

**LAPORAN
KULIAH KERJA LAPANGAN**

PENERAPAN SISTEM PEMASARAN PADA PT MITRA DESA

KEBUMEN



Disusun Oleh:

Nama Mahasiswa :Rahmad Widodo

NIM : 220421027

Program Studi : Agribisnis (S1)

**UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS (S1)**

KEBUMEN

2025

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik laporan Kuliah Kerja Lapangan oleh Dosen Pembimbing, dengan judul:

“PENERAPAN SISTEM PEMASARAN PADA PT MITRA DESA KEBUMEN”

Kebumen, 14 November 2025

Mahasiswa



(Rahmad Widodo)

NIM: 220421027

Dosen Pembimbing



(Irawan Wibisonya, S.P., M.Si)

NIDN: 0605079004

DATA MAHASISWA

Nama	: Rahmad Widodo
NIM	: 220421027
Judul Laporan	: PENERAPAN SISTEM PEMASARAN PADA PT MITRA DESA KEBUMEN
Dosen Pembimbing	: Irawan Wibisonya, SP., M.Si.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan hidayah-Nya serta kemudahan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan kuliah kerja lapangan ini dengan judul **"PENERAPAN SISTEM PEMASARAN PADA PT MITRA DESA KEBUMEN"**. Penulisan laporan ini disusun dalam rangka memenuhi mata kuliah kuliah kerja lapangan yang ditempuh pada semester ini di Universitas Putra Bangsa.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa hormat, penghargaan, dan terima kasih yang tulus kepada:

1. Bapak Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M. selaku Rektor Universitas Putra Bangsa Kebumen yang telah memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan.
2. Bapak Imade Yoga Prasada, S.P., M.Sc. selaku Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Putra Bangsa Kebumen yang telah memberikan arahan dan fasilitas dalam pelaksanaan kegiatan KKL.
3. Bapak Irawan Wibisonya, SP., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi yang tak henti-hentinya selama proses penyusunan laporan ini.
4. Ibu Ayuni Riska Putri, S.Pd, selaku pembantu jabatan sementara direktur PT Mitra Desa Kebumen, yang telah dengan baik hati mengizinkan penulis

untuk melakukan penelitian dan pengambilan data di PT Mitra Desa Kebumen.

5. Bapak/ibu karyawan PT Mitra Desa Kebumen yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama kegiatan KKL.
6. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan, doa, semangat, dan motivasi yang tak terhingga.
7. Teman-teman seperjuangan KKL yang telah berjuang bersama, saling mendukung, dan berbagi pengalaman selama pelaksanaan hingga penyelesaian laporan ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian laporan ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi penulisan maupun isinya. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan laporan ini di masa mendatang.

Akhir kata, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca, semoga dapat memberikan kontribusi positif dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

Kebumen, 28 Agustus 2025



Penulis
Rahmad Widodo

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat KKL	4
1.2.1 Tujuan KKL	4
1.2.2 Manfaat KKL	5
1.3 Prosedur dan Pelaksanaan	7
1.3.1 Tahap Persiapan	7
1.3.2 Tahap Pelaksanaan	8
BAB II PEMBAHASAN	11
2.1 Gambaran Umum Perusahaan	11
2.1.1 Data Perusahaan	12
2.1.2 Struktur Organisasi	12
2.2 Bisnis Perusahaan	18
2.2.1 Mitra Pangan Pengadaan (MPP BULOG)	18
2.2.2 Supplier Beras Makan Bergizi Gratis	19
2.2.3 Jasa Maklon Mandiri	19
2.2.4 Program Mewirauahakan Petani	21
2.3 Aspek Pemasaran	24
2.3.1 Produk/ Jasa yang dihasilkan PT Mitra Desa Kebumen	24
2.3.2 <i>Standard Operating Procedure</i> Pemasaran PT Mitra Desa Kebumen	26
2.3.3 Sistem pemasaran di PT Mitra Desa Kebumen	27
BAB III KESIMPULAN DAN SARAN	32
3.1 Kesimpulan	32
3.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	33
DAFTAR LAMPIRAN	35

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Kegiatan Pelaksanaan KKL Agustus 2025	10
---	----



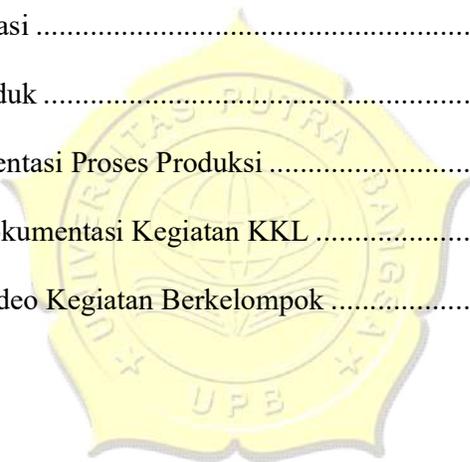
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Stuktur Organisasi PT Mitra Desa Kebumen.....	13
Gambar 2 Alur Pemasaran Produk di PT Mitra Desa Kebumen	25



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ketersediaan Menjadi Tempat KKL	35
Lampiran 2 Tanda Daftar Perusahaan/Nomor Induk Berusaha (NIB).....	36
Lampiran 3 Surat Kesediaan Unggah Video Dokumentasi di Youtube	37
Lampiran 4 Lembar Pengajuan Judul	38
Lampiran 5 Surat Permohonan Izin KKL	39
Lampiran 6 Kartu Kunjungan ke Perusahaan.....	40
Lampiran 7 Kartu Bimbingan penulisan Laporan KKL	41
Lampiran 8 Peta Lokasi	42
Lampiran 9 Foto Produk	43
Lampiran 10 Dokumentasi Proses Produksi	44
Lampiran 11 Foto Dokumentasi Kegiatan KKL	45
Lampiran 12 Link Video Kegiatan Berkelompok	48



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan pemasaran berbanding lurus dengan meningkatnya produksi, peningkatan produksi pertanian merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan efisiensi pertanian dengan cara memanfaatkan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang tersedia secara efisien dan efektif dengan tujuan meningkatkan produksi hasil pertanian dapat optimal. Penggunaan teknologi dalam pertanian dapat meningkatkan produktivitas hasil pertanian tersebut. Menurut Jamaludin et al. (2010) ukuran lahan dan teknologi mempunyai hubungan yang positif dengan produktivitas padi yang artinya jika luas lahan dan teknologi dalam usaha tani padi bertambah maka, produksi padi akan meningkat.

Tingginya nilai produksi beras tidak terlepas dari daerah di Indonesia yang merupakan produsen beras, salah satunya Kabupaten Kebumen. Oleh karena itu Kabupaten Kebumen menjalankan berbagai upaya pemerintah dalam melakukan kebijakan ketahanan pangan nasional. Upaya untuk mendukung peningkatan produksi padi guna menunjang ketersediaan/swasembada beras telah banyak dilakukan melalui berbagai program diantaranya pengembangan teknologi meliputi teknologi mesin dan teknologi metode pertanian. Seiring waktu dengan kemajuan teknologi, penggunaan teknologi mekanisasi sudah dikembangkan pada subsektor pertanian tanaman pangan. Ketersediaan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang tersedia akan lebih dimanfaatkan

dengan baik dalam peningkatan produksi pertanian, serta akan mengembangkan ekonomi masyarakat dengan adanya teknologi mekanisasi pertanian (alat mesin pertanian).

