**

Perkebunan memegang peranan yang sangat penting dalam pembangunan Indonesia pada sektor pertanian. Perkebunan teh adalah salah satu bentuk perkebunan yang sudah lama berkembang baik di Indonesia. Teh merupakan bentuk usaha pada salah satu komoditas perkebunan yang penting bagi Indonesia dalam bidang perekonomian. Teh adalah bahan yang terkenal dan sudah mengakar dalam kehidupan masyarakat Indonesia sebagai minuman penyegar. Bahan yang terkandung memiliki senyawa yang memberikan kesan warna, rasa dan aroma yang memuaskan pada peminumnya. Sehingga sampai saat ini teh menjadi salah satu minuman yang menyegarkan dan sangat diminati oleh masyarakat. Selain di manfaatkan sebagai pembuatan minuman, teh memiliki khasiat bagi kesehatan tubuh serta dapat dijadikan sebagai bahan kosmetik.

Budaya minum teh pada sebagian besar penduduk di Pulau Jawa sangat menyukai minuman teh bahkan di pulau maupun daerah lain juga memiliki kebiasaan seperti itu. Sehingga dari kebiasaan tersebut mendukung prospek teh di Indonesia. Saat ini, manajemen tidak hanya berfokus pada manajemen bisnis tetapi juga pada kepentingan dan bakat masyarakat dan hasil alam yang ada di wilayah masyarakat, maka peluang untuk usaha dalam berbisnis produk teh terbuka luas. Oleh sebab itu, Negara Indonesia merupakan Negara penghasil teh terbesar ke-5 (lima) dengan produksi 5,8% dari total keseluruhan produksi dunia, di bawah Negara India (28,3%), Cina (23,8%), Sri Lanka (10%), dan Kenya (8,7%) (Pratiwi,2020). Salah satu produksi teh di Negara Indonesia khususnya di daerah Jawa Tengah adalah di daerah Karanganyar tepatnya di daerah Kemuning.

Kemuning merupakan tempat perkebunan teh yang sangat luas. Diperkirakan luas kebun teh kemuning 391,97 Ha, dengan adanya perkebunan teh yang sangat luas ini memberikan dampak yang sangat besar terhadap masyarakat sekitar. Dimana wisata alam kemuning kabupaten karanganyar merupakan salah satu wisata yang memiliki daya tarik wisata yang mampu menarik para wisatawan Mangifera, Isa, and Wajdi (2018), tempat wisata di Indonesia memiliki potensi

untuk terus dikembangkan oleh penduduk di sekitar kawasan. Kehadiran wisata budaya seharusnya berdampak pada masyarakat sekitar daerah tujuan wisata, khususnya bagi perekonomian dan sosial budaya orang-orang local (Suranto, Jayanti, Setyawati, & Jatmika, 2020). Oleh karena itu, perlu dipahami sejauh mana aspek ekonomi, sosial dan dampak budaya terhadap masyarakat sekitar dari adanya wisata budaya khususnya di desa kemuning. Sehingga masyarakat dapat membuka usaha teh dengan tersedianya lokasi yang strategis untuk membantu perekonomian dilingkungan sekitarnya. Masyarakat memiliki potensi untuk mengembangkan wisata local secara mandiri (Suranto, Nilamsari, Soetjipto, & Fitriani, 2020). Sementara itu, masyarakat dalam memperoleh bahan baku dengan cara membeli daun teh dari PT. Rumpun Sari yang sebagai salah satu pabrik yang pertama di perkebunan teh Kemuning, kemudian dari daun teh yang didapatkan diolah sendiri oleh masyarakat yang menjadi produk teh yaitu teh gambyong, teh hijau dan teh kemuning.

Usaha produk olahan masyarakat ini sangat terkenal oleh wisatawan sebagai oleh-oleh khas Kemuning. Meskipun teh Kemuning ini termasuk ke dalam usaha rumahan namun teh Kemuning sangat terkenal sampai ke luar wilayah Surakarta. Sehingga perlunya pengelolaan usaha untuk perkembangan usahanya agar mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Oleh sebab itu, dari pengelolaan usaha para pebisnis UMKM teh Kemuning ini harus lebih memperhatikan pengelolaan pada sumber daya manusia, keuangan, produksi, dan pemasaran yang dapat memajukan bisnisnya pada perekonomian yang semakin ketat ini.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan dan diuraikan pada latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana pengelolaan sumberdaya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran pada usaha teh di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar.

