

BAB IV PEMBAHASAN

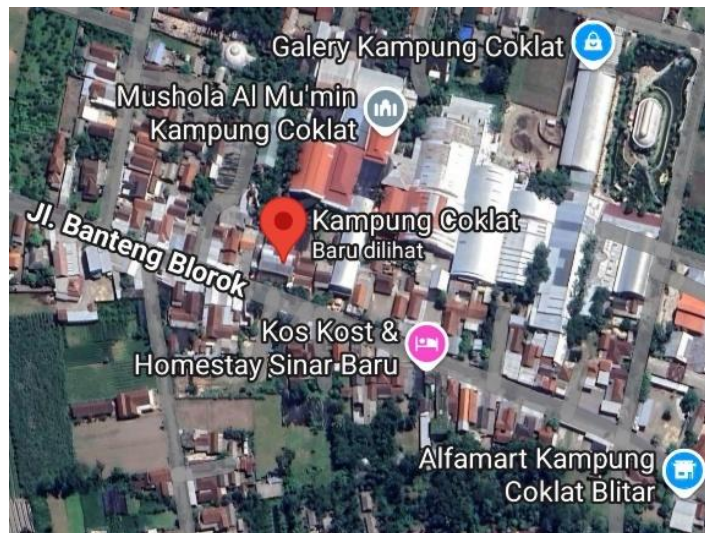
4.1 Gambaran Umum Lokasi

PT. Kampung Coklat merupakan salah satu tempat wisata edukasi di daerah Blitar. Selain menjadi tempat wisata PT. Kampung Coklat juga menjadi tempat budidaya dan pengolahan coklat.

4.1.1 Letak Geografis

PT. Kampung Coklat terletak di Jalan Banteng Blorok No. 18, Plosorejo, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Wilayah PT. Kampung Coklat tergolong wilayah dataran rendah dengan ketinggian ± 246 meter diatas permukaan laut (mDpl). Wilayah ini memiliki suhu diantara 22°C sampai 29°C . Total luas lahan PT. kampung coklat adalah 6,5 ha. Lahan tersebut mencakup area Perkebunan kakao, penjemuran biji, produksi coklat, dan fasilitas wisata. Dari sisi administratif, lokasi Kampung Coklat berbatasan langsung dengan beberapa wilayah lain.

1. Sebelah Utara : Berbatasan dengan Sungai Brantas
2. Sebelah Timur : Berbatasan dengan Desa Darungan
3. Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kawasan perbukitan
4. Sebelah Barat : Berbatasan dengan Desa Rejowinangun



Gambar 1. Lokasi Kampung Coklat



Gambar 2. Peta Wisata Kampung Coklat



Gambar 3. Logo Kampung Coklat

4.1.2 Sejarah

PT. Kampung Coklat berlokasi di Jalan Banteng Blorok No.18 Desa Plosorejo, RT.01, RW.06 Kecamatan Kademangan, Kota Blitar, Jawa Timur. Berdirinya PT. Kampung Coklat ini berawal dari kegagalan usaha beternak ayam pemilik Kampung Coklat yaitu H. Kholid Mustofa. Pada tahun 2004 H. Kholid Mustofa pernah memiliki usaha ternak ayam yang akhirnya bangkrut karena terserang wabah flu burung yang merajalela. Akibat dari kejadian ini akhirnya beliau mengalami kerugian yang sangat besar. Hal ini yang membuat H. Kholid Mustofa berpindah usaha menjadi budidaya coklat. Luas lahan awalnya hanya seluas 720 meter persegi yang ditanami sebanyak 120 pohon kakao sejak tahun 200.

Tahun 2005 H. Kholid Mustofa kemudian membentuk kelompok tani yang beranggotakan para petani-petani di daerah tersebut. Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) ini diberi nama Guyub Santoso. “Gapoktan Guyub Santoso didirikan pada tanggal 1 Januari 2005. Gapoktan ini beranggotakan 21 orang, yang berperan untuk mencari informasi harga biji kering tertinggi. Pada saat itu ternyata di daerah Surabaya memiliki harga tinggi yaitu 16.000/kg. Informasi tersebut tentu membuat senang para anggota sehingga mereka semakin semangat untuk mengembangkan budidaya kakao. Hasil panen kakao para anggota akhirnya dihimpun lalu dikeringkan kemudian dijual ke daerah yang memiliki harga jual tinggi. Seiring bertambahnya waktu “Gapoktan Guyub Santoso” mengalami perkembangan secara terus menerus hingga pada akhirnya membentuk sebuah CV yang diberi nama “Guyub Santoso”. Cv Guyub Santoso bergerak pada bidang pemasaran biji kakao di pasar regional, nasional, maupun ekspor.