Sistem pemasaran produk pertanian menjadi tidak efisien diantaranya lemahnya infrastruktur dan informasi pasar, skala pertanian yang masih relatif kecil, kurangnya pengetahuan dari para pelaku pemasaran mengenai grading dan handling, biaya transaksi yang tinggi serta kurangnya kebijakan pemasaran yang baik (Nugroho 2010). Usaha peningkatan kualitas panen dilakukan dengan pengelolaan hasil panen menjadi bentuk yang mendekati sasaran konsumen. Usaha tersebut dikenal dengan kegiatan penanganan pascapanen ini memerlukan bantuan mesin, karena jumlah panen cukup besar sehingga tidak efektif jika menggunakan tenaga manusia. Salah satu perlakuan pada kegiatan penanganan pascapanen yaitu penggilingan padi dari gabah menjadi beras. Pabrik Penggilingan Padi merupakan salah satu komponen utama dalam rantai pasok pertanian, khususnya dalam pengolahan hasil pertanian yang berperan penting dalam ketahanan pangan dan perekonomian lokal. Indonesia merupakan salah satu negara penghasil beras terbesar di dunia (FAO, 2021), sehingga padi memiliki nilai ekonomi dan sosial yang tinggi.

Usaha penggilingan padi harus dapat menjamin kelangsungannya, dengan tujuan usaha pemenuhan kebutuhan akan beras dapat dilakukan secara optimal. Mesin penggilingan yang digunakan pada kegiatan penanganan pascapanen biasanya berupa Rice Milling Unit (RMU). Rice Milling Unit (RMU) adalah penggilingan padi yang komposisinya terdiri dari 2 unit mesin,

yaitu mesin pecah kulit (husker) dan mesin penyosoh (polisher) yang menyatu/tidak terpisahkan sehingga proses dari gabah langsung keluar menjadi beras putih. Penggilingan padi merupakan proses pengolahan gabah kering menjadi beras dengan kadar air 13 - 14% . Proses penggilingan padi menghasilkan beberapa produk sampingan, di antaranya sekam (20-30%), dedak (8-12%), dan beras giling (50-63,5%) (Suudi et al., 2019). Pada garis besarnya kegiatan menggiling gabah terdiri dari dua tahap, yaitu proses pengolahan gabah menjadi beras pecah kulit, dan proses penyosohan, yaitu proses pengolahan beras pecah kulit menjadi beras sosoh yang nantinya akan dicek menggunakan alat derajat sosoh (Syarief dan Suroso, 1989). Secara umum penggilingan saat ini sudah memiliki kecenderungan untuk proses meningkatkan mutu. Menurut kapasitasnya, penggilingan padi dibagi menjadi tiga kategori yaitu skala besar 2-4 ton beras/jam, skala medium 1 - 2 ton/jam, dan skala kecil dibawah 1 ton/jam (Wimbley, 1983).

Salah satu tempat produksi beras dan penggilingan padi dengan skala besar yang berada di Kabupaten Kebumen yaitu PT Mitra Desa Kebumen yang berlokasi di Jalan Raya Kutoarjo-Kebumen, Krajan Rt 01 Rw 01 Kalputih, Kecamatan Kutowinangun, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah 54393. Penulis melakukan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan serta melakukan observasi terkait dengan upaya penerapan system pemasaran yang dilakukan oleh PT Mitra Desa Kebumen. Sistem pemasaran pada suatu perusahaan merupakan suatu keunggulan yang dimiliki oleh suatu perusahaan meliputi system pemasaran yang ada pada saat ini dan juga bagaimana perusahaan memiliki kemampuan

beradaptasi pada teknologi pemasaran terbaharukan Strategi pemasaran digital yang banyak digunakan oleh perusahaan rintisan teknologi di Indonesia melibatkan berbagai pendekatan inovatif yang memanfaatkan platform digital untuk menarik, melibatkan, dan mempertahankan pelanggan. Salah satu strategi yang umum diadopsi adalah Search Engine Optimization (SEO), di mana **perusahaan** rintisan mengoptimalkan konten situs web mereka dengan kata kunci yang relevan untuk mendapatkan peringkat lebih tinggi dalam hasil pencarian organik, sehingga meningkatkan lalu lintas situs web dan potensi konversi (Suryana & Arifin, 2020).

1.2 Tujuan dan Manfaat KKL

1.2.1 Tujuan KKL

Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) memiliki tujuan umum dan tujuan khusus, sebagai berikut:

a. Tujuan Umum

1. Mengembangkan kompetensi mahasiswa dalam mengaplikasikan teori dan praktik sistem pemasaran pada perusahaan sebagai implementasi dari pembelajaran akademik.
2. Meningkatkan literasi dan pemahaman komprehensif mahasiswa mengenai sistem pemasaran di perusahaan, meliputi aspek pencatatan, pengamatan, perencanaan, dan pengambilan keputusan strategis pemasaran.
3. Membekali mahasiswa dengan keterampilan praktis dan adaptif dalam mengidentifikasi problematika dalam sistem pemasaran.

4. Menumbuhkan kesadaran kritis mahasiswa terhadap perkembangan teknologi pada sistem pemasaran demi keberlanjutan dan daya saing perusahaan di era ekonomi digital.

b. Tujuan Khusus

1. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan secara sistematis sistem pemasaran yang diterapkan di PT Mitra Desa Kebumen dengan memperhatikan aspek kelengkapan, keakuratan, dan efisiensi.
2. Mengamati upaya apa saja yang dilakukan dalam memasarkan produk yang dimiliki oleh PT Mitra Desa Kebumen, mencakup persiapan produk pengemasan distribusi sampai produk tiba pada konsumen.
3. Mengidentifikasi permasalahan atau kendala yang dihadapi PT Mitra Desa Kebumen dalam sistem pemasaran produk.

1.2.2 Manfaat KKL

a. Manfaat bagi Mahasiswa

1. Meningkatkan pemahaman dan keterampilan terkait sistem pemasaran produk PT Mitra Desa Kebumen.
2. Meningkatkan pengalaman memasarkan produk melalui praktik langsung di dunia kerja
3. Meningkatkan kemampuan komunikasi dan kerjasama tim serta menambah relasi dengan pihak lain.

b. Manfaat bagi PT Mitra Desa Kebumen

1. Membantu dalam sistem pemasaran produk pada PT Mitra Desa Kebumen.
2. Meningkatkan citra dan reputasi PT Mitra Desa Kebumen di kalangan akademik dan masyarakat.
3. Membangun hubungan dan kerjasama antara instansi terkait dengan perusahaan serta memperluas jaringan profesionalnya dalam meningkatkan kesempatan mengenalkan produk PT Mitra Desa Kebumen.

c. Manfaat bagi Institusi Pendidikan

1. Memperkuat relevansi kurikulum akademik dengan kebutuhan dunia usaha, khususnya dalam perusahaan sebagai tulang punggung perekonomian nasional.
2. Membangun dan memperluas jaringan kemitraan dengan perusahaan yang dapat menjadi basis untuk kolaborasi riset dan pengabdian masyarakat berkelanjutan. Menghasilkan studi kasus dan materi pembelajaran kontekstual yang dapat diintegrasikan ke dalam proses belajar mengajar untuk meningkatkan kualitas pendidikan.
4. Membangun jaringan profesional dengan pelaku perusahaan dan memahami dinamika bisnis di sektor nyata yang dapat bermanfaat untuk pengembangan karir di masa depan.

d. Manfaat bagi PT Mitra Desa Kebumen

1. Membantu dalam mengidentifikasi sistem pemasaran untuk peningkatan berkelanjutan.
2. Memperoleh perspektif eksternal yang dapat membuka peluang inovasi melalui penerapan sistem pemasaran.

e. Manfaat bagi Institusi Pendidikan

3. Memperkuat relevansi kurikulum akademik dengan kebutuhan dunia usaha, khususnya dalam perusahaan sebagai tulang punggung perekonomian nasional.
4. Membangun dan memperluas jaringan kemitraan dengan perusahaan yang dapat menjadi basis untuk kolaborasi riset dan pengabdian masyarakat berkelanjutan. Menghasilkan studi kasus dan materi pembelajaran kontekstual yang dapat diintegrasikan ke dalam proses belajar mengajar untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

1.3 Prosedur dan Pelaksanaan

Pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini melibatkan beberapa tahapan yang terstruktur, mulai dari persiapan hingga penyusunan laporan akhir, serta berkontribusi dalam bentuk pembuatan materi video.

