

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Agradaya

Pada tahun 2014, *sekawan* anak muda alumni Indonesia Mengajar (Andhika Mahardika, Asri Saraswati, Nurlaila Tuttaqwa, dan Verawati) sepakat untuk mengembangkan potensi yang ada di desa Sendangrejo, kecamatan Minggir, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Setelah serangkaian proses pengamatan, mereka menemukan bahwa pertanian lah yang merupakan sektor paling potensial di desa tersebut. Maka dari itu terbentuk lah CV. Agradaya Indonesia (Agradaya).

Tanpa ada satu pun dari mereka yang berlatar pendidikan pertanian, justru membuat mereka semakin tertantang dan giat mencari cara supaya bisa meningkatkan hasil tani di Sendangrejo. Hal pertama yang Agradaya coba kembangkan adalah penanaman beras merah. Agradaya mendapatkan dukungan dari Indmira melalui program Hamemayu Hayuning Bawono (H2B) Pertanian untuk penanaman beras merah ini. Dukungan yang diberikan mulai dari benih, pupuk, hingga jaminan pasar. Hasilnya, malai yang tumbuh menjadi lebih banyak dari biasanya. Petani pun mulai percaya dan tidak lagi meragukan tawaran dari Agradaya. Namun sayang, dikarenakan hama yang sulit diatasi membuat pengembangan beras merah di Sendangrejo harus terhenti.

Terhentinya pengembangan beras merah tidak lantas menghentikan langkah Agradaya untuk mengembangkan potensi desa Sendangrejo. Emping melinjo menjadi produk yang selanjutnya dikembangkan. Berawal dari keterlibatan satu orang ibu rumah tangga, hingga dapat melibatkan 11 sampai 12 orang. Awalnya hanya berupa pesanan parsel untuk lebaran dari para sahabat, hingga pesanan ekspor yang mencapai 1 ton per bulan. Sayangnya karena sulitnya bahan baku, Agradaya hanya mampu menghasilkan 300kg per bulan. Bahkan di luar musim melinjo, Agradaya hanya mampu menghasilkan 100kg emping dalam satu bulan. Akan tetapi, Agradaya pun tidak menginginkan Sendangrejo yang awalnya desa pertanian menjadi desa industri emping. Maka dari itu Agradaya mulai melakukan pendampingan pada bagian yang lain.

3.1.2 Profil Agradaya

Setelah melalui proses yang cukup panjang, akhirnya Agradaya memantapkan diri sebagai perusahaan sosial yang fokus pada pengembangan sumber daya desa melalui pangan dan pertanian. Agradaya berkolaborasi dengan petani skala kecil untuk menerapkan praktik pertanian berkelanjutan.

Agradaya percaya bahwa kesejahteraan petani dapat dicapai dengan cara mengoptimalkan sumber daya alam yang ada. Maka dari itu Agradaya menciptakan kolaborasi dengan petani untuk

mengoptimalkan kemampuan petani dalam mengelola lahan melalui pertanian organik agar hasil panen optimal, kemudian mengolahnya menjadi produk yang berkualitas.



Gambar 3.1 Logo Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/about>

Gambar 3.1 merupakan logo dari Agradaya. Terdiri atas lingkaran yang berisi *artline* matahari dan pegunungan dengan tulisan Agradaya. Agra yang berasal dari kata agraria yang berarti pertanian, dan daya dari kata berdaya. Dibalik nama ini terselip doa dan harapan supaya petani dan pertanian Indonesia bisa berdaya. Logo yang terinspirasi dari gunung Merapi dan Merbabu tersebut merepresentasikan bahwa Agradaya dimulai dari desa tepatnya dari dusun Planden tempat dimana kedua gunung tersebut dapat terlihat gagah dan indah di pagi hari serta tempat dimana Agradaya memulai misinya.

3.1.3 Kegiatan Agradaya

(1) *Spices of Menoreh Hills*

Agradaya berkolaborasi dengan petani lokal di perbukitan Menoreh, tepatnya di Girimulyo dan Kokap, Kulonprogo, Daerah

Istimewa Yogyakarta, yang menanam tanaman rimpang (jahe, temulawak, dan kunyit) dengan sistem tumpang sari serta pertanian organik Agradaya mengembangkan produksi lebih lanjut dari rempah tersebut untuk dijadikan produk yang memiliki nilai jual.