Pada tahun 2013 Guyub Santoso mulai melakukan perkembangan di bidang produksi coklat, dalam usahanya kali ini Guyub Santoso bekerjasama dengan salah satu ahli coklat dari Blitar yaitu, Bapak Ir. Imam Bahrowi. Produk pertama mereka diberi merk “GuSant” dan menjadi salah satu produk unggulan CV Guyub Santoso. Setelah perkembangan yang cukup pesat dari Cv Guyub Santoso. Akhirnya pada tahun 2014 H. Kholid Mustofa mendirikan sebuah wisata edukasi mengenai tanaman kakao yang saat kita kenal nama “Kampung Coklat”. Pada

perkembangannya tahun 2016 CV Guyub Santoso telah resmi berbadan hukum menjadi Perseroan Terbatas (PT) dengan nama PT. Kampung Coklat.

4.1.3 Visi dan Misi

A. Visi

Visi adalah suatu pandangan jauh tentang Perusahaan, tujuan-tujuan Perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Visi dari PT. Kampung Coklat adalah “Membangun Masyarakat Indonesia Yang Cerdas, Mandiri, Berdaya, dan Sejahtera”

B. Misi

Misi PT. Kampung Coklat adalah:

1. Menumbuhkan perekonomian masyarakat Indonesia yang berkeadilan.
2. Mengedukasi masyarakat Indonesia yang berkeadilan.
3. Mendorong pertumbuhan produksi kakao dan coklat olahan Indonesia.
4. Menumbuhkan generasi penerus yang peka terhadap kearifan local dan pemanfaatannya untuk kesejahteraan masyarakat.
5. Menjadikan Indonesia sebagai tuan rumah coklat terlezat di dunia.

4.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan susunan yang mendefinisikan peran dan tanggung jawab setiap individu di Perusahaan. Tujuan dari struktur organisasi adalah untuk membantu Perusahaan beroperasi, mengkoordinasi, dan mengelola agar mencapai tujuan yang diinginkan. PT. Kampung Coklat dipimpin oleh seorang direktur utama yaitu H. Kholid Mustofa dan membawahi manajer serta kepala divisi yang juga mempunyai tujuan wewenang masing-masing. Direktur Produksi membawahi produksi dan membawahi Spv. Pemasaran Produk dan divisi staf online, staf packing dan staf offline. Staf online, packing, Gudang Barang Jadi (GBJ), dan staf offline bertanggungjawabkan seluruh tugasnya kepada Spv. Pemasaran. Spv pemasaran bertugas untuk merencanakan, mengorganisasikan,

melaksanakan, dan mengawasi seluruh kegiatan pemasaran yang ada di Kampung Coklat.



Gambar 4. Struktur Organisasi Stv, Pemasaran Produk

4.2 Unit Pemasaran PT. Kampung Coklat

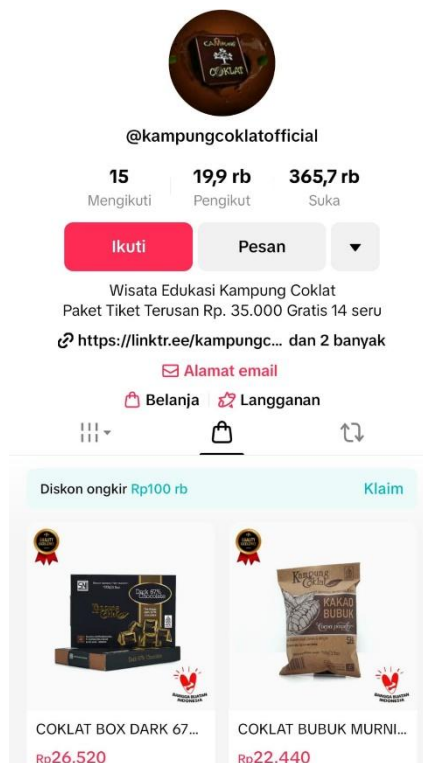
4.2. 1 Staf Online

Pemasaran online merupakan strategi promosi yang menggunakan internet dan platform digital untuk mencapai konsumen. Dengan cara pemasaran secara online kita dapat menjangkau konsumen dari berbagai daerah bahkan sampai ke luar negeri. Dalam pemasarannya PT. Kampung Coklat juga menggunakan cara pemasaran online.