1.3.1 Tahap Persiapan

Tahap persiapan dalam pelaksanaan KKL ini meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Mahasiswa mengisi Kartu Rencana Studi (KRS) untuk mata kuliah Kuliah Kerja Lapangan pada semester yang bersangkutan.
2. Mahasiswa mendapatkan Dosen Pembimbing KKL dan melakukan diskusi awal mengenai Perusahaan yang akan menjadi lokasi KKL, yaitu PT Mitra Desa Kebumen, serta garis besar topik yang akan diteliti dalam bidang pemasaran.
3. Mahasiswa mencari informasi awal tentang PT Mitra Desa Kebumen, termasuk profil usaha dan gambaran umum system penerapan pemasaran.
4. Mahasiswa mengajukan surat permohonan izin pelaksanaan KKL kepada pihak Universitas Putra Bangsa untuk kemudian disampaikan kepada PT Mitra Desa Kebumen.
5. Mahasiswa menerima surat izin pelaksanaan KKL dan memulai penyusunan laporan KKL.
6. Mahasiswa mempersiapkan diri untuk observasi ke lapangan dan merencanakan pembuatan video.

1.3.2 Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan KKL di PT Mitra Desa Kebumen dengan fokus pada manajemen pemasaran, dilaksanakan mulai tanggal 4 Agustus sampai 25 Agustus dan meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Minggu ke-1 (23 Juni 2025)
 - Mahasiswa melakukan pencarian obyek KKL.
2. Minggu ke-2 (9 Juli 2025)

- Mahasiswa mendapat perizinan dari tempat KKL
 - Melakukan perkenalan dan koordinasi awal dengan pemilik atau pihak yang bertanggung jawab di PT Mitra Desa Kebumen.
3. Minggu ke-3 (21 Juli 2025)
- Mahasiswa melakukan pengajuan judul laporan kepada dosen pembimbing.
4. Minggu ke-4 (25 Juli 2025)
- Mahasiswa melakukan revisi judul laporan terhadap dosen pembimbing
5. Minggu ke-5 s.d Minggu ke-8 (4 Agustus - 25 Agustus 2025)
- Mahasiswa melaksanakan kegiatan KKL di PT Mitra Desa Kebumen.
 - Mahasiswa melakukan observasi dan pengenalan tempat oleh kepala produksi PT Mitra Desa Kebumen.
 - Mulai pengambilan gambar dan video untuk konten promosi dan dokumentasi kegiatan KKL.
 - Melakukan observasi terhadap upaya upaya yang dilakukan perusahaan dalam memasarkan produknya dalam hal ini beras.
 - Melakukan pengamatan terhadap data dan informasi yang telah dikumpulkan.
6. Minggu ke-9 (2 September - 5 September 2025)
- Mahasiswa melakukan penyusunan laporan BAB 1.
7. Minggu ke-10 Minggu ke-11 s.d. (6 September – 12 September 2025)

- Mahasiswa melakukan penyusunan laporan BAB 2.
8. Minggu ke-12 (15 September- 17 September 2025)
- Mahasiswa melakukan penyusunan laporan BAB 3.
 - Penyelesaian dan penyerahan video konten promosi kepada perusahaan.
 - Penyelesaian dan pengeditan video laporan kegiatan KKL.
 - Konsultasi intensif dengan Dosen Pembimbing KKL.
 - Finalisasi dan penyerahan laporan KKL

Tabel 1 Kegiatan Pelaksanaan KKL Agustus 2025

No	Materi	Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Mencari Obyek KKL				■												
2.	Perizinan KKL							■									
3.	Pengajuan Judul								■								
4.	Revisi Judul								■								
5.	Pelaksanaan KKL									■	■	■	■				
6.	BAB 1														■		
7.	BAB 2														■	■	
8.	BAB 3																■

Nb: Penjadwalan dibuat per-minggu

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT Mitra Desa Kebumen, didirikan pada tanggal 9 Februari 2021 dengan kepemilikan saham yaitu PT Mitra Bumdes Nusantara sebesar 98% dan Koperasi Migatani Lestari Mandiri sebesar 2%. PT Mitra Desa Kebumen merupakan CSR Bank Mandiri dan Pertamina kepada Gapoktan Kecamatan Kutowinangun. PT MDK diharapkan dapat menjadi wakil dari para petani dalam berwirausaha bersama di bidang pertanian dan usaha masyarakat. Oleh karena itu, keberadaan PT MDK diharapkan mampu meningkatkan akses para petani dalam hal permodalan, perencanaan tanam yang lebih baik, pemilihan bibit padi unggul, pola tanam dan pemeliharaan yang lebih inovatif, cara panen yang lebih efisien, tingkat pembelian gabah yang lebih baik, mampu mengolah gabah menjadi beras berkualitas tinggi dengan cara yang modern dan channel pemasaran beras yang luas.

Pembentukan dan operasional PT MDK sepenuhnya didukung oleh Kementerian BUMN dan Bank Mandiri melalui Program Mewirusahaakan Petani. Untuk memastikan bahwa manajemen usaha PT MDK berjalan secara profesional dan sukses berkelanjutan dalam meningkatkan kesejahteraan para petani, dalam pembentukannya PT MDK juga didukung oleh praktisi di bidang perberasan, akademisi di bidang pertanian, Fintech Bank Mandiri, BUMN di bidang pertanian dan Dinas Pertanian Kabupaten Kebumen.

“Visi: Menciptakan laba usaha yang profit oriented dan mendorong wirausaha petani menuju masyarakat mandiri, aktif koperasi, berbudi pekerti, dan cukup secara ekonomi.

Misi: Menciptakan laba usaha yang profit oriented dan mendorong wirausaha petani menuju masyarakat mandiri, aktif koperasi, berbudi pekerti, dan cukup secara ekonomi.”

2.1.1 Data Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Mitra Desa Kebumen

Tahun Berdiri : 2021

Alamat Kantor : Jl. Raya Kutoarjo-Kebumen, Krajan RT 01 RW 01
Kaliputih, Kec. Kutowinangun, Kabupaten
Kebumen, Jawa Tengah 54393

No. Telepon : 0856-4073-0284

Email : mitradesakebumen@gmail.com

Status Penanaman Modal : PMDN (Penanaman Modal Dalam Negeri)

Skala Usaha : Usaha Menengah

Bidang : Jasa dan Pengolahan

2.1.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi. Dengan adanya struktur organisasi dapat diketahui tiap bagian dan kerja, masing-masing anggota organisasi. Hal ini mencerminkan sikap profesionalisme suatu

perusahaan. Berdasarkan data primer PT Mitra Desa Kebumen 2022, struktur organisasi PT Mitra Desa Kebumen sebagai berikut:



Gambar 1 Struktur Organisasi PT Mitra Desa Kebumen

Sumber: Data Primer PT Mitra Desa Kebumen (2022)

Berikut uraian tugas masing-masing jabatan berdasarkan struktur organisasi di atas:

1. Direktur Utama
 - a. Mengoordinasi, mengawasi serta memimpin manajemen perusahaan dan memastikan semua kegiatan perusahaan dijalankan sesuai dengan visi, dan misi.
 - b. Mewakili perusahaan dalam hubungan bisnis eksternal.
 - c. Mengelola dan mengendalikan seluruh aktivitas operasional perusahaan.
 - d. Bertanggung jawab atas kinerja perusahaan kepada pemegang saham dan pihak-pihak terkait lainnya.
2. Direktur Keuangan
 - a. Mengontrol dan memutar sistem keuangan untuk efisiensi dan akurasi.

