

#### **IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

##### **A. Profil CV Merapi Farma Herbal**

Merapi Farma Herbal didirikan pada tahun 1994 oleh Bapak Sidik Raharjo. Pada mulanya Merapi Farma Herbal didirikan hanya untuk melayani kebutuhan konsumen di Yogyakarta dan sekitarnya. Akan tetapi melalui pengembangan dan berbagai diversifikasi produk, pemasarannya mulai merambah ke berbagai kota bahkan ke beberapa pulau di Indonesia.

Pada tahun 2004, Merapi Farma Herbal resmi berbadan hukum. Hal itu dibuktikan dan diperkuat dengan surat-surat berikut: akte pendirian CV Merapi Farma Herbal, Ijin Gangguan (HO), NPWP (perusahaan dan pribadi), Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Ijin Prinsip, Ijin Usaha Industri Kecil Obat Tradisional, Surat Penugasan Apoteker, dan Ijin Edar.

CV Merapi Farma Herbal adalah perusahaan yang ikut berperan dalam melestarikan akar dan kekayaan budaya bangsa dengan mengembangkan tanaman obat serta obat tradisional, mencari dan menggali manfaat untuk kesehatan, serta ekonomi dari tanaman obat dan jamu tradisional untuk kesejahteraan bangsa dan negara. CV Merapi Farma Herbal mengembangkan dan menyebarluaskan pengetahuan tentang pemanfaatan tanaman obat dan obat tradisional kepada masyarakat. Khususnya menggunakan keahlian untuk mencegah dan mengobati berbagai penyakit dengan talenta meracik jamu tradisional Jawa.

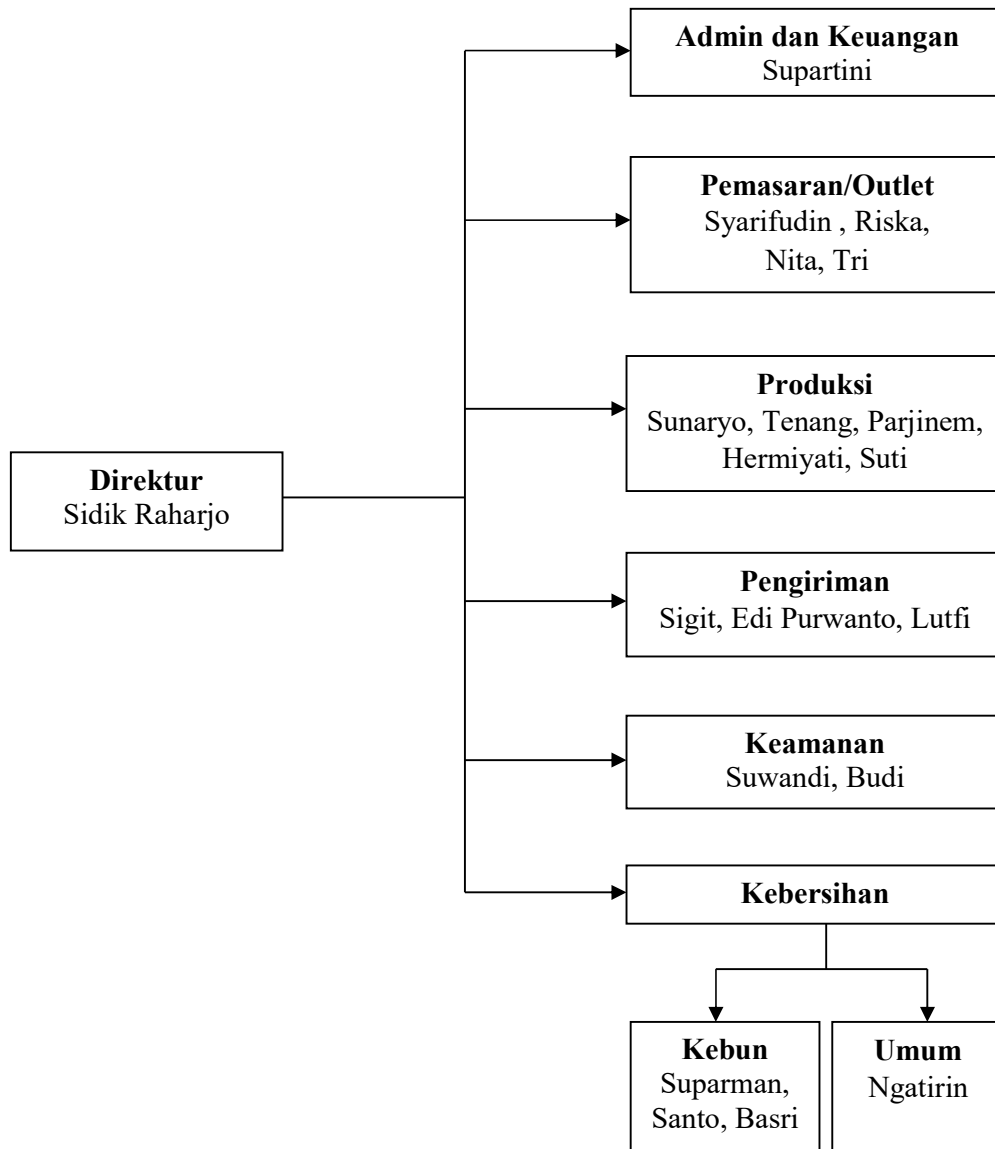
CV Merapi Farma Herbal mempunyai visi yaitu menghadirkan jamu herbal yang murah, mudah, menguntungkan dan menyehatkan. Sedangkan misi