(2) Desa Kombucha

Agradaya juga bekerja sama dengan ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok PKK di desa Sendangrejo tempat Agradaya beroperasi sehari-hari. Memfasilitasi penanaman bunga telang di halaman rumah, kemudian mengajarkan pembuatan minuman teh fermentasi (kombucha) dari bunga tersebut.

(3) Komunitas Anak Bumi

Kegiatan selanjutnya yang Agradaya lakukan adalah Komunitas Anak Bumi (KABUMI) dimana anak-anak di desa Sendangrejo berkumpul dan bermain, melakukan hal-hal yang sederhana dan menyenangkan namun juga memberikan pembelajaran.

(4) Kebun Agradaya

Selain dengan petani dan warga di sekitar Planden, Agradaya juga memiliki kegiatan untuk masyarakat umum di Yogyakarta yaitu Kebun Agradaya, dimana setiap hari Sabtu pagi kebun Agradaya terbuka bagi siapa saja yang ingin belajar mengenai pertanian. Tidak hanya berkebun, seringkali Agradaya juga membuat lokakarya yang yang bisa dilakukan di rumah dan memanfaatkan bahan-bahan dari pekarangan rumah.

3.1.4 Produk yang Dihasilkan

(1) *Ginger Powder* (Bubuk Jahe)

Sejak jaman dahulu, jahe dipercaya oleh masyarakat Indonesia sebagai obat masuk angin. Biasanya jahe dimemarkan kemudian diseduh menggunakan air gula atau susu. Kendati penyakit masuk angin masih menjadi bahan perdebatan di dunia medis, jahe terbukti memiliki sifat antioksidan dalam beberapa penelitian. Selain itu, jahe yang memiliki komponen utama gingerol, shogaol, dan gingeron apabila dikonsumsi dalam bentuk ekstrak dapat meningkatkan ketahanan tubuh dan mengobati diare. Agradaya memiliki produk ekstrak jahe dalam bentuk bubuk yang 100% alami. Dikemas dalam pouch yang ramah lingkungan dengan berat bersih 100 gram, seperti gambar 3.2 di bawah ini:



Gambar 3.2 Bubuk Jahe Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(2) *Turmeric Powder* (Bubuk Kunyit)

Kunyit merupakan rempah lain yang sudah biasa dipergunakan masyarakat Indonesia sebagai bahan pelengkap dalam pembuatan makanan dan minuman. Selain dipercaya dapat meredakan nyeri haid, kunyit juga dapat dijadikan sebagai obat maag, penurun kolesterol, diare, sakit kuning, hingga obat luka. Bahkan, komponen fenolik yang terdapat dalam kunyit dapat mencegah pertumbuhan sel kanker. Agradaya menawarkan beberapa produk dengan bahan dasar kunyit yang 100% alami, salah satunya adalah ekstrak kunyit dalam bentuk bubuk yang dikemas dengan cara yang sama seperti ekstrak jahe. Berikut gambar dari produk ekstrak kunyit yang diproduksi oleh Agradaya:



Gambar 3.3 Bubuk Kunyit Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(3) *Java Turmeric Powder* (Bubuk Temulawak)

Serumpun dengan kunyit, temulawak memiliki khasiat yang kurang lebih sama dengan kunyit. Hanya saja temulawak lebih dikenal sebagai penambah nafsu makan, baik untuk anak-anak maupun untuk orang dewasa. Sekarang ini temulawak banyak dipergunakan dalam minuman kesehatan atau sirup multivitamin. Selain menambah nafsu makan, temulawak juga memiliki khasiat sebagai anti-kolesterol. Dengan begitu badan akan tetap mudah untuk menyeimbangkan dirinya. Agradaya juga menyajikan temulawak yang 100% alami dalam bentuk bubuk dengan kemasan yang sama seperti produk ekstrak jahe dan kunyit, berikut gambar dari produk tersebut:



Gambar 3.4 Bubuk Temulawak Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(4) *Rosela Tea* (Teh Bunga Rosela)