- b. Menyusun dan membuat anggaran dasar tahunan, anggaran lainnya dan rencana keuangan perusahaan.
 - c. Memimpin Departemen Pajak, Komersial, dan Manajemen Rantai Pasok.
 - d. Memberikan pertimbangan dalam keputusan investasi perusahaan baik internal maupun eksternal.
3. Sekretaris dan SPI
- a. Menjadi penghubung antara manajemen perusahaan dan pemegang saham, serta pihak eksternal.
 - b. Mengelola administrasi rapat direksi dan rapat umum pemegang saham (RUPS)
 - c. Menyusun dan mendistribusikan laporan serta dokumen resmi perusahaan.
 - d. Mengawasi pelaksanaan kebijakan dan operasional perusahaan, melakukan audit internal, menilai risiko dan kontrol internal.
4. Manager Produksi
- a. Mengontrol biaya produksi agar sesuai anggaran.
 - b. Mengelola penggunaan tenaga kerja, bahan baku, dan mesin produksi secara efisien.
 - c. Menegakkan protocol keselamatan dan kesehatan kerja di area produksi.
5. Manager Usaha

- a. Pengaturan pembagian tugas dan pengorganisasian aktivitas operasional sesuai target.
 - b. Mengidentifikasi permasalahan dan memberikan solusi yang tepat.
 - c. Membuat keputusan strategi yang mendukung keberhasilan bisnis.
6. Manager Keuangan & SDM
- a. Mengambil keputusan, serta menyusun rencana keuangan jangka panjang, menyajikan laporan analisis keuangan kepada atasan, dan mengidentifikasi risiko keuangan yang mungkin dihadapi perusahaan.
 - b. Melakukan analisis keuangan dan memberikan rekomendasi strategi.
 - c. Menilai dan memberikan keputusan terkait investasi dan pendanaan.
 - d. Melakukan evaluasi dan penilaian kinerja karyawan secara berkala.
7. Kepala Pabrik
- a. Mengatur dan mengawasi sistem control kualitas, termasuk pemeriksaan bahan baku, proses produksi, dan produk akhir.
 - b. Memberikan informasi dan laporan tentang operasional pabrik kepada manajemen perusahaan.
 - c. Berkordinasi dengan departemen lain, seperti marketing, pengadaan bahan baku, dan QC untuk memastikan kelancaran operasional pabrik.

8. Staf Pengadaan dan logistic

- a. Mengidentifikasi kebutuhan barang dan jasa dari berbagai departemen perusahaan
- b. Memantau pengiriman barang agar tepat waktu.
- c. Mengatur dan mengelola penerimaan, penyimpanan, dan distribusi barang atau bahan baku.
- d. Menyusun laporan terkait arus barang dan stok persediaan.

9. Staf Marketing

- a. Mempelajari strategi pemasaran dan produk competitor untuk menentukan posisi produk di pasar.
- b. Memantau tren pasar beras, termasuk permintaan konsumen, preferensi, dan harga.
- c. Membangun strategi marketing yang efektif untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan.
- d. Menentukan target pasar yang tepat untuk produk beras, berdasarkan hasil riset pasar dan analisis konsumen.

10. Staf Candal

- a. Mengawasi dan memastikan setiap tahap proses penggilingan padi berjalan sesuai standard operasional dan kualitas.
- b. Melakukan pemeriksaan kualitas bahan baku dan hasil produksi.

11. Staf Keuangan dan ADM

- a. Mengatur dan mengelola perjalanan bisnis karyawan.
- b. Mencatat semua transaksi keuangan dan akurasi data keuangan.

- c. Melakukan penerimaan dan pengeluaran kas, termasuk pembayaran gaji, tagihan, dan pengeluaran lainnya.
- d. Memastikan ketersediaan perlengkapan kantor seperti kertas, tinta, dan alat tulis

12. Staf Akuntansi

- a. Melakukan pencatatan, pengelolaan, dan pengklasifikasian semua transaksi keuangan perusahaan secara tepat dan akurat.
- b. Menginput dan mencatat transaksi keuangan harian ke dalam sistem akuntansi, menyusun laporan keuangan neraca, laporan laba rugi, dan arus kas.

13. Staf SDM dan Umum

- a. Melakukan tindakan pencegahan untuk mencegah terjadinya kejahatan, seperti meningkatkan penerangan, memasang sistem alarm, dan melakukan patrol rutin.
- b. Memberikan informasi dan bantuan kepada pengunjung dan karyawan.
- c. Memeriksa identitas pengunjung dan memastikan hanya orang yang berwenang yang dapat memasuki area tertentu.

14. Operator

- a. Mengawasi proses produksi dan memastikan setiap tahap berjalan sesuai prosedur, melakukan pengecekan kualitas bahan baku, proses, hingga barang jadi agar sesuai standard perusahaan.

- b. Menentukan bahan baku yang akan diproduksi sesuai arahan dari logistic dan sesuai permintaan pasar.
- c. Memastikan kualitas produk yang dihasilkan sesuai dengan standard yang ditetapkan.

15. Tim QC (*Quality Control*) Produksi

- a. Melakukan pengujian dan analisis bahan baku.
- b. Memeriksa kualitas produk akhir yang telah selesai diproduksi untuk memastikan bahwa produk tersebut memenuhi standard kualitas yang telah ditetapkan.
- c. Mencatat dan mendokumentasikan hasil pemeriksaan bahan baku.

2.2 Bisnis Perusahaan

PT Mitra Desa Kebumen (MDK) bergerak dalam 2 (dua) bidang bisnis yakni, bidang pengolahan dan bidang jasa.

2.2.1 Mitra Pangan Pengadaan (MPP BULOG)

PT MDK di tahun 2025 telah bekerjasama dengan BULOG Cabang Magelang untuk mengolah beras hasil giling (HGL) dari program penyerapan gabah kering panen (GKP) di 26 Kecamatan di Kabupaten Kebumen dan juga Kabupaten lain diantaranya Kab Magelang, Kab Temanggung, Kab Wonosobo, dan Kabupaten Purworejo. Target tahunan penyerapan GKP oleh PT MDK berkisar 12.667 ton dengan kewajiban penyetoran beras minimal 1.500 ton.

Jasa yang dikerjasamakan dengan BULOG diantaranya maklon proses pengeringan dan produksi, transportasi gabah dan

beras, serta kemasan beras. Dalam program ini, PT MDK dibantu oleh Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Kebumen, BPP Se Kabupaten Kebumen, dan Babinsa di masing-masing wilayah Kecamatan. Petani-petani yang akan merencanakan panen dan melakukan penjualan ke PT MDK, dapat menghubungi kontak Perusahaan atau ke BPP masing-masing wilayah.

2.2.2 Supplier Beras Makan Bergizi Gratis

PT MDK mengembangkan bisnis penjualan beras dengan menjadi salahsatu supplier dapur umum untuk Makan Bergizi Gratis di wilayah Kebumen. Ditunjuknya PT MDK karena merupakan satu-satunya Rice Milling Modern yg ada di Kebumen dan mampu menghasilkan beras dengan kualitas Premium. Kami juga satu-satunya di Kebumen yang sudah memiliki sertifikasi halal dan lulus kompetensi pabrik kategori OKKPD dan memilili sertifikasi PSAT dari Dinas Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Tengah.