CV Merapi Farma Herbal yaitu melestarikan tradisi obat tradisional sebagai warisan nenek moyang bangsa Indonesia yang berguna untuk umat manusia.

CV Merapi Farma Herbal adalah perusahaan yang berprestasi dan sering mendapatkan berbagai penghargaan. Berbagai prestasi dan penghargaan tersebut adalah sebagai berikut:

- Sebagai juara 1 perusahaan agribisnis terbaik tingkat Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2004.
- Penghargaan penggunaan ilmu pengetahuan dan teknologi pada peringatan hari teknologi nasional tingkat kabupaten Sleman tahun 2005.
- Sebagai juara 1 penghargaan hortikultura kategori perusahaan tingkat provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta tahun 2008.
- Penghargaan ketahanan pangan untuk kategori perusahaan tingkat nasional tahun 2008.
- Penghargaan Presiden RI tahun 2013 kategori pusat pelatihan biofarmaka/tanaman obat nasional.

## B. Struktur Organisasi CV Merapi Farma Herbal



Gambar 2. Struktur organisasi CV Merapi Farma Herbal

CV Merapi Farma Herbal dipimpin oleh seorang direktur yang juga merupakan pendiri Merapi Farma Herbal yaitu Bapak Sidik Raharjo. CV Merapi Farma Herbal mempunyai karyawan berjumlah 19 orang. Pendidikan terakhir

karyawan bervariasi yaitu lulusan SMA, D3, dan S1 akan tetapi sebagian besar karyawan adalah lulusan SMA.

Bagian admin dan keuangan dipegang oleh Ibu Supartini. Bagian ini bertugas penuh untuk mengurus pemasukan dan pengeluaran CV Merapi Farma Herbal dan juga mempunyai tugas membuat laporan keuangan.

Bagian outlet diurus oleh empat orang. Bagian ini bertugas melayani pengunjung yang datang ke Merapi Farma Herbal baik pengunjung yang datang untuk membeli jamu godhog ataupun pengunjung yang datang tidak membeli jamu godhog akan tetapi mempunyai keperluan lain seperti ingin membeli tanaman herbal atau hal yang lain.

Bagian produksi diurus oleh lima orang karyawan. Bagian ini bertugas mempersiapkan bahan jamu hingga meracik jamu serta mengemas jamu. Bagian pengiriman terdiri dari tiga orang. Bagian pengiriman mempunyai tugas mengirim jamu sampai ke mitra outlet baik mitra yang berada di Yogyakarta maupun mitra yang berada diluar Yogyakarta.

Bagian keamanan terdiri dari dua orang yang bertugas menjaga keamanan CV Merapi Farma Herbal. Bagian kebersihan dibagi menjadi dua yaitu kebersihan kebun dan kebersihan umum. Kebersihan kebun diurus oleh tiga orang yang mempunyai tugas untuk membersihkan kebun dan merawat tanaman herbal. Sedangkan kebersihan umum diurus oleh satu orang yang bertugas menjaga kebersihan outlet dan Merapi Farma Herbal secara umum.