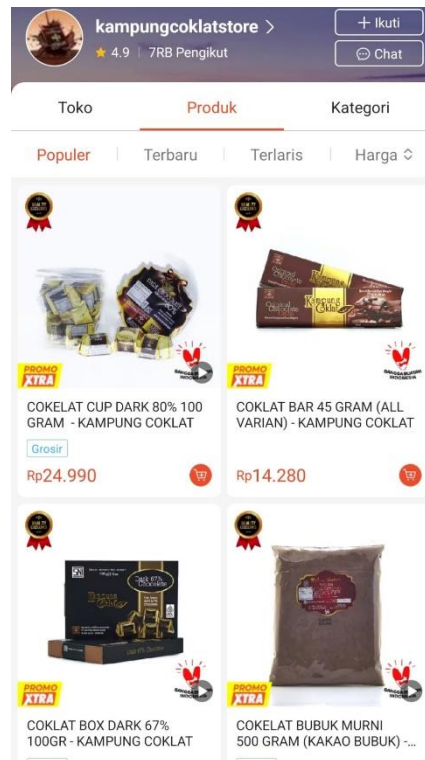
Pada bagaian pemasaran online PT. Kampung Coklat memiliki 4 karyawan yang memiliki tugas masing masing. Tugas dan peran pemasaran online PT. Kampung Coklat sebagai berikut:

1. Mengelola penggunaan market place atau E-commerce

Penggunaan market place sudah menjadi hal utama pada setiap pemasaran online. PT. Kampung Coklat menggunakan beberapa market place yaitu tiktok dan shopee selain itu kampung coklat juga menggunakan aplikasi whatsapp sebagai sarana untuk jual beli. Pengelolaan market place dilakukan secara professional, mulai dari penataan etalase digital, foto produk yang menarik, deskripsi yang informatif, hingga pengelolaan stock dan harga yang diperbarusi secara berkala. Tim pemasaran juga memastikan bahwa semua produk yang ditampilkan memiliki informasi lengkap seperti berat, manfaat, dan cara penyimpanan, dan testimoni pelanggan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. Seperti yang dikatakan Utamai dkk bahwa dengan platform digital para penjual akan lebih mudah untuk mempromosikan produk walau hanya lewat handphone saja, hal ini merupakan solusi paling efektif untuk menjangkau konsumen secara luas. E-commerce memiliki peran yang sangat penting dalam memperluas pemasaran produk di Kampung Coklat. Melalui E-Commerce, produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa dibatasi oleh lokasi geografis. Hal ini menjadi peluang besar untuk mengembangkan usaha.



Gambar 5. Akun Tiktok Kampung Coklat



Gambar 6. Akun Shopee Kampung Coklat

2. Mendata pesanan yang masuk

Pemasaran online Kampung Coklat bertugas mencatat dan mengelola setiap pesanan yang masuk melalui berbagai platform digital seperti whatsapp, media sosial, dan market place. Pesanan yang masuk akan didata ulang secara offline di buku catatan yang sudah disiapkan hal ini untuk mempermudah pengambilan stock barang dan pengemasan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan evisiensi dan akurasi pengiriman produk.

3. Menyiapkan stock barang

Sebagai bagian dari proses pemasaran, tim pemasaran online juga bertanggung jawab menyiapkan produk yang akan dikirim. Setelah barang yang masuk didata maka karyawan akan pergi ke Gudang penyimpanan untuk mengambil dan menyiapkan barang sesuai yang ada dalam pesanan. Barang yang

sudah disiapkan akan dicatat di bagian pencatatan gudang. Pencatatan ini bertujuan untuk mengetahui barang apa saja yang keluar masuk gudang.

4. Mempersiapkan dan mengirim pesanan

Barang yang sudah disiapkan tadi kemudian dikemas sesuai dengan pesanan. Pesanan harus dikemas dengan aman dan serapi mungkin. Pesanan disiapkan secara cermat mulai dari pengecekan ketersediaan stok hingga proses pengemasan. Kemudian mengatur pengiriman menggunakan mitra logistic terpercaya agar produk sampai tepat waktu dalam kondisi baik. Hal ini bertujuan agar barang sampai dengan aman sehingga konsumen tidak kecewa.