2.2.3 Jasa Maklon Mandiri

Jasa penggilingan gabah dan beras di PT MDK terbuka untuk umum dan melayani jasa:

1. Pengeringan/oven

Proses pengeringan gabah yang tidak dilakukan dengan baik dapat menyebabkan kadar air yang tinggi, yang berisiko menurunkan kualitas beras. PT MDK memiliki mesin pengering atau dryer dengan kapasitas 30 ton per hari dengan bahan bakar

pemanasan menggunakan sekam. Rerata proses pengeringan sampai kadar air 14% di angka 24 jam jika kadar air gabah diatas 27% dan sudah dilengkapi dengan mesin Paddy Pre-Cleaner untuk mencegah sampah panen seperti daun, batang, dan jerami masuk ke dalam dryer. Suhu yang digunakan di kisaran 90 -70 derajat tergantung posisi kadar air saat dilakukan pemrosesan

2. Proses Giling

Proses penggilingan beras harus menggunakan mesin penggilingan padi (Rice Milling Unit) (Fauzi et al., 2021). Gabah akan dimasukkan ke dalam penggilingan padi untuk dipisahkan sekam dari butiran gabah, sehingga menjadi beras pecah kulit. Kemudian masuk ke dalam penyosohan untuk dihilangkan bekatul, sehingga menghasilkan beras putih siap dikemas.

3. Colour Sorter

Sortir warna pada beras, yaitu memilah butiran beras berdasarkan warna untuk meningkatkan kualitas beras dan mencegah kontaminasi. Tujuannya adalah mendeteksi butiran beras yang tidak sesuai dari segi warna atau butiran rusak yang menghitam karena jamur atau fermentasi alami.

4. Pemolesan beras

Proses pemolesan ini bertujuan untuk membuat tampilan beras lebih menarik, putih dan bersih. Istilahnya beras dipoles untuk

menghilangkan kulit ari beras yang berwarna kusam gelap dan tidak bercahaya serta membuang lapisan bekatulnya.

5. Packing kemasan

Packing kemasan merupakan salah satu faktor penting untuk menjaga produk agar dapat disimpan lebih lama dan memiliki kualitas yang tetap terjaga serta memudahkan penyimpanan serta pemindahannya.

2.2.4 Program Mewirauahakan Petani

Berikut ini merupakan program kewirauasaan petani yang diselenggarakan oleh PT MDK:

a. Pasca Panen

Tim produksi (termasuk QA) memastikan bahwa pembelian bahan produksi (GKP/GKG/Beras PK) telah sesuai dengan kualitas yang dipersyaratkan, proses produksi dengan operasional yang efisien, jenis varian beras sesuai permintaan pasar dan packaging yang menarik. Menerapkan manajemen risiko terhadap proses produksi dan penjualan, agar kinerja PT MDK tetap agresif namun tetap hati-hati.

b. Panen

Tim Quality Assurance PT MDK akan membantu para petani memastikan bahwa padi siap panen, membantu proses panen dan bertindak sebagai off taker gabah petani. Bagi para petani yang memperoleh KUR dari Bank Mandiri, maka gabah

hasil panen wajib dijual/disetorkan kepada PT MDK sesuai harga pasar yang wajar.

c. Tanam

Melakukan pendampingan para petani dalam melakukan kegiatan budidaya mulai dr proses penanaman, pemupukan, pemberantasan hama, membantu penyediaan alat pertanian. Secara berkala PT MDK bersama Gapoktan juga akan membuat program percontohan lahan dengan bibit unggulan dan metode tanam yang lebih baik dan modern dengan bantuan teknologi. Tim Agronomis PT MDK akan berperan aktif dalam kegiatan ini.

d. Pra Tanam

Mempersiapkan petani dengan perencanaan penanaman yang baik terhadap kebutuhan permodalan (KUR/Non KUR), pemupukan, pemilihan bibit, metode budidaya terbaik dan peningkatan pengetahuan terhadap deteksi dan identifikasi & pengendalian hama penyakit. Pada tahap ini para petani juga didata dengan menggunakan sistem Logistik Tani untuk memonitor track record petani dan dalam proses permohonan kredit secara kolektif kepada Bank Mandiri.

e. Lini Bisnis

Adanya dukungan Bank Mandiri dan BUMN lainnya, PT MDK saat ini memiliki bisnis layanan antara lain turut melakukan Pendataan Petani/Lahan untuk database petani, mensosialisasikan Kartu Tani, Pembinaan Petani, Penyerapan Gabah (off taker), Produksi Beras, Penjualan beras secara fisik dan online (e-commerce), Kios Pupuk Lengkap, Agen Branchless Banking Bank Mandiri (setor/tarik tunai), Agen RPK Bulog, Agen isi pulsa dan Pembayaran tagihan lainnya. Ke depannya PT MDK akan terus mengembangkan lini bisnisnya dengan bersinergi dengan BUMN/BUMDes lainnya.

f. Kios Pupuk

Kios Pupuk Lengkap merupakan toko pertanian yang menyediakan barang kebutuhan pertanian bagi penduduk sekitar dan masyarakat Kebumen. Disamping itu, Kios Pupuk Lengkap PT. Mitra Desa Kebumen juga ditujukan menjadi showroom produk PT MDK, produk BUMN, layanan pembayaran tagihan dan isi pulsa, setoran/penarikan tunai Bank Mandiri (agen branchless banking/laku pandai).

2.2.5 Penjualan Retail dan Wholesale

PT MDK melayani penjualan retail untuk Supermarket, E-commerce, dan pasar modern lainnya dengan kualitas beras yang

paling baik di Kabupaten Kebumen. Penjualan beras secara wholesale di Pasar Induk Cipinang dan Pasar Induk Johar juga menjadi langganan bagi konsumen beras terutama di Tingkat agen dan distributor.

2.3 Aspek Pemasaran

2.3.1 Produk/ Jasa yang dihasilkan PT Mitra Desa Kebumen

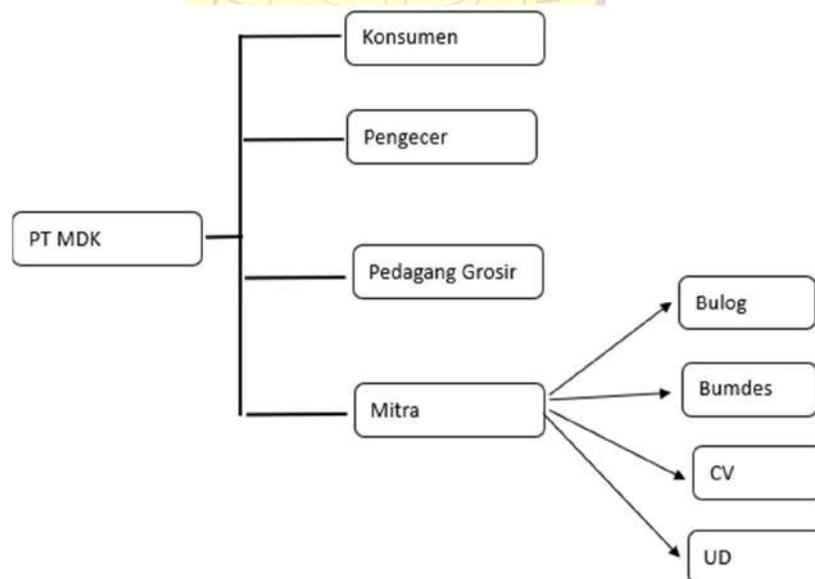
PT Mitra Desa Kebumen memiliki sentral pengolahan beras terpadu yang digunakan untuk mengolah gabah petani menjadi beras dengan kualitas yang terintegrasi dan modern. Produk beras yang dihasilkan oleh PT Mitra Desa Kebumen yaitu beras dengan merek Arumwangi Premium dan Arumwangi Medium.