### C. Kemitraan CV Merapi Farma Herbal

CV Merapi Farma Herbal membuka peluang bagi masyarakat yang berkeinginan bermitra untuk menjual jamu godhog. Terdapat beberapa hal dalam kerjasama kemitraan tersebut yaitu keuntungan kerjasama mitra outlet, syarat menjadi mitra, biaya mitra outlet, tahapan bermitra, serta aturan bermitra.

#### 1. Keuntungan kerjasama mitra outlet

Beberapa keuntungan apabila bekerjasama mitra outlet dengan CV Merapi Farma Herbal. Keuntungan-keuntungan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Brand image sudah dikenal masyarakat luas.
- b. Pangsa pasar luas menjangkau semua lapisan masyarakat.
- c. Produk jamu bervariasi, lengkap dan mempunyai ciri khas.
- d. Pendampingan dan pengawasan kualitas jamu, strategi bisnis, pelatihan serta promosi usaha.
- e. Syarat mudah dan proses cepat.
- f. Margin keuntungan besar dan pengelolaan usaha mudah, dan investasi ringan.

#### 2. Syarat menjadi mitra

Ada tiga syarat untuk bekerjasama mitra outlet dengan CV Merapi Farma Herbal. Syarat-syarat tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Individu maupun badan usaha.
- b. Mempunyai semangat kebersamaan dan komitmen.
- c. Memiliki modal dan tempat usaha.

### 3. Biaya mitra outlet

Terdapat biaya investasi awal yang sudah meliputi produk dan kelengkapannya. Investasi awal mitra outlet adalah sebesar Rp. 8.000.000,-.

Biaya tersebut diperinci sebagai berikut:

- a. Produk jamu (godhog dan instan) Rp. 5.000.000,-.
- b. Kelengkapan outlet Rp. 1.000.000,-.
- c. 1 buah spanduk rentang, 2 buah spanduk tegak, logo outlet dan kualiti 10 buah.

### 4. Tahapan bermitra

Bekerjasama mitra outlet dengan CV Merapi Farma Herbal mempunyai beberapa tahapan bermitra, tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir permohonan kemitraan dan penyerahan fotokopi kartu identitas.
- b. Surat persetujuan ditolak/diterima dari pihak Merapi Farma Herbal.
- c. Pembayaran biaya Mitra Outlet sebesar Rp. 8.000.000,-.
- d. Penandatanganan perjanjian kerjasama.
- e. Pelatihan pembekalan kepada pihak mitra tentang operasional penjualan jamu.
- f. Penyerahan produk jamu dan perlengkapannya.
- g. Opening outlet jamu.

## 5. Aturan bermitra

CV Merapi Farma Herbal mempunyai beberapa aturan bermitra yang diterapkan dalam kerjasama mitra outlet. Aturan bermitra tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Kemitraan berlaku selama 2 tahun dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan, tanpa pembayaran kembali.
- b. Mitra outlet mendapatkan potongan 20% dari harga eceran resmi.
- c. Mitra outlet dapat menaikkan harga jual eceran maksimal 100% dari harga eceran resmi.
- d. Mitra outlet memperoleh hak membuka satu atau lebih outlet jamu/pemasaran di kecamatan yang menjadi wilayahnya.
- e. Mitra outlet dapat menukarkan jamu yang kurang laku dan rusak dengan jenis lain sesuai dengan jumlah nominalnya sebelum masa kadaluarsanya habis.
- f. Mitra outlet mendapatkan buku panduan jamu dan penyakit secara gratis.
- g. Mitra outlet mendapatkan perlindungan wilayah dengan tidak mengizinkan mitra lain untuk membuka outlet di kecamatan yang sama.
- h. Mitra outlet wajib mengikuti dan mentaati Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan tentang outlet.
- i. Mitra outlet mendapatkan hak untuk memasarkan produk baru yang dibuat perusahaan.
- j. Mitra outlet dipromosikan oleh perusahaan di web dan katalog.
- k. Isi dan kualitas jamu menjadi tanggung jawab perusahaan.