



Analisis Aspek Pemasaran, Aspek SDM dan Aspek Lingkungan Industri Material Bangunan CV. Istana Batako Kecamatan Kandangan

Decy Selvina¹, Rahmah Hayati², Siti Norkhaliza³, Sabrina Kaisya Putri⁴, Muhammad