Beras Arumwangi Premium dan Arumwangi Medium yaitu beras unggulan dari hasil budidaya petani lokal dengan menggunakan jenis padi Ciherang/Inpari yang diolah dengan teknologi modern sehingga menghasilkan beras yang memiliki rasa yang lebih pulen, berwarna putih alami dan lebih wangi. Proses budidaya sampai dengan pengemasannya dibawah pengawasan Agronomis dan Quality Control untuk menjaga kualitas dan mutu beras yang terbaik.

Menurut W. Y. Stanton, pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan

mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.

PT Mitra Desa Kebumen (PT MDK) saat ini bukan sekedar menjual dengan dimensi jangka pendek (jual beli putus) tetapi memasarkan dengan dimensi jangka panjang. Pemasaran adalah suatu upaya menciptakan barang dan jasa Mitra Desa Kebumen berusaha menjual barang maupun jasa dalam bentuk beras serta melayani jasa penggilingan beras dengan skala yang cukup besar. Penulis mengamati bagaimana pemasaran barang dan jasa PT MDK bulan Agustus 2025. Pemasaran yang dilakukan yaitu dengan cara bermitra dan juga berusaha menerbitkan merek sendiri pada produk berasnya.



Gambar 2 Alur Pemasaran Produk di PT Mitra Desa Kebumen

2.3.2 *Standard Operating Procedure* Pemasaran PT Mitra Desa Kebumen

Berikut *Standard Operating Procedure* (SOP) Pemasaran produk PT Mitra Desa Kebumen:

1. Bagian pemasaran membuat list dan melakukan kunjungan calon buyer untuk menjelaskan produk yang dihasilkan PT Mitra Desa Kebumen jika buyer merupakan customer baru.
2. Melakukan penawaran kerjasama penjualan produk dengan memberikan informasi terkait produk atau tarif makloon.
3. Jika sudah terjadi kesepakatan, maka akan dibuatkan surat perjanjian kerjasama terkait tonase, waktu pengiriman, dan pembayaran.
4. Pengiriman produk akan disesuaikan dengan perjanjian pembayaran, misalnya dengan *Cash Before Delivery* (CBD), *Cash On Delivery* (COD), ataupun tempo dengan DP minimal 30%.
5. Selanjutnya dilakukan pembuatan surat jalan dan faktur yang telah ditandatangani manajer pemasaran.
6. Bagian Gudang akan mengeluarkan produk sesuai jumlah yang tertera pada surat jalan dan melakukan pengiriman produk sesuai dengan surat jalan.

2.3.3 Sistem pemasaran di PT Mitra Desa Kebumen

Produk yang di tawarkan PT Mitra Desa Kebumen berupa barang dan jasa yaitu beras dan jasa berupa penggilingan modern yang dapat menghasilkan beras dengan kualitas yang baik dengan kapasitas penggilingan yang sangat besar yaitu 30 ton per hari. Produk beras pada PT mitra desa kebumen di pasarkan dengan metode sebagai berikut:

1. Metode pemasaran online

Metode online merupakan cara perusahaan berupaya untuk dapat bertahan di era digital seperti sekarang umumnya pemasaran online memiliki dampak yang besar terhadap pendapatan perusahaan. Pemasaran yang dilakukan oleh PT MDK salah satunya dengan menawarkan produk dan jasa di marketplace atau secara online. Salah satu marketplace yang digunakan yaitu instagram, facebook, dan website. Pemasaran dengan system online dapat menjangkau lini bisnis yang luas serta mudah diakses oleh kalangan luar.

Sistem pemasaran konvensional yang hanya melayani masyarakat lokal saja tentu sudah tidak dapat dipertahankan lebih lama. Perubahan sistem pemasaran dan pengembangan pasar sangat diperlukan guna meningkatkan penjualan sekaligus meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Namun pemasaran online pada PT Mitra Desa

Kebumen (PT MDK) cenderung tidak di utamakan, hal ini dikarenakan keterkaitan beberapa hal terkait kebijakan perusahaan, akan tetapi metode ini tetap tidak ditinggalkan karna sangat berguna disaat perusahaan memiliki produk yang kurang di prioritaskan salah satunya produk turunan berupa sekam dan dedak.

2. Metode pemasaran langsung

Penjualan secara langsung yaitu penjualan yang dilakukan dari produsen langsung ke konsumen. Metode pemasaran secara langsung dilakukan oleh perusahaan guna memenuhi target penjualan yang besar. PT Mitra Desa Kebumen umumnya menjual produk berasnya dengan tonase yang cukup besar sehingga pendekatan langsung kepada konsumen sangat penting bagi perusahaan. Pemasaran ini dilakukan dengan menawarkan kemampuan perusahaan yang dapat memproduksi beras dengan skala besar dan kualitas yang dapat di sesuaikan dengan keinginan konsumen, salah satunya dengan melalui bekerja sama dengan bulog. Permintaan bulog yang cukup besar membantu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang cukup.

Namun kelemahannya yaitu perusahaan besar dengan kapasitas order yang besar pula memiliki jangka waktu yang cukup lama dari order pertama dan order selanjutnya, hal ini

menimbulkan masalah bagi perusahaan salah satunya pengeluaran berupa gaji karyawan yang harus dibayar tepat waktu sementara produksi hanya dilakukan ketika ada pesanan. Akan tetapi, pemasaran secara langsung dengan kuantiti yang cukup kecil tetap dilayani untuk pendapatan yang konsisten

3. Metode pemasaran afiliasi (affiliate marketing)

Pemasaran yang dilakukan dengan metode afiliasi yaitu pemasaran yang menyertakan pihak kedua yang nantinya seorang afiliator akan mendapatkan keuntungan disetiap penjualan, pemasaran dengan metode ini dilakukan perusahaan guna untuk dapat melakukan penjualan secara konsisten dengan skala yang sedang. Seorang afiliator akan terus melakukan order secara terus menerus dikarenakan mereka menjual produk langsung ke konsumen produk berupa beras produk yang ditawarkan berupa beras premium dengan produk terbaik dari perusahaan, beras medium dengan kualitas menengah untuk memenuhi kebutuhan pasar dan juga beras rijek yang nantinya digunakan untuk pembuatan tepung dan juga krupuk sebelum akhirnya dijual kembali.

Selain produk beras, PT Mitra Desa Kebumen menawarkan jasa penggilingan gabah untuk diproses menjadi beras, keunggulan penggilingan padi di perusahaan tersebut adalah dengan menawarkan teknologi mesin yang modern pengeringan menggunakan dryer, kapasitas mesin yang besar, sorter dengan sensor yang dapat mamilih kualitas beras sesuai permintaan customer, tenaga operator professional serta kemasan produk yang terjamin. Pemasaran jasa giling ini menargetkan para pedagang beras yang membeli bahan baku berupa gabah basah dengan jumlah besar, dengan begitu konsumen memilih untuk membeli jasa dari perusahaan tersebut dengan pertimbangan penawaran yang ditawarkan oleh perusahaan. Pendekatan secara langsung pedagang atau petani masih menjadi metode pemasaran yang paling baik untuk dapat menjelaskan bagaimana keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan.