## **2. METODE**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang menggunakan desain penelitian etnografi. Menurut Harsono (2019: 124) Etnografi adalah prosedur

penelitian kualitatif untuk menggambarkan, menganalisis, dan menafsirkan unsur-unsur dari sebuah kelompok budaya seperti pola perilaku, kepercayaan dan bahasa yang berkembang dari waktu ke waktu. Obyek dalam penelitian ini adalah pengelolaan usaha pada teh di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar yang meliputi sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, dan pengelolaan pemasaran dalam menjalankan bisnis produk teh. Subyek dalam penelitian ini adalah para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan pengusaha teh Kemuning “Mbok Karti”. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keabsahan data dapat dicapai dengan triangulasi sumber. Teknik analisis data pada penelitian ini melalui 3 tahap yaitu reduksi data, penyajian data, kesimpulan dan verifikasi.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti”, terdapat hasil tentang pengelolaan usaha teh di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar yaitu meliputi:

#### **3.1 Pengelolaan Sumber Daya Manusia Pada Usaha Teh Di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar**

##### **3.1.1 Kebijakan Rekrutmen Sumber Daya Manusia**

Kebijakan rekrutmen dalam menyeleksi karyawan merupakan salah satu bentuk dari usaha perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia untuk mendapatkan karyawan dengan talenta yang baik. Dalam pengelolaan sumber daya manusia sendiri para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” memiliki kriteria atau persyaratan bagi setiap calon karyawan yang akan direkrutnya seperti karyawan harus faham mengenai teh, disiplin waktu, pandai mengatur waktu, bertanggung jawab dan tekun.

Kebijakan rekrutmen sumber daya manusia sudah dilaksanakan oleh para pengusaha usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” dalam menyeleksi karyawan yang mereka butuhkan, tetapi hanya saja dari



kebijakan tersebut masih terdapat kendala dimana banyaknya calon karyawan yang tidak faham mengenai teh. Sehingga dari sinilah para pengusaha juga memberikan pengetahuan mengenai teh kepada karyawan baru agar mereka lebih memahami ketika mereka melakukan pekerjaan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Isabela, Mulyani & Satriawan (2018) menyatakan bahwa kebijakan rekrutmen karyawan baru pada usaha produk teh memberikan dampak yang baik bagi pengembangan teh yang dijalankan karena dengan kriteria yang sesuai dengan pekerjaan yang dijalankan akan menghasilkan karyawan yang berkualitas.

### 3.1.2 Penempatan Sumber Daya Manusia

Penempatan sumber daya manusia sangat penting dilakukan setelah adanya seleksi karyawan yang sesuai dengan bidang yang dibutuhkan oleh para pebisnis. Dimana penempatan sumber daya manusia merupakan strategi para pengusaha dalam pengelolaan sumber daya manusia guna keberlangsungannya usaha yang dijalankan. Sementara itu, penempatan sumber daya manusia yang tidak sesuai, maka akan menghambat pekerjaan yang telah dijalankan. Sehingga dari seleksi tersebut dapat ditempatkan para pekerja yang sesuai dengan posisi yang dibutuhkan oleh pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” yang didasarkan pada pengalaman setiap calon karyawan.

Dalam hal inilah apabila karyawan yang belum mempunyai pengalaman mengenai bidang pekerjaan yang dibutuhkan, maka para pengusaha memberikan pelatihan dalam proses pembuatan teh hingga ke pengemasan sampai karyawan tersebut benar-benar paham dan mengerti. Oleh karena itu, penempatan kerja karyawan teh Kemuning “Gondang Sari” dan “Mbok Karti” hanya terbagi menjadi dua bagian yaitu bagian produksi dan bagian pengemasan. Dengan keahlian yang dimiliki oleh para karyawan akan memberikan kualitas kinerja yang baik bagi kesuksesan usaha pada teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti”.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Handjojo, Syarief & Sugiyono (2018) yang menyatakan bahwa penempatan sumber daya manusia pada usaha produk teh sangat dibutuhkan sesuai dengan

bidang keahlian yang dibutuhkan oleh para pembisnis. Sehingga memberikan kualitas kinerja yang baik dalam pengelolaan usaha yang dijalankan.