Di kebun Agradaya terdapat banyak sekali tanaman, lengkap dengan tanaman bunga sebagai penambah keindahan kebun. Salah satu tanaman bunga tersebut adalah rosela merah (*hibiscus sabdariffa*). Tanaman ini berasal dari benua Afrika, namun dapat tumbuh dengan baik di Indonesia. Berkhasiat sebagai antihipertensi, antiperlipidimia, hepatoprotektiv, antikanker, dan antioksidan berkat senyawa fenolik yang dimiliki oleh bunga rosela. Agradaya menjual bunga rosela yang sudah dikeringkan dengan berat bersih 50 gram di dalam pouch ramah lingkungan. Berikut penampilan produk Teh Bunga Rosela:



Gambar 3.5 Teh Bunga Rosela Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(5) *Blue Butterfly Pea Tea* (Teh Bunga Telang)

Tanaman bunga lain yang tumbuh di kebun agradaya adalah *blue butterfly pea* atau bunga telang. Berbagai manfaat dari bunga ini antara lain dapat membantu penglihatan menjadi lebih jernih, detoksifikasi, antidepresan, hingga menambah kekuatan otak sehingga mencegah alzheimer. Agradaya memproses bunga telang dari kebun sendiri agar menjaga kealamiannya, bunga telang yang dikeringkan kemudian dikemas dalam pouch ramah lingkungan dengan berat bersih 25 gram. Berikut gambar produk *Blue Butterfly Pea Tea*:



Gambar 3.6 Teh Bunga Telang Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(6) Sari Jahe

Sari Jahe dari Agradaya merupakan produk olahan berupa minuman dengan bahan dasar jahe yang ditambahkan dengan gula

kelapa, kayu manis, biji pala, dan sedikit asam jawa kemudian dikemas dengan berat bersih 200 gram seperti berikut:



Gambar 3.7 Sari Jahe Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(7) Kunyit Asem

Produk olahan selanjutnya dari Agradaya adalah Kunyit Asem. Salah satu resep jamu populer ini dijual dalam bentuk bubuk siap seduh dengan kemasan sama seperti produk Sari Jahe. berikut penampilan produk Kunyi Asem:



Gambar 3.8 Kunyit Asem Agradaya

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

(8) Kombucha

Kombucha merupakan minuman fermentasi yang mengandung bakteri baik (probiotik). Kombucha dipercaya mampu memberi manfaat untuk meningkatkan vitalitas, melancarkan gangguan pencernaan, alergi, kanker, hipertensi, dan menguatkan metabolisme tubuh. Berbahan dasar teh, gula, dan kultur kombucha, Agradaya membuat 3 varian rasa untuk produk kombucha ini, yaitu:

- *Original Green Tea*

Terbuat dari teh hijau Samigaluh yang difermentasikan dengan kultur kombucha bersama gula batu alami. Berikut tampilan dari Kombucha *Original Green Tea*:



Gambar 3.9 Kombucha Original Green Tea

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

- *Red Rosela*

Terbuat dari teh bunga rosela yang diberi gula dan difermentasikan bersama kultur kombucha.



Gambar 3.10 Kombucha *Red Rosela*

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

- *Blue Butterfly Pea*

Terbuat dari teh bunga telang yang diberi gula, daun mint, dan sereh, lalu difermentasikan bersama kultur kombucha.



Gambar 3.11 Kombucha *Blue Butterfly Pea*

Sumber: <http://www.agradaya.id/shop/>

3.1.5 Visi Misi

(1) Visi

Rejevunate Mother Earth

(Meremajakan Bumi Pertiwi)

(2) Misi

Meningkatkan petani rempah skala kecil melalui penerapan praktik pertanian berkelanjutan.

- Sistem pertanian organik dan natural di kebun rempah.
- Teknologi tepat guna untuk proses panen.
- Skema jual-beli yang adil.

(3) Target

Tabel 3.1 Target Agradaya

<i>Target</i>		<i>Tahun</i>
<i>Kemampuan Pertanian Organik dan Natural</i>	157 Petani	2019
<i>Manajemen Lahan dan Analisis Usaha Tani</i>	72 Hektare	2019
<i>Rumah Surya</i>	20 Instalasi	2019
<i>Sertifikat Organik</i>	USDA, JAS, EU	2020

3.1.6 Struktur Organisasi

Sebagai usaha rintisan, struktur organisasi Agradaya masih sederhana dan sebagian besar tugasnya masih bertumpu pada pendiri

yang dalam hal ini menjabat sebagai CEO dan CTO. Pada gambar 3.12 ditunjukkan bagaimana struktur organisasi dari Agradaya dan pada tabel 3.1 dijelaskan apa saja tanggung jawab untuk setiap posisi yang ada di Agradaya.