Selain jasa penggilingan, jasa sorter atau *rice to rice* juga sangat diminati oleh customer. Pemasaran jasa dari perusahaan di lakukan dengan beberapa metode selama berdirinya perusahaan tersebut hingga saat ini promosi penjualan jasa telah dilakukan salah satunya dengan membuat papan nama atau poster di depan perusahaan dengan ukuran yang sangat besar.

Melalui beberapa perbincangan langsung dengan kosumen jasa di perusahaan tersebut mereka mengatakan bahwa mengetahui informasi terkait jasa pemrosesan beras melalui orang yang

sebelumnya telah membeli jasa di perusahaan tersebut oleh sebab itu pelayanan yang baik menjadi salah satu cara perusahaan mempromosikan diri dengan menjaga kualitas serta hubungan baik dengan konsumen



BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

1. Sistem pemasaran yang diterapkan di PT Mitra Desa Kebumen yaitu metode pemasaran online, metode pemasaran langsung, dan metode pemasaran affiliate.
2. Metode pemasaran secara langsung dilakukan oleh perusahaan guna memenuhi target penjualan yang besar. PT Mitra Desa Kebumen umumnya menjual produk berasnya dengan tonase yang cukup besar sehingga pendekatan langsung kepada konsumen sangat penting bagi perusahaan.
3. Selain produk beras, PT Mitra Desa Kebumen menawarkan jasa penggilingan gabah untuk diproses menjadi beras. Pemasaran jasa giling ini menargetkan para pedagang beras yang membeli bahan baku berupa gabah basah dengan jumlah besar, dengan begitu konsumen memilih untuk membeli jasa dari perusahaan tersebut dengan pertimbangan penawaran yang ditawarkan oleh perusahaan.

3.2 Saran

1. Perusahaan tetap memanfaatkan platform media social seperti instagram, Facebook, atau Tiktok untuk mempromosikan produk dan memperluas jangkauan masyarakat karena pemasaran digital dapat menjangkau target pasar yang luas dapat meningkatkan brand dan meningkatkan penjualan.
2. Perusahaan harus lebih aktif meningkatkan pemasaran yang lebih menarik serta meningkatkan kerjasama dengan pihak eksternal yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Chatib, OC, & Juliana, G. (2025). Analisis Energi Pengeringan Dan Penggilingan Gabah. Uwais Inspirasi Indonesia.
- FAO. (2021). *Rice market monitor*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Fauzi, NF, Badriyah, R., & Jannah, F., Prayuginingsih, H., (2021). Dampak mekanisasi pertanian terhadap perekonomian anggota kelompok tani Sumber Rejeki Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember. Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, 251-264.
- Jamaludin, et al. (2010) *A Study on Factors Affecting Rice Production in Malaysia*. Faculty of Business Management, UiTM Shah Alam.
- Kasmir & Jakfar. (2004). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana
- Manune, Estan. (2022). Pencapaian Proses Pengilingan Padi Terhadap Karakteristik Fisik Pemutihan Mutu Beras Di Kelompok Tani Bina Karya. Tangerang. Politeknik Enjineriing Pertanian Indonesia. Diakses Melalui <https://repository.pertanian.go.id/server/api/core/bitstreams/57f48c84-84b6-404f-a0da-57cecca81d47/content>
- Mitra Desa Kebumen. (2025). PT Mitra Desa Kebumen Bersama Membangun Desa. Diakses pada tanggal 8 September 2025 pukul 18.36, melalui <https://ptmitradesakebumen.com/>
- Wicaksono, M. A., Syah, T. Y. R., Hamdi, E., & Sunaryanto, K. (2025). Perencanaan Operasional Pada Produsen Beras Premium Berbasis

Teknologi Smart Farming Di PT Agro Panca Unggul. Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara, 6(3), 4117-4128.

Wimbley, JE. (1983). Paddy Post Harvest Industry in Development Countries, IRRI, Los Banos, Philippines.



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ketersediaan Menjadi Tempat KKL

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI TEMPAT KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)

Kepada
Yth. Ketua Program Studi Agribisnis
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ayuni Riska Putri
Jabatan : Manajer Keuangan
Instansi/Perusahaan : PT Mitra Desa Kebumen
Alamat : Ds. Krajan RT 01 RW 01 Desa Kaliputih, Kutowinangun
Nomor HP / WA : 089669709120

Menyatakan bersedia menjadi tempat Kuliah Kerja Lapangan (KKL) bagi mahasiswa Universitas Putra Bangsa Tahun Akademik 2024-2025.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 07 Juli 2025

Yang menyatakan,


Ayuni Riska Putri

mitra desa
kebumen

Lampiran 2 Tanda Daftar Perusahaan/Nomor Induk Berusaha (NIB)



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
 NOMOR INDUK BERUSAHA: 1284000301679**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: PT MITRA DESA KEBUMEN
2. Alamat Kantor	: JALAN RAYA KUTOARJO-KEBUMEN, Kel. Kaliputih, Kec. Kutowinangun, Kab. Kebumen, Provinsi Jawa Tengah, Kode Pos: 54393
No. Telepon	: 087823917154
Email	: mitradesakebumen@gmail.com
3. Status Penanaman Modal	: PMDN
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Menengah

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laporan Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai persetujuan penggunaan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri Pelaku Usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 17 Maret 2021

Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 20 September 2021

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSI-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran 3 Surat Kesiediaan Unggah Video Dokumentasi di Youtube

**SURAT PERNYATAAN
KETERSEDIAAN UNGGAH VIDEO DOKUMENTASI KKL
PADA KANAL YOUTUBE**

Kepada

Yth. Ketua Program Studi S1 Agribisnis

Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ayuuni Riska Putri

Jabatan : Direktur

Instansi/Perusahaan : PT Mitra Desa Kebumen

Alamat : Jl Kutoarjo - Kebumen Kraton Kaliputih Kutawinangun Kebumen

Nomor HP/WA : 0896 - 6970- 9120

Menyatakan bersedia dokumentasi video KKL pada Instansi/Perusahaan untuk diunggah pada kanal youtube mahasiswa Universitas Putra Bangsa sebagai luaran KKL.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, 14 November 2025

Yang menyatakan


Mitra desa
Kebumen
Ayuuni Riska P.

Lampiran 4 Lembar Pengajuan Judul

**PENGAJUAN JUDUL
LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Rahmad Widodo

NIM : 220421027

Program Studi : Agribisnis

Dengan ini mengajukan judul Laporan KKL :

**“PENERAPAN SISTEM PEMASARAN PADA PT MITRA DESA
KEBUMEN”**

Demikian permohonan judul Laporan KKL, ini saya buat. Atas perhatian dan kebijaksanaan Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Kebumen, 27 Agustus 2025

Mahasiswa



Rahmad Widodo
NIM : 220421027

Dosen Pembimbing



Irawan Wibisonya, S.P., M.Si
NIDN : 0605079004

Lampiran 5 Surat Permohonan Izin KKL



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 68/Rek/KKL/E/VI/2025
Lamp : -
Hal : **PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN**

Kebumen, 19 Juni 2025

Kepada
Yth. Pimpinan PT. Mitra Desa Kebumen
Jl. Raya Kutoarjo-Kebumen, Krajan, Kaliputih, Kec.
Kutowinangun, Kab. Kebumen
di Tempat

Dengan hormat,

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Sehubungan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) untuk mahasiswa Universitas Putra Bangsa, kami memohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Tujuan dari mata Kuliah Kerja Lapangan ini adalah agar mahasiswa kami dapat mengetahui praktik-praktik bisnis/managerial secara nyata. Selanjutnya kami menerangkan bahwa:

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Noviana Eka Fitriarningsih	220421026	Sains dan Teknologi	Agribisnis	081325222368
Isnaini Febriana Kusumawati	220421025	Sains dan Teknologi	Agribisnis	081215789352
Fatchur Rochman Al Farizi	220421024	Sains dan Teknologi	Agribisnis	+628965440877
Rahmad Widodo	220421027	Sains dan Teknologi	Agribisnis	081227965997

Adalah benar mahasiswa Universitas Putra Bangsa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Kami mewajibkan mahasiswa mengunjungi instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin untuk melakukan wawancara dan pengumpulan data selama 1 bulan mulai tanggal 04 Agustus 2025 s.d 05 September 2025.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas izin dan kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu dan membimbing mahasiswa yang bersangkutan di dalam melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan tersebut, kami ucapkan terima kasih.

UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR



Dr. Gunarso Wiwoho, S.E., M.M.
NIDN. 0612097501

Lampiran 6 Kartu Kunjungan ke Perusahaan


**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
UNIVERSITAS PUTRA BANGSA**

 Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito 10 Pejagan Kebumen, Telp. 0287-304011
 Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM 05 Kemranjen Banyumas, Telp 0282-529662

**KARTU BIMBINGAN KEGIATAN KKL
PROGRAM STUDI SARJANA AGRIBISNIS**

 Nama Mahasiswa : RAHMAD W. DODO
 NIM : 220121027
 Judul KKL : penelitian sistem pengolahan pada PT Mitra tea keduren

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1	08-08-2025	melakukan Cleaning pabrik	<i>[Signature]</i>
2	12-08-2025	Melakukan Uji keseimbangan bahan	<i>[Signature]</i>
3	13-08-2025	Pengecekan dan penyempurnaan grafik paken	<i>[Signature]</i>
4	14-08-2025	kontaminasi dan jumlah limbah kerupuk	<i>[Signature]</i>
5	18-08-2025	Pengecekan kadar broken	<i>[Signature]</i>
6	19-08-2025	uji lab daya serap	<i>[Signature]</i>
7	20-08-2025	Cleaning pabrik	<i>[Signature]</i>
8	21-08-2025	uji lab kelembaban kadar baku	<i>[Signature]</i>
9	22-08-2025	uji lab produk PMDK	<i>[Signature]</i>
10	25-08-2025	uji lab cek broken	<i>[Signature]</i>
11	26-08-2025	Pembersihan area produksi	<i>[Signature]</i>
12	27-08-2025	uji lab kadar air pada barot	<i>[Signature]</i>
13	28-08-2025	menjal produk KDK kesukaan	<i>[Signature]</i>
14	3-09-2025	ikut serta perbaikan alat	<i>[Signature]</i>

Kebumen, 28 Agustus 2025.

Pembimbing

Ayuni Ristka P.

Lampiran 7 Kartu Bimbingan penulisan Laporan KKL



**KARTU BIMBINGAN PENULISAN LAPORAN KKL
PROGRAM STUDI SARJANA AGRIBISNIS**

Nama Mahasiswa : RAHMAD WIDODO
 NIM : 220421021
 Judul KKL : penerapan sistem pemeliharaan pada Pt. uitar dan kepukuh
 Pembimbing KKL : Irawan Wibisono, S.P., M.Si

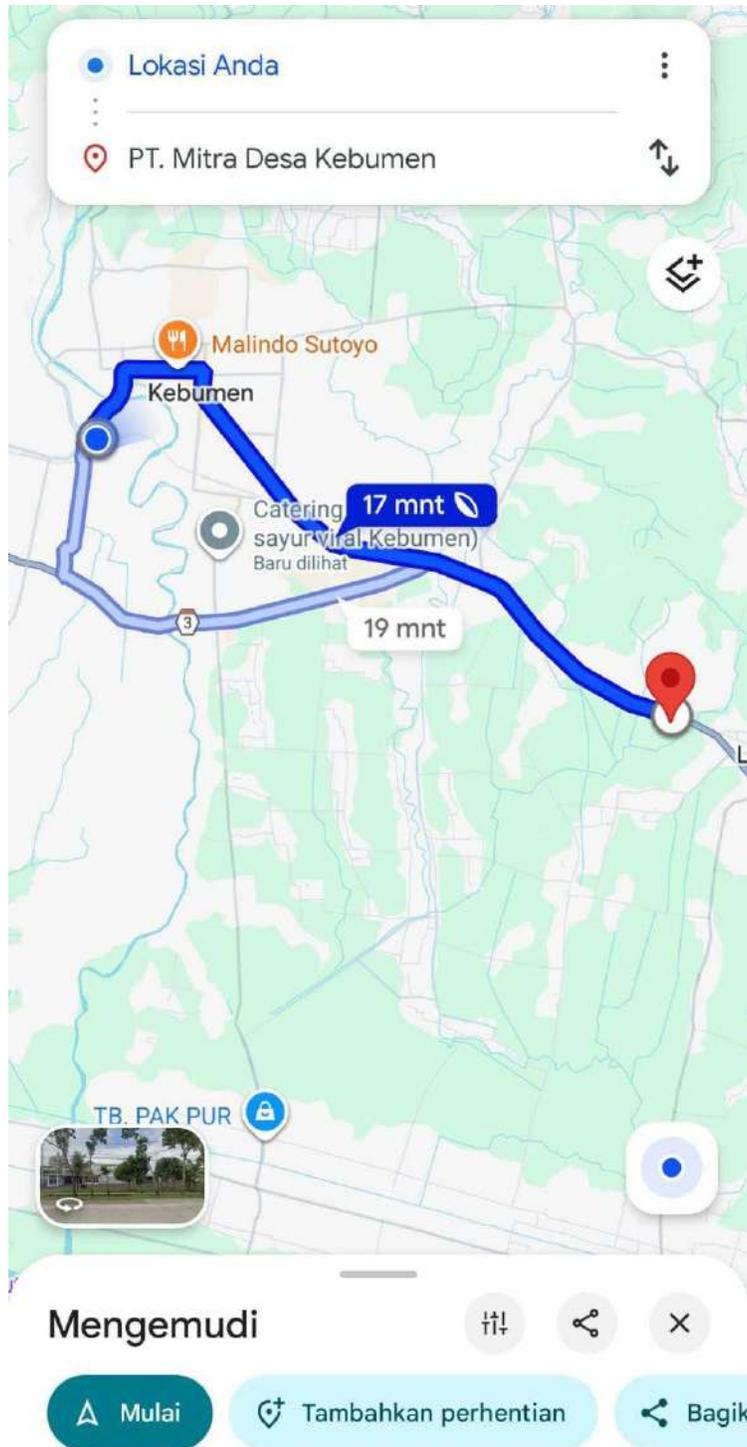
No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
	2 sep 2025	Pengajuan Judul	
	5 sep 2025	Penggantian Judul	
	17 sep 2025	Pembahasan	
	1 okt 2025	revisi pembahasan	
	20 okt 2025	revisi pembahasan	
	22 okt 2025	revisi pembahasan	
	11 Nov 2025	Pembuatan bagan perawatan	
	10 Nov 2025	revisi Pembuatan perataan	
	12 Nov 2025	Bimbingan pembuatan bagan	

Kebumen,.....

Dosen Pembimbing

Irawan Wibisono, S.P., M.Si

Lampiran 8 Peta Lokasi



Lampiran 9 Foto Produk



Lampiran 10 Dokumentasi Proses Produksi







Lampiran 11 Foto Dokumentasi Kegiatan KKL



Lampiran 12 Link Video Kegiatan Berkelompok



<https://youtu.be/a3wRJBbybk4?si=UCEivDbFdYvkBr2P>