Untuk meningkatkan penjualan produk terutama bubuk coklat murni 100 gram. Bagian pemasaran online melakukan live streaming di aplikasi tiktok dan shopee. Live streaming ini dilakukan oleh para karyawan PT. Kampung Coklat secara bergilir. Dalam live streaming biasanya akan diberi diskon untuk setiap produk yang dijual. Diskon ini bisa berupa potongan harga dan juga gratis ongkir. Selain itu pemasaran online berkerjasama dengan staf multimedia untuk membuat konten menarik tentang produk produk coklat.

Pemasaran online di Kampung Coklat memainkan peran yang sangat penting dengan memanfaatkan teknologi digital mereka dapat menjangkau konsumen lebih luas. Melalui media sosial, seperti Instagram, tiktok, Kampung Coklat menampilkan produk mereka dengan gambar dan tampilan yang menarik. Melalui platform digital konsumen dapat dengan mudah melakukan pembelian, memberikan ulasan, dan berinteraksi dengan tim pemasaran.

4.2.2 Staf Packing

Staf packing adalah karyawan yang bertugas mengemas produk ke konsumen sebelum didistribusikan atau dijual ke konsumen (Saitri & Putri, 2024). Di Kampung Coklat, staf packing memiliki peran penting untuk memastikan produk coklat dikemas dengan rapi. Higienis, dan sesuai standar kualitas perusahaan. Peran dari staf packing Kampung Coklat antara lain sebagai berikut:

1. Mengemas dan menjaga produk

Selain itu, staf packing juga bertanggung jawab menjaga kebersihan area kerja, menggunakan alat pelindung diri (APD) berupa sarung tangan, jas dan masker. Mereka harus bekerja sama dengan tim produksi dan logistik untuk memastikan kelancaran proses dari produksi hingga distribusi. Ketelitian, kebersihan, dan kecepatan kerja menjadi kunci utama dalam menjalankan tugas ini, karena kesalahan dalam pengemasan dapat berdampak pada kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Peran staf packing dalam menjaga kualitas produk adalah dengan menjaga kualitas produk dengan memastikan setiap produk dikemas memenuhi standart perusahaan. Kemasan yang digunakan berupa plastik food grade kotak box dan toples Sebelum proses pengemasan dimulai, staf akan memeriksa kondisi fisik produk untuk memastikan tidak ada kerusakan, cacat atau terkontaminasi. Staf packing juga memastikan bahwa setiap produk dikemas dalam jumlah dan ukuran yang tepat sesuai dengan jenis produknya, serta menjaga kebersihan selama proses berlangsung untuk menjamin keamanan makanan. Dengan memperhatikan setiap detail, staf packing memastikan bahwa hanya produk berkualitas yang sampai ke konsumen.

2. Pengecekan label

Staf packing di Kampung Coklat bertanggung jawab dalam proses pengemasan dan pelabelan produk coklat agar siap dipasarkan. Staf packing juga bertugas menempelkan label produk secara benar dan presisi. Label tersebut harus memuat informasi penting seperti nama produk, komposisi, tanggal produksi dan kedaluwarsa, berat bersih, serta logo Kampung Coklat. Ketelitian sangat diperlukan dalam proses pelabelan agar tidak terjadi kesalahan informasi atau penempelan yang tidak rapi. Label yang tertempel dengan baik tidak hanya mencerminkan profesionalisme perusahaan, tetapi juga membantu konsumen dalam mengenali dan memahami produk yang mereka beli.



Gambar 7. Proses Pelabelan Produk

4.2.3 Staf Gudang Barang Jadi (GBJ)

Staf Gudang Barang Jadi (GBJ) Kampung Coklat adalah staf yang bertugas menangani penyimpanan, pengelolaan, dan distribusi barang jadi atau produk coklat yang telah selesai diproduksi dan dikemas. Mereka memastikan produk siap dikirim atau siap jual dalam kondisi baik sesuai permintaan. Peran Staf Gudang Barng Jadi (GBJ) antara lain:

1. Menerima dan menyimpan barang jadi

Staf Gudang Barang Jadi (GBJ) memiliki tanggung jawab utama dalam menerima produk yang telah selesai diproses dari bagian produksi atau packing. Dalam proses ini, staf GBJ melakukan pemeriksaan fisik terhadap barang jadi, mencocokkan jumlah, jenis, dan kondisi barang dengan data. Barang yang telah diterima kemudian disusun secara rapi di area penyimpanan sesuai kategori dan tanggal produksi, guna memudahkan proses distribusi. Dengan melaksanakan tugas ini secara teliti dan disiplin, staf GBJ memastikan ketersediaan stok yang akurat dan terjaga kualitasnya hingga tahap distribusi ke pelanggan atau outlet penjualan.