Gambar 3.12 Struktur Organisasi Agradaya

3.1.7 Saluran Distribusi

Saluran distribusi utama Agradaya adalah pemesanan daring. Selain itu, Agradaya juga menjual produknya melalui usaha ritel yang menjual produk organik di beberapa kota, seperti: Jakarta; Club Sehat Organic Store, Pasar Semesta, Kebun Kumara. Bandung; Warung 1000 Kebun. Yogyakarta; Indoguna Meat Shop & Grocery, Aromatics Store & Bakery, Loving Hut. Jambi; Hug Mama.

Tabel 3.2 *Job Description*

<i>Nama Jabatan</i>	<i>Job Description</i>
<i>Chief Executive Officer</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pemegang kekuasaan tertinggi Agradaya Indonesia • Sebagai pengambil keputusan Agradaya Indonesia • Sebagai penghubung dengan mitra petani
<i>Keuangan</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pengatur keuangan perusahaan • Bertanggung jawab penuh terhadap aliran dana perusahaan
<i>Chief Technical Officer</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab atas pemasaran serta <i>research and development</i> • Menciptakan varian produk yang baru serta meningkatkan kualitas produk yang sudah ada • Mencari dan berkomunikasi dengan mitra eksternal • Memperkenalkan produk Agradaya kepada masyarakat
<i>Produksi</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Bertanggung jawab atas produksi • Mengontrol kegiatan produksi perusahaan serta menjaga mesin dan peralatan selama proses produksi
<i>Pergudangan dan Distribusi</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Merawat mesin dan peralatan yang dimiliki perusahaan • Bertanggung jawab terhadap pengiriman barang

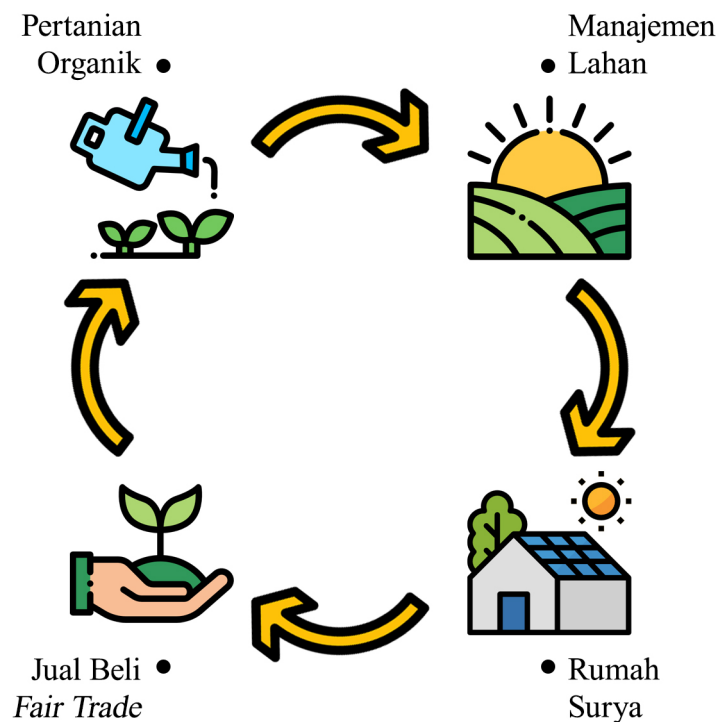
3.2 Data Khusus

3.2.1 Agradaya sebagai Kewirausahaan Sosial

(1) Sistem Agrobisnis Berkelanjutan

Sampai dengan laporan ini dibuat, statistik Agradaya mencatat sebanyak 4 kelompok tani di perbukitan Menoreh yang terdiri atas 157 petani skala kecil telah menjalin kolaborasi bersama Agradaya dengan luas lahan yang dibudidayakan mencapai 72 hektare. Tepatnya bersama para petani di Girimulyo dan Kokap tersebut, Agradaya berfokus pada pengembangan tanaman rimpang (jahe, temulawak, dan kunyit).