### 3.1.3 Status Karyawan/Pelaksanaan Tenaga Kerja

Status karyawan adalah memperlihatkan seberapa mahirnya karyawan tersebut faham mengenai proses produk teh. Sehingga dari status karyawan yang ditetapkan dilihat dari keahlian yang dimiliki karyawan tersebut. Sementara itu, dari status karyawan yang ditetapkan akan memberikan pengaruh pada sistem penggajian yang diberikan oleh para pebisnis. Status dan pelaksanaan tenaga kerja pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” menggunakan sistem karyawan tetap dengan penggajian bulanan karena disesuaikan dengan keahlian dan ditempatkannya karyawan. Sedangkan pada usaha teh Kemuning “Mbok Karti” menggunakan sistem karyawan tetap dan karyawan borongan, dimana karyawan yang berada dibagian produksi memiliki status karyawan tetap dan penggajiannya dilakukan bulanan, namun untuk karyawan yang berada dibagian pengemasan memiliki status borongan dan penggajiannya menggunakan penggajian borongan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rosita Mausyaroh (2013) yang menyatakan bahwa dalam status pada usaha produk teh disesuaikan dengan keahlian yang dimiliki karyawan dan ditempatkan pada bidang yang dikuasainya. Sehingga dari status tersebut terdapat sistem penggajian yaitu penggajian bulanan dan borongan.

## **3.2 Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Teh Di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar**

### 3.2.1 Pencatatan dan Pelaporan Keuangan

Pencatatan dan pelaporan keuangan disini adalah mencatat dan melihat seberapa besar pemasukan yang didapatkan oleh para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” dalam proses jual beli. Dimana pencatatan dan pelaporan pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” tersebut menggunakan aplikasi cas dengan pembelian sedikit dan pembuatan nota buku ketika pembelian ramai. Sedangkan pencatatan dan pelaporan teh Kemuning “Mbok Karti” hanya mengandalkan penghasilan pada setiap target yang diproduksinya. Sementara itu para pengusaha teh tersebut juga mengalami kendala akan pencatatan dan

pelaporan keuangan yang rinci serta terstruktur karena minimnya akan pengetahuan tentang ilmu akuntansi.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Karsiningsih (2016) yang menyatakan bahwa pencatatan dan pelaporan keuangan pada usaha produk teh sangat penting dilakukan. Walaupun berbentuk sederhana dengan pencatatan dan pelaporan keuangan pada pengusaha dapat melihat seberapa besar pemasukan yang didapatkan dalam setiap penjualan.

### 3.2.2 Penyusunan Laporan Keuangan

Penyusunan laporan merupakan susunan rincian dari transaksi pengeluaran hingga pemasukan dimana untuk mengetahui seberapa besar laba maupun kerugian yang didapatkan. Tetapi dengan minimnya pengetahuan pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” membuat suatu penyusunan laporan tersebut tidak disusun sesuai pada umumnya. Sehingga penyusunan laporan keuangan yang digunakan dalam bentuk sederhana karena hanya mengandalkan pada target yang diproduksinya dan keuntungan penjualan yang didapatkan pada setiap penjualannya. Minimnya pengetahuan tentang akuntansi pada para pengusaha karena disebabkan bisnis yang dijalankan masih tergolong bisnis UMKM. Dari sinilah para pengusaha akan memperbaiki kekurangan mereka pada pencatatan hingga pelaporan keuangan agar dapat tersusun secara rinci dan terstruktur seperti pencatatan serta pelaporan pada umumnya.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Karsiningsih (2016) yang menyatakan bahwa penyusunan keuangan pada usaha produk teh sangat penting dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengeluaran hingga pemasukan yang didapatkan oleh para pengusaha. Dengan begitu terlihat seberapa besar laba maupun kerugian yang didapatkan.

### 3.2.3 Pengawasan Keuangan dan Penggajian

Pengawasan keuangan merupakan cara para pebisnis dalam mengelola keuangan. Dengan adanya pengawasan kegiatan pencatatan dan pelaporan keuangan akan diserahkan sesuai dengan bukti transaksi yang telah dilakukan. Sehingga dari pengawasan ini para pebisnis mengetahui seberapa besar laba yang didapat. Pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” juga

memiliki pengawasan keuangan yang sangat ketat. Dari pengawasan tersebut para pebisnis juga dapat mengetahui seberapa besar gaji yang diberikan oleh karyawan yang direkrutnya dengan disesuaikannya penghasilan yang didapatkan oleh para pebisnis, maka sistem pengajian pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” yaitu sistem penggajian bulanan dan borongan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Karsiningsih (2016) yang menyatakan bahwa pengawasan keuangan pada usaha produk teh yang dijalankan untuk mengetahui kelayakan keuangan dalam proses produksi hingga penentuan penggajian terhadap karyawan yang sesuai bidangnya.