Gambar 8. Gudang Penyimpanan Barang Jadi

Selain penataan, staf GBJ juga memastikan kondisi gudang mendukung keamanan dan kebersihan produk. Ruang di dalam Gudang selalu dalam keadaan ber AC dengan suhu 15-20°C. Mereka harus menjaga suhu, kelembaban, dan kebersihan area penyimpanan agar produk tidak rusak, meleleh, atau terkontaminasi suhu. Staf juga bertanggung jawab melakukan pengecekan rutin terhadap stok yang tersimpan dan melaporkan jika ditemukan produk yang rusak atau kedaluwarsa. Semua produk di kampung coklat memiliki masa kadaluarsa yang sama yaitu 1 tahun setelah tanggal produksi. Dengan penyimpanan yang terorganisir dan disiplin, staf GBJ membantu menjamin kelancaran distribusi dan ketersediaan produk Kampung Coklat secara optimal

Staf Gudang Barang Jadi (GBJ) Kampung Coklat bertugas mencatat setiap pergerakan stok barang jadi yang masuk dan keluar dari gudang secara akurat dan teratur. Mereka mencatat jumlah, jenis, dan waktu penerimaan produk dari bagian packing, serta memastikan data stok keluar sesuai dengan permintaan distribusi ke toko atau pelanggan. Pencatatan dilakukan menggunakan sistem manual maupun digital untuk memudahkan pelacakan dan mencegah selisih stok. Ketelitian dalam mencatat data sangat penting agar ketersediaan produk tetap terjaga

2. Distribusi dan pengiriman

Staf Gudang Barang Jadi (GBJ) Kampung Coklat bertanggung jawab dalam menyiapkan dan mengatur distribusi serta pengiriman produk coklat ke galeri Kampung Coklat, toko, mitra di daerah Blitar dan luar kota. Untuk pengiriman luar

kota meraka menggunakan kemasan yang aman dan pengiriman produk tidak boleh terkena matahari secara langsung. Mereka memastikan barang yang akan dikirim sesuai dengan jumlah, jenis, dan kondisi yang tercatat dalam surat jalan atau permintaan distribusi. Sebelum dikirim, staf melakukan pengecekan akhir terhadap kualitas dan kelengkapan kemasan produk, lalu menyusunnya dengan rapi untuk meminimalkan risiko kerusakan selama perjalanan. Ketepatan waktu dan ketelitian dalam proses ini sangat penting agar pengiriman berjalan lancar dan kepuasan pelanggan tetap terjaga.

4.2.4 Staf Offline

Pemasaran offline merupakan strategi promosi yang dijalankan tanpa memanfaatkan media digital atau jaringan internet. Pemasaran offline adalah pendekatan promosi yang dilakukan tanpa melibatkan media digital atau internet. Strategi ini mencakup beragam cara dan Teknik untuk memperkenalkan produk atau jasa secara langsung kepada konsumen melalui saluran non-digital. Dalam pemasaran offline, interaksi dengan konsumen merupakan salah satu nilai tambah. Dengan pendekatan ini, pelaku usaha dapat menciptakan hubungan emosional dan kepercayaan yang lebih mendalam dengan pelanggan, karena konsumen dapat melihat, dan mencoba produk secara langsung sebelum melakukan pembelian (Satriadi dkk., 2021)

Kampung coklat unit memiliki pemasaran secara offline yang disebut “Galeri”. Di galeri ini produk olahan dari kampung coklat dijual langsung secara offline. Galeri ini menjadi salah satu tujuan wisatawan untuk mencari oleh-oleh khas Kampung Coklat.