Permasalahan pokok yang dihadapi oleh petani di perbukitan Menoreh adalah: rantai pasokan, penggunaan pupuk kimia, penerapan teknologi pasca-panen, dan tingkat kesejahteraan. Tingkat kesejahteraan petani rendah disebabkan oleh disparitas harga yang terjadi antara harga jual petani dengan harga beli konsumen sebagai akibat dari rantai pasokan yang panjang. Penggunaan pupuk kimia yang berlebihan juga tentu menimbulkan biaya tambahan. Selain itu, kurangnya penggunaan teknologi untuk menambah nilai pada hasil tani membuat daya tawar produk menjadi rendah. Maka dari itu, Agradaya menerapkan tata cara pertanian organik serta optimalisasi manajemen lahan dan analisis usaha tani supaya tercipta suatu sistem usaha tani (agrobisnis) yang berkelanjutan.



Gambar 3.13 Proses Agrobisnis Berkelanjutan Agradaya

Agrobisnis yang berkelanjutan dapat terlaksana dengan baik melalui sistem pertanian organik karena pada prosesnya semua input berasal dari bahan alami. Agradaya memberikan pelatihan dan pendampingan kepada petani di Girimulyo dan Kokap untuk mendukung penerapan sistem pertanian organik ini. Kemudian Agradaya juga melakukan pelatihan manajemen lahan dan analisis usaha tani guna memberikan informasi lebih lanjut kepada petani mengenai optimalisasi lahan pertanian mereka. Sebagai penunjang dari pelatihan tersebut, Agradaya juga memfasilitasi pembangunan empat rumah surya untuk kelompok tani di sana. Rumah surya merupakan tempat dimana petani dapat mengeringkan tanaman

rimpang juga hasil tani lainnya sebagai pengolahan pasca panen. Hasil pengeringan tersebut Agradaya beli dengan sistem yang adil dan saling menguntungkan (*fair trade*) untuk diproses menjadi produk yang lebih memiliki nilai jual. Dengan begitu, terciptalah suatu sistem agrobisnis yang berkelanjutan sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani di perbukitan Menoreh.

(2) Pemberdayaan Masyarakat

Selain aktivitas penjualan produk, Agradaya juga melaksanakan kegiatan yang bersifat pemberdayaan. Di dusun Planden, desa Sendangrejo, kecamatan Minggir, Sleman-DIY, tempat dimana Agradaya sehari-sehari beroperasi, Agradaya melakukan beberapa kegiatan yang berhubungan langsung dengan masyarakat. Kegiatan tersebut antara lain:

- Desa Kombucha

Melalui Desa Kombucha, Agradaya melibatkan ibu-ibu PKK menanam bunga telang di pekarangan rumah untuk kemudian dipanen dan dikeringkan menjadi teh bunga telang. Selain dalam bentuk teh, ibu-ibu PKK juga diajarkan untuk membuat teh fermentasi (Kombucha). Kombucha ini dapat dikonsumsi pribadi juga dapat diserahkan ke Agradaya untuk dipasarkan secara luas. Dengan begitu, selain dari bertani, mereka bisa mendapatkan penghasilan tambahan dari kegiatan Desa Kombucha ini.

- Komunitas Anak Bumi

Anak-anak tak luput dari perhatian Agradaya sebagai kewirausahaan sosial. Komunitas Anak Bumi (Kabumi) merupakan sebuah upaya sederhana dari Agradaya bersama anak-anak di Desa Sendangrejo untuk berguru pada kearifan bumi dan kebijaksanaan alam semesta. Anak-anak dapat belajar hal baru, seperti: bahasa, pengolahan limbah plastik, hingga pertanian dengan cara yang menyenangkan. Masyarakat umum juga dapat ikut terlibat dengan cara menjadi pengajar sukarela di Kabumi.

(3) Kebun Komunitas

"Food is free" begitu salah satu nilai yang Agradaya percaya. Berangkat dari nilai tersebut, Agradaya membuat kegiatan Kebun Agradaya yang rutin dilaksanakan untuk umum setiap satu minggu sekali. Kebun Agradaya adalah kegiatan berkebun bersama dengan merawat atau membangun kebun pangan yang merupakan kebun komunitas. Kegiatan ini dapat diikuti oleh masyarakat umum di Yogyakarta dan sekitarnya. Jadi, siapapun bisa terlibat untuk belajar bersama, serta hasil kebun yang ada (hasil panen, bibit, dan lain-lain) juga akan diperuntukkan untuk semua yang terlibat.

(4) Gerakan Petani Muda

Diawali dengan niat mencari teman sebaya yang sama-sama menggeluti bidang pertanian sebagai pilihan hidup, Agradaya

menjadi salah satu penggagas gerakan Petani Muda bersama Indmira dan Sekolah Tani Muda. Gerakan ini menghimpun kemudian menceritakan kisah anak muda yang bertani. Saat ini, kurang lebih sebanyak 40 profil sudah termuat dalam *website* petanimuda.org serta terus menyebarkan semangat bertani, berarti memilih untuk merdeka melalui berbagai kegiatan.



Gambar 3.14 Halaman Depan *Website* Petani Muda

Sumber: <http://petanimuda.org/>

(5) *Jogja Impact Forum*

Meningkatnya tren kewirausahaan sosial di dunia termasuk di Indonesia, membuat Agradaya tergugah membuat forum terkait kewirausahaan sosial di Yogyakarta. Pada bulan Mei 2017, bersama Arif Yulianto selaku *General Manager* dari BMT Bina Ummah, Agradaya menginiasi forum dengan nama "*Jogja Impact Forum*" (JIF) yang berupa komunitas pegiat kewirausahaan atau aksi sosial yang fokus pada usaha bersama untuk mewujudkan Yogyakarta yang lebih baik.

3.2.2 Penerapan Komunikasi Pemasaran Agradaya

(1) Pameran atau Bazaar

Meskipun Agradaya sehari-hari beroperasi di Minggir, Sleman-Yogyakarta. Akan tetapi, Agradaya rutin mengikuti pameran atau bazar di berbagai kota setidaknya setiap satu bulan sekali. Pameran atau bazaar yang diikuti tentunya berkaitan dengan *eco-living* yang sejalan dengan visi dan misi Agradaya.



Gambar 3.15 CEO Agradaya Bersama Presiden Indonesia

Sumber: Dokumentasi Agradaya

Pada saat pameran atau bazaar tersebut, Agradaya selalu berkomunikasi dengan pelanggan secara langsung untuk menginformasikan setiap detail produk dan kegiatan yang Agradaya

lakukan. Pada tahun 2018, berikut beberapa pameran atau bazaar yang diikuti oleh Agradaya:

- Pasar Kaget Batu Penjuru
10 Februari 2018
JSC Hive, Jakarta.
- Sustainable Solution Bali
16-20 April 2018
Greenschool, Bali.
- Happiness Festival
31 Maret-1 April 2018.
Taman Menteng, Jakarta.
- Organik Green Health Expo
26-29 April 2018.
Alam Sutera, Banten.



Gambar 3.16 *Display Tenant* Agradaya

Sumber: Dokumentasi Agradaya

(2) *Display Sign* dan Tester di Kebun Agradaya

Setiap akhir pekan, banyak masyarakat umum datang ke Agradaya untuk mengikuti kegiatan Kebun Agradaya. Agradaya

sengaja menampilkan produk di Joglo. Pada saat kegiatan kebun Agradaya juga selalu menyajikan teh telang sebagai minuman untuk menjamu pekebun, bahkan apabila memungkinkan, Agradaya membuka 1-3 botol Kombucha ukuran satu liter untuk menjadi tester produk. Cara-cara tersebut selalu berhasil mempengaruhi keputusan pembelian para pekebun untuk membeli produk yang dijual oleh Agradaya.

(3) Promosi Penjualan Ramadan

Promosi penjualan yang sudah dilakukan oleh Agradaya salah-satunya adalah membuat *bundling-product* edisi ramadhan sebagai alternatif bingkisan lebaran yang dapat pelanggan berikan kepada keluarga, teman, atau kolega yang dikasihi.

Complete Your Idul Fitri Moment With

Ramadhan
package

agra Kunyit Asem
agra Rosella
agra Sari Jahe
agra Wedang Uwuh

Wedang Uwuh Traditional Drink
Sari Jahe Herbal Drink
Rosella Natural Tea
Kunyit Asem Herbal Drink

Rp 130K

Order: Andhika 0813-9180-9165

www.agradaya.id @agradaya

Gambar 3.17 Promosi Penjualan Ramadan Agradaya

Sumber: <https://www.instagram.com/agradaya>

(4) Give Away

Promosi yang sudah dilakukan oleh Agradaya adalah dengan mengadakan *give away*. Selain interaksi yang dapat terjalin dengan pelanggan dan atau calon pelanggan, dengan *give away* ini Agradaya mampu memberikan promosi yang tepat sasaran. Berikut salah satu dokumentasi dari *give away* yang dilakukan Agradaya:



Gambar 3.18 Give Away Cerita Rempah Agradaya

Sumber: <https://www.instagram.com/agradaya>

(5) Liputan Televisi

Agradaya berkesempatan untuk tampil di acara Kick Andy yang tayang di stasiun televisi swasta nasional pada episode "Ayo Beraksi untuk Negeri". Tampilnya Agradaya di acara tersebut mendukung terbentuknya citra Agradaya sebagai kewirausahaan

sosial pada sektor agrobisnis. Dampak lainnya, *traffic* pengunjung *website* dan akun media sosial Agradaya meningkat serta banyak yang menawarkan diri untuk menjadi reseller dari produk-produk yang dihasilkan Agradaya. Sebelumnya Agradaya juga pernah diliput secara khusus oleh televisi lokal dan jaringan televisi multinasional. Pada liputan tersebut dikisahkan bagaimana Agradaya berkegiatan bersama petani di perbukitan Menoreh.

(6) Pelatihan

Agradaya memberikan pelatihan terkait pemberdayaan masyarakat sebagai bentuk hubungan Agradaya dengan masyarakat di sekitar kegiatan bisnis Agradaya. Pelatihan itu di antaranya:

- Pelatihan untuk Jejaring Rempah Menoreh
 - ✓ Pelatihan Natural Farming
 - ✓ Pelatihan Manajemen Lahan
 - ✓ Pelatihan dan Pendampingan Pembangunan Rumah Surya
- Pelatihan untuk Desa Kombucha
 - ✓ Pelatihan Pembuatan Kombucha
 - ✓ Pendampingan Penanaman Bunga Telang

(7) Seminar dan Lokakarya

Selain melalui pelatihan, hubungan masyarakat Agradaya juga dilakukan melalui seminar dan lokakarya. Agradaya sering membuat acara yang berbentuk lokakarya atau diundang untuk

menjadi narasumber di berbagai seminar dan lokakarya. Berikut beberapa seminar dan lokakarya yang melibatkan Agradaya:

- Lokakarya di Kebun Agradaya

Lokakarya yang dilakukan di Kebun Agradaya, merupakan lokakarya yang mengacu kepada permakultur dan bersifat *home-made*. Beberapa kegiatan yang dilakukan di lokakarya di antaranya: membuat sabun home made, membuat selai markisa, dan lain sebagainya.

- Power Workshop Batu Penjuru

Batu Penjuru merupakan microcity pertama di Indonesia yang dikembangkan oleh Arumdalu Resort Luxury Development. Pada saat launching di Jakarta, Agradaya menjadi narasumber untuk Power Workshop mengenai cara membangun bisnis yang berdampak di daerah terpencil.

- Sustainable Solution Bali

Sustainable Solution Bali merupakan acara tahunan yang diselenggarakan oleh Green School Bali. Pada pagelarannya yang ke-empat, Agradaya menjadi salah-satu narasumber pada acara tersebut.

- Un·Earth

Un·Earth merupakan acara yang diinisiasi oleh Agradaya bersama koleganya di Jakarta. Pada acara ini, Agradaya

memberikan lokakarya mengenai pembuatan obat rumahan menggunakan rempah.



Gambar 3.19 Lokakarya Agradaya di Un·Earth

Sumber: <https://www.instagram.com/asriisk>



Gambar 3.20 *Workshop Kit* Un·Earth

Sumber: <https://www.instagram.com/agradaya>

(8) Kolaborasi dan Inkubasi

Agradaya sangat terbuka untuk siapa saja yang ingin berkolaborasi. Semangat ala kewirausahaan sosial ini membawa Agradaya kepada banyak kesempatan yang mengasosiasikan Agradaya ke dalam beragam program kolaborasi. Salah satu acara yang juga penulis ikut terlibat pada saat pelaksanaan magang adalah inkubasi bisnis bersama Wikikopi. Bersama Wikikopi dan unit bisnis lain dari koperasi Kenes, Agradaya tergabung untuk dapat tumbuh bersama meraih ceruk pasar spesifik yang lebih luas. Agradaya terlibat dalam program merchandise yang dapat memperluas eksposur pelanggan di Bali.

Selain itu, pada tahun 2015 Agradaya juga pernah melakukan *crowd-funding* bersama Gandeng Tangan. Gandeng tangan merupakan wadah kolaborasi bagi pemilik usaha yang membutuhkan modal dengan investor yang ingin memberikan dampak sosial secara aman dan transparan. Melalui investasi jangka pendek, Gandeng Tangan hadir untuk menjembatani keduanya agar dapat bergandengan tangan untuk menciptakan dampak baik bagi Indonesia. Agradaya berhasil mengumpulkan Rp25.000.000 dari 33 investor dalam waktu enam bulan.

(9) Bike to Farm

Bike to Farm merupakan *fringe program* dari Agradaya yang dirancang untuk dapat menjadi unit bisnis Agradaya berupa

kegiatan *eco-tourism*. Penulis merancang kegiatan ini dimulai dari rancangan umum hingga kebutuhan publikasi (periklanan) dari program ini. Program ini akan segera dilaksanakan setelah bulan Ramadan.

(10) *Rebranding*

Agradaya juga sedang melakukan proses *rebranding* dari Agra Natural Living menjadi Agraspices. Langkah awal yang diambil adalah dengan merancang ulang kemasan yang sudah ada dengan kemasan yang lebih terkait dengan pesan yang ingin disampaikan. Proses *launching* juga akan segera dilakukan setelah bulan Ramadan.

3.2.3 Kendala Penerapan Komunikasi Pemasaran Agradaya

Kendala Agradaya dalam menerapkan strategi pemasaran termasuk komunikasi pemasaran berakar dari sumber daya manusia. Belum adanya posisi khusus yang dirancang untuk bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran mengakibatkan tanggung jawab pemasaran belum terkhususkan kepada satu pihak sehingga aktivitas pemasaran belum bisa dirancang dan dilaksanakan secara komprehensif. Oleh karena itu Agradaya belum melakukan riset terkait pasar sehingga segmentasi pasar belum terfokus dan mengakibatkan strategi yang ada belum terarah. Maka dari itu, strategi pemasaran serta komunikasi pemasaran Agradaya belum bisa diukur efektivitasnya.

Selain kendala internal, terdapat kendala eksternal yang juga memengaruhi aktivitas produksi yang berhubungan dengan aktivitas penjualan. Kendala eksternal ini salah satunya datang dari pihak terkait sertifikasi organik. Proses sertifikasi organik membutuhkan langkah panjang sehingga memakan waktu yang lama. Sertifikat organik ini menjadi penting untuk kepastian pasar ekspor yang sebetulnya sudah siap untuk dipenuhi permintaannya oleh Agradaya.

Agradaya juga masih mendistribusikan produknya dengan sistem konsinyasi pada usaha ritel lain, akan tetapi belum menjalin kerjasama dalam bidang pemasaran. Komunikasi terkait penjualan produk belum dibangun sehingga proses pemasaran sangat bertumpu pada upaya yang dilakukan oleh Agradaya. Hal ini mengakibatkan tingkat penjualan belum bisa maksimal.

Kemudian meskipun saat ini banyak pihak mengajukan diri untuk menjadi *reseller*, Agradaya masih perlu menstabilkan skala produksinya sehingga ketersediaan produk bisa dijamin. Kestabilan produktivitas ini masih sering terganggu oleh agenda lain seperti pameran di luar kota.

Terakhir, *brand campaign* Agradaya masih cenderung kepada kegiatan sosial yang belum terhubung dengan kegiatan bisnisnya. Sehingga konsumen belum bisa menangkap secara jelas bahwa dengan membeli produk Agradaya berarti ikut memberi dukungan untuk keberlangsungan kegiatan sosial yang dilakukan.