### **3.3 Pengelolaan Produksi Pada Usaha Teh Di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar**

#### **3.3.1 Bahan Baku Produksi**

Bahan baku adalah bahan mentah yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk jadi. Bahan baku merupakan faktor terpenting dalam proses pembuatan produk jadi yang akan diperjual belikan kepada konsumen. Sehingga pengelolaan produksi pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok karti” yang utama dengan memilih bahan baku yang berkualitas sesuai dengan ciri khas mereka. Dimana mereka mendapatkan bahan baku tidak hanya dari tanaman teh yang mereka tanam melainkan dari pasokan pabrik hingga pasokan dari petani luar daerah. Dari pasokan tersebut para pengusaha memilih sesuai dengan jenis dan kualitas bahan baku teh yang dibutuhkan dalam perencanaan produksi yang akan mereka buat. Dari hal tersebutlah yang menentukan cita rasa serta ciri khas yang dimiliki oleh para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti”.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anjani & Ariffin (2020) yang menyatakan bahwa bahan baku produksi pada usaha produk teh ditentukan dengan jenis dan kualitas yang diperoleh. Sehingga dari kualitas yang diberikan membuat produk teh tersebut memiliki cita rasa dan ciri khas yang berbeda seperti teh pada umumnya.

### 3.3.2 Pelaksanaan Produksi

Pelaksanaan produksi merupakan suatu hal yang terpenting dalam pengelolaan produksi. Apabila pelaksanaan produksi tersebut salah dijalankan, maka akan mengakibatkan bahan baku yang diolah mengalami kegagalan. Oleh sebab itu, para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” memiliki serangkaian prosedur dalam proses pembuatan produk yang panjang dalam membuat produk yang berkualitas dengan menggunakan mesin yang canggih. Sehingga dari proses penyortiran tersebut dilakukannya proses pelayuan menggunakan api, lalu masuk ke mesin giling untuk membuat gulungan daun teh kurang lebih 15-20 menit, kemudian masuk ke dalam mesin pengeringan dengan tiga tahap yaitu ICT, Rorati drayer, boldy sampai membentuk teh hijau matang sampai 4-5 jam. Terakhir masuk ke mesin sortir dan memisah sendiri-sendiri. Dari hasil proses tersebut pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” menghasilkan kurang lebih 16 jenis teh dan pengusaha teh Kemuning “Mbok Karti” menghasilkan 4 jenis teh.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Noviyanti & Bhegawati (2019) yang menyatakan bahwa pelaksanaan produksi pada usaha produk teh yang dijalankan sesuai dengan prosedur dalam proses pembuatan teh yaitu dari proses penyortiran, pelayuan, pengeringan dan pengemasan pada produk yang sudah jadi.

### 3.3.3 Pengawasan Produksi

Pengawasan produksi merupakan salah satu cara para pebisnis dalam mengawasi proses produksi dengan tujuan mendapatkan hasil yang sesuai dengan rencana, baik dari segi kualitas, jumlah, harga, dan waktu pelaksanaan produksi. Sehingga dalam proses produksi yang dilakukan oleh para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” tentunya adanya pengawasan dalam proses tersebut. Sehingga produk yang dihasilkan juga sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Tidak hanya dengan kualitas produk saja waktu dalam proses produksi juga sangat penting dalam menghasilkan produk yang sesuai dengan yang diharapkan oleh para pebisnis. Dari hasil produk yang berkualitas

tersebut akan memberikan kesan yang baik kepada konsumen mengenai produk yang dihasilkan.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Noviyanti & Bhegawati (2019) yang menyatakan bahwa dengan pengawasan produksi pada usaha produk teh yang dijalankan akan mendapatkan hasil yang memuaskan dengan kualitas yang baik. Sehingga konsumen akan puas dengan kualitas yang diberikan.

### **3.4 Pengelolaan Pemasaran Pada Usaha Teh Di Kemuning, Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar**

#### **3.4.1 Produk**

Produk merupakan salah satu pengelolaan pemasaran yang berupa barang maupun jasa yang nantinya akan dipasarkan dengan kualitas yang dihasilkannya. Oleh karena itu peranan dari pemasaran sendiri tidak hanya memberikan sebuah produk atau jasa langsung kepada konsumen tetapi juga bagaimana sebuah produk tersebut memiliki nilai kepuasan terhadap pelanggan agar membeli produk yang dipasarkan. Pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” memiliki produk teh yang berkualitas serta memiliki cita rasa dan ciri khas yang berbeda dari produk teh pada umumnya. Hal tersebut juga disampaikan oleh para konsumen yang pernah membeli produk mereka, dimana mereka sangat puas dengan produk yang dihasilkan oleh para pengusaha dengan berbagai jenis yang ditawarkan dengan cita rasa yang unik.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Isabela, Mulyani & Satriawan (2018) yang menyatakan bahwa dalam pengelolaan pemasaran langkah utama menghasilkan produk teh yang berkualitas, memiliki cita rasa dan ciri khas yang membuat konsumen tertarik untuk membelinya.

#### **3.4.2 Penentuan Harga Produk**

Penentuan harga produk adalah penentuan harga dasar yang tepat bagi produk atau jasa yang dihasilkan dari pemasar yang menyangkut dengan potongan harga. dengan produk yang berkualitas serta memiliki cita rasa dan ciri khas yang berbeda membuat para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh

Kemuning “Mbok Karti” memiliki strategi dalam penentuan harga jual pada produk yang dipasarkan. Dimana harga yang dibandrolkan sangat bervariasi sesuai dengan jenis kualitas produk teh yang diberikan. Tetapi dari penentuan harga tersebut para pengusaha mengalami kendala ketika bahan baku teh mengalami kenaikan, sehingga dari kenaikan bahan baku tersebut membuat para pengusaha menaikkan harga produk teh yang diproduksinya agar tidak mengalami kerugian pada perusahaan. Walaupun demikian harga yang dibandrolkan juga terbilang sangat terjangkau untuk semua kalangan dimasyarakat.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anjani GZ & Ariffin (2020) yang menyatakan bahwa penentuan harga produk pada usaha produk teh yang didasarkan pada harga jenis bahan baku dan kualitas produk yang dihasilkan.

#### 3.4.3 Lokasi Pemasaran

Tempat merupakan lokasi yang mudah untuk dijangkau atau ditemui melalui website, telepon dan lain sebagainya. Penentuan tempat yang strategis dapat mengundang konsumen baru dari pada tempat yang sulit dijangkau oleh konsumen. Sehingga para pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” memiliki tempat pemasaran yang strategis untuk memasarkan produknya yaitu pada area wisata perkebunan teh Kemuning yang tidak sepi akan wisatawan. Tidak hanya itu para pengusaha juga memiliki saluran distribusi selain daerah Karanganyar yaitu menyalurkan produknya ke berbagai daerah hingga luar negeri. Dimana hal ini didasari produk teh asal Kemuning yang memiliki ciri khas serta cita rasa tersendiri.

Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Handjojo, Syarief & Sugiyono (2018) yang menyatakan bahwa dengan lokasi pemasaran yang strategis memudahkan konsumen untuk membeli produk teh. Sehingga dapat menyalurkan produk teh tersebut ke berbagai daerah.

#### 3.4.4 Promosi Produk

Promosi merupakan salah satu dari berbagai kegiatan dalam pemasaran yang perlu diawasi oleh perusahaan guna memasarkan produk yang dihasilkan. Dalam hal ini promosi dilakukan dengan memberikan semua informasi dengan jelas, tepat serta

secara singkat mengenai produk yang dipasarkan dari harga hingga kualitas barang tersebut. Sehingga promosi yang dilakukan oleh para pengusaha memiliki cara maupun strategi yang berbeda dimana pengusaha teh Kemuning “Gondang Sari” memberikan kartu nama serta mempromosikan produknya melalui media sosial untuk dikenal pada masyarakat luas. Sedangkan pengusaha teh Kemuning “Mbok Karti” hanya mengandalkan promosinya melalui mulut kemulut untuk menyakinkan para konsumen untuk membeli produknya.

Para pengusaha khususnya pada usaha teh mbok karti dan gondang sari harus melakukan pembaharuan metode promosi seperti lebih giat lagi mempromosikan produknya dimedia sosial serta tidak hanya mengandalkan proses promosi dari mulut ke mulut karena dengan melakukan promosi secara baik serta massif maka tingkat penjualan pada produk teh gondang sari dan mbok karti akan meningkat hal ini sesudah dengan hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Samaraweera, Ping, and Yanjun (2013) yang menyatakan bahwa promosi yang sesuai dalam memperkenalkan produk kepada khalayak umum dapat meningkatkan penjualan produk pada usaha produk teh yang dijalankan.

#### **4. PENUTUP**

Pengelolaan sumber daya manusia pada usaha teh Kemuning “Gondang Sari” dan teh Kemuning “Mbok Karti” dalam pemilihan karyawan harus bisa faham mengenai teh, disiplin waktu, pandai mengatur waktu dan bertanggungjawab. Pengelolaan keuangan pada usaha teh tersebut masih sederhana hanya dengan menggunakan nota buku untuk bukti transaksi penjualan. Bahan baku dalam produksi teh berasal dari pabrik serta petani daerah lain dan olah menggunakan mesin sehingga dapat mendapatkan kualitas rasa yang baik. Promosi dalam penjualan produk teh ini menggunakan media sosial serta dari mulut ke mulut.

Pengelolaan usaha tersebut masih adanya kendala dan kekurangan dalam pengelolaan sumberdaya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran sehingga pengusaha harus memahami konsep dasar mengenai manajemen usaha serta harus memanfaatkan teknologi yang ada untuk menunjang tingkat penjualan produk



usaha teh di Kemuning. Saran bagi penelitian selanjutnya dapat lebih memperluas obyek dan subjek penelitian agar mendapat data yang lebih luas, karena dalam pengambilan data penelitian ini masih terhambat karena terbatas data yang diambil dan keterbatasan waktu wawancara dengan pemilik usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anjani, G.Z., dan Ariffin. 2020. Dampak Perubahan Iklim Terhadap Produktivitas Tanaman Teh (*Camellia Sinensis* L.) Di Kebun Teh Pasirmalang, Jawa Barat. *Jurnal Produksi Tanaman* 8(3): 271–272. <http://protan.studentjournal.ub.ac.id/index.php/protan/article/download/1381/1389>.
- Handjojo, Suwito,E., Syarief, R., and Sugiyono. 2018. Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (*Vernonia Amygdalina*). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 12(2): 145.
- Harsono. 2019. *Metode Penelitian Pendidikan (Untuk Pemula)*.Sukoharjo: CV. Jasmine.
- Isabela, Tamara, Mulyani, S., and Satriawan, I.K. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Produk Teh Celup Rosela (*Hibiscus Sabdariffa* L.) di UD. Bali Gendis, Klungkung. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri* 6(1): 33.
- Karsiningsih, E. 2016. Analisis Kelayakan Finansial Dan Strategi Pengembangan Teh Gaharu Di Kabupaten Bangka Tengah (Studi Kasus: Teh Gaharu ‘Aqilla’ Gapoktan Alam Jaya Lestari). *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*: 143–145.
- Mangifera, Liana, Isa, M., and Wajdi, M.F. 2018. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pemilihan Kuliner Di Kawasan Wisata Alam Kemuning. *Jurnal Manajemen DayaSaing*, 20(1).
- Moeloeng. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Noviyanti, Ledyari, P., and Bhegawati, D.A. 2019. Pengembangan Usaha Produk Teh Beras Merah Kelompok Wanita Tani Kuntum Sari Didusun Wongaya Betan, Mengesta, Penebel, Tabanan, Provinsi Bali. *Sarwahita* 16(01): 80–86.
- Silvi, P. 2020. Kepentingan Indonesia Melakukan Ekspor Teh Ke Inggris Pada Tahun 2015-2017. *JOM FISIP* 7 (2): 3-4.
- Samaraweera, G.C., Ping, Q., and Yanjun, L. 2013. Promoting Tea Business in the Tea Smallholding Sector in Developing Countries through Efficient Technology Transfer System: Special Reference to Sri Lanka. *African Journal of Business Management* 7(22): 186–187.

- Suranto, Jayanti, D.W., Setyawati, D., & Jatmika, S. 2020. A Study on the Impact of Cultural Tourism on Indonesian Society. *International Journal of Innovation, Creativity and Change* 11(5): 72–86.
- Suranto, Nilamsari, D., Soetjipto, E.B., and Fitriani, A.S. 2020. Supply Chain Management Values for the Society in A Community-Based Tourism Village. *International Journal Of Supplay Chain Management* 9(5): 842–843