Galeri di kampung coklat terbagi menjadi 3, yaitu galeri barat (terletak di dekat pintu masuk 1, galeri utama (ditengah wisata kampung coklat), dan galeri depan (terletak di barat pintu masuk 2). Ketiga galeri ini menjual produk yang sama. Tugas dan peran dari pemasaran offline di PT. Kampung Coklat antara lain:

1. Mempromosikan produk secara langsung

Menawarkan dan menjelaskan berbagai jenis produk coklat kepada pengunjung. Tujuan dari promosi ini adalah memperkenalkan, menjelaskan, dan meyakinkan konsumen agar tertarik melakukan pembelian produk. Karena ternyata masih banyak orang yang bingung dengan jenis-jenis coklat. Hal ini menjadi kesempatan bagi karyawan untuk mempromosikan dan menarik para pengunjung agar membeli produk coklat tersebut.

2. Memberikan pengalaman belanja yang personal

Dalam bekerja karyawan harus memberikan pengalaman belanja yang ramah. Cara ini dilakukan melalui tatap muka yang memungkinkan karyawan memahami preferensi dan keinginan konsumen secara langsung. Hal ini dilakukan dengan:

a) Menyapa dan melayani konsumen dengan ramah

PT. Kampung Coklat selalu mengutamakan kenyamanan bagi setiap pengunjungnya. Ini juga diterapkan di galeri coklat dimana setiap pembeli yang datang maka akan disambut dengan ramah oleh para karyawan mereka selalu tersenyum dalam melayani pembeli. Menyambut setiap pembeli akan membuat mereka merasa dihargai dan nyaman saat berbelanja.

b) Memberikan rekomendasi produk

Staf di kampung coklat memberikan atau menawarkan produk secara langsung kepada pengunjung. Mereka menjelaskan berbagai jenis produk yang tersedia seperti aneka varian rasa. Dengan memberikan informasi tentang rasa, tekstur dan manfaat dari setiap produk, pengunjung dapat lebih mudah memilih produk yang sesuai dengan selera mereka.

c) Mengizinkan konsumen untuk mencicipi produk

Memberikan tester kepada para pengunjung akan memberikan hal yang menarik, dan memberikan pengalaman langsung yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Di Kampung Coklat menyediakan dua jenis tester coklat yaitu, coklat original dan coklat premium. Kebanyakan pengunjung lebih menyukai coklat

premium karena rasanya yang tidak terlalu manis dan tekstur yang lebih kental. Dengan adanya tester coklat tersebut perusahaan dapat menampung saran dan juga pendapat dari para pengunjung. Selain itu hal ini juga menunjukkan bahwa Kampung Coklat menghargai pendapat mereka. Saran dan juga pendapat ini digunakan untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk.

3. Mengecek dan perputaran produk

Kampung Coklat tidak hanya mengandalkan tampilan yang menarik dan pengalaman wisata, tetapi juga menekankan pengecekan dan perputaran produk di toko secara rutin (setiap hari). Kegiatan ini merupakan bagian dari strategi pemasaran Kampung coklat yang bertujuan untuk memastikan kualitas produk tetap terjaga, meningkatkan kepuasan, dan mempertahankan kepercayaan mereka terhadap Kampung Coklat.

Setiap hari staf karyawan akan melakukan pengecekan terhadap kondisi produk yang ada di display, mulai dari kemasan, tanggal kadaluarsa, hingga kerapian penataan. Produk yang mendekati tanggal kadaluarsa akan diprioritaskan untuk dijual terlebih dahulu. Sementara produk baru akan ditempatkan di bagian belakang rak. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penumpukan stok lama yang berpotensi rusak dan tidak layak konsumsi.

4. Menata dan mengelola display

Menata dan mengelola display merupakan strategi yang efektif untuk menarik perhatian pengunjung secara visual dan meningkatkan minat beli. Display produk yang disusun rapi menjadi nilai tambah yang menjadi daya tarik para pengunjung. Penataan display kampung coklat memperhatikan desain visual seperti warna dan pengelompokan produk berdasarkan jenis dan harga. Penggunaan ornament dekoratif dari kayu menjadi daya tarik visual yang khas menjadi identitas Kampung Coklat. Penataan display dilakukan setiap hari agar produk-produk tetap tertata rapi sehingga menciptakan suasana belanja yang nyaman.

5. Melayani dan memberikan edukasi kepada konsumen

Sebagai destinasi wisata edukasi berbasis kakao, Kampung Coklat memanfaatkan interaksi secara langsung untuk membangun pengalaman belanja yang edukatif dan informatif. Pelayanan kepada pengunjung wajib dilakukan dengan ramah dan komunikatif oleh staf yang sudah dibekali pengetahuan tentang produk. Pengunjung yang datang ke toko akan dibantu memilih produk sesuai keinginan dan kebutuhan pengunjung. Staf akan menjelaskan informasi tentang kandungan, manfaat, hingga cara penyajian kakao.

6. Melakukan observasi dan evaluasi

Observasi dan evaluasi menjadi hal pokok dan rutin setidaknya satu minggu sekali dilakukan sebagai upaya dari meningkatkan efektivitas promosi dan pelayanan. Observasi dilakukan dengan mengamati produk apa yang paling diminati, jalur pengunjung dalam area toko, hingga reaksi konsumen terhadap display dan pelayanan para staf. Observasi ini penting untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih responsive dan tepat sasaran. Evaluasi dilakukan terhadap hasil penjualan, efektivitas promosi serta kualitas pelayanan. Evaluasi dilakukan secara berkala baik mingguan atau bulanan. Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar pengambilan Keputusan.

Pemasaran offline di Kampung Coklat memiliki peran yang penting dalam memasarkan dan meningkatkan penjualan produk dengan menciptakan pengalaman langsung kepada konsumen. Hal ini tidak hanya memungkinkan konsumen mencicipi produk secara langsung dan memberikan kesempatan bagi mereka untuk berinteraksi langsung dengan para karyawan. Pengalaman langsung ini dapat meningkatkan ketertarikan dan kepercayaan konsumen, dan mendorong Keputusan pembelian.



Gambar 9. Galeri Utama

4.2.5 Divisi pembantu unit pemasaran

a) Legal Exim

Legal officer atau legal perusahaan yang merupakan bagian dalam perusahaan yang bertanggung jawab atas seluruh aspek hukum berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan. Legal officer memiliki peran yang sangat penting. Tugas mereka tidak hanya mengurus masalah internal perusahaan namun juga masalah eksternal perusahaan yang berkaitan dengan hukum. Selain itu legal officer sering kali menjadi perwakilan resmi perusahaan dalam penyelesaian masalah hukum. Umumnya perusahaan menempatkan legal officer secara fungsional sebagai staf ahli dibawah direktur. Dengan posisi berada dibawah langsung direktur, legal officer lebih mudah melakukan koordinasi dengan bagian dalam perusahaan, seperti divisi pemasaran maupun lainnya. Posisi legal dalam perusahaan sangat penting karena melindungi perusahaan dari risiko hukum, menjaga agar seluruh aktivitas bisnis sesuai hukum, dan menjadi penghubung antara perusahaan dengan pihak eksternal yang berkaitan dengan hukum (Jimmy, 2009).

Legal exim merupakan salah satu bagian lembaga perusahaan yang mengacu pada semua aspek hukum dan mengatur kegiatan ekspor impor suatu perusahaan. Peran dari legal exim PT. Kampung Coklat antara lain:

1. Mengurus izin usaha dan sebagainya

Sebagai salah satu perusahaan PT. Kampung Coklat wajib mengurus izin usaha sebelum menjalankan bisnis. Hal ini bermanfaat bagi perusahaan agar menjadi tanda legalitas, untuk memperoleh perlindungan hukum dan hal ini juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Beberapa surat yang telah diurus PT. Kampung Coklat adalah Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

2. Mengurus perjanjian kontrak

Legal exim juga berperan dalam mengurus surat surat perjanjian kontrak kerjasama antar pihak yang terlibat, mulai dari surat perjanjian, dan dokumen dokumen pendukung. PT. Kampung Coklat sudah menjalin kerjasama antar pihak lain di antaranya NK Café, Sarinah, Alfamidi di Tangerang. PT. Kampung Coklat juga menjalin kerjasama dengan salah satu perusahaan di Malaysia.

3. Mengurus lisensi produk

Setiap produk yang dipasarkan di kampung coklat harus sudah memiliki lisensi produk. Lisensi produk yang sudah dimiliki PT. Kampung Coklat antara lain Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), sertifikasi halal, HAKI logo, dan Hazard Analysis and Critical Control. Proses pengurusan lisensi ini tidak hanya menjamin kualitas dan keamanan produk, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen. Dengan lisensi yang valid, produk coklat dari Kampung Coklat dapat lebih mudah dipasarkan dan diterima di pasar, sehingga berkontribusi dalam peningkatan volume penjualan.

4. Mengurus kepatuhan regulasi

Dalam mendirikan sebuah perusahaan harus wajib mengikuti dan juga mematuhi hukum, peraturan, serta kebijakan yang berlaku. Dengan menaati kepatuhan regulasi ini akan melindungi PT. Kampung Coklat dari risiko hukum, selain itu dengan kepatuhan regulasi juga akan membangun dan mempertahankan kepercayaan konsumen. Kepatuhan regulasi yang harus dipenuhi PT. Kampung

Coklat adalah laporan pajak air, Laporan Kegiatan Penanaman Modal (LPKM) melalui Online Single Submission (OSS), dan laporan Rapat Anggota Tahunan Koperasi Serba Usaha (RAT KSU).

5. Kepatuhan peraturan lingkungan hidup

Legal exim di Kampung Coklat memiliki peran dalam memastikan kepatuhan terhadap regulasi lingkungan hidup. Kepatuhan peraturan lingkungan hidup adalah mematuhi peraturan, standar, undang-undang, dan persyaratan lingkungan hidup. Hal ini mencakup berbagai aspek pengendalian lingkungan. Kepatuhan lingkungan hidup yang sudah PT. Kampung Coklat ikuti adalah pengendalian air limbah, dan penanganan limbah berbahaya. Dengan mengelola dan mematuhi standar lingkungan hidup yang ditetapkan akan membuka peluang untuk memasuki pasar yang lebih luas.



Gambar 10. Penanganan Limbah PT. Kampung Coklat

6. Perdagangan eksternal

Perdagangan eksternal merupakan perdagangan yang dilakukan anatar dua negara atau lebih hal ini bias akita kenal dengam perdagangan ekspor dan impor. PT. Kampung Coklat melakukan kerjasama ekspor dengan negara Malaysia. Legal exim bertugas untuk mengurus surat surat perjanjian antara dua pihak tersebut untuk. Dengan memastikan bahwa semua persyaratan hukum administrative terpenuhi untuk mematiskan agar kerjasama berjalan lancar.

7. Mengurus kegiatan tentatif

Kegiatan tentatif kegiatan yang masih bersifat sementara dan dapat berubah ubah sesuai kondisi. Legal exim PT. Kampung Coklat bertugas untuk merencanakan kegiatan seperti rapat anggota koperasi Guyub Santoso, rencana dan program kerja koperasi Guyub Santoso yang akan dilaksanakan.

Selain peran legal exim diatas legal exim PT. Kampung Coklat juga bertugas untuk melakukan penawaran kerjasama dengan berbagai pihak. Seperti café, toko oleh oleh, dan toko makanan yang menggunakan bahan baku coklat. Untuk penjualan bubuk coklat biasanya kampung coklat mencari konsumen dengan usaha seperti cafe yang pastinya memerlukan bahan utama bubuk coklat dalam pembuatan produknya, Dalam penawarannya legal exim PT. Kampung Coklat berfokus pada daerah pulau Jawa yaitu Jawa Timur terutama daerah sekitar Blitar. Untuk menarik pelanggan legal exim melakukan penawaran berupa potongan harga untuk minimal pembelian yang telah ditentukan. Setelah kerjasama terjalin legal exim akan mengurus surat surat yang diperlukan agar kerjasama akan berjalan dengan lancar.

Peran legal exim di Kampung Coklat sangat penting dalam meningkatkan penjualan produk coklat. Dengan mengelola semua dokumen dan izin yang diperlukan legal exim memastikan bahwa produk dapat diakses oleh pasar. Hal ini tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Dengan kepatuhan regulasi dan standar kualitas yang ditetapkan, akan menarik lebih banyak konsumen dari dalam maupun luar negeri.

b) Multimedia

Dalam pemasaran online divisi pemasaran online bekerjasama dengan divisi multimedia untuk memaksimalkan strategi pemasaran. Divisi multimedia Kampung Coklat berperan dalam pemasaran produk melalui penggunaan media sosial dan platform digital. Mereka mempromosikan produk dan pengalaman wisata edukasi yang diperuntukan kepada seluruh kalangan baik anak-anak maupun dewasa. dengan konten menarik tentang penjelasan secara detail, meningkatkan visabilitas dan daya tarik bagi pengunjung serta konsumen. Dengan kolaborasi yang erat kedua divisi ini dapat menghasilkan konten yang infirmatif dan menarik, sehingga dapat meningkatkan daya tarik produk coklat di platform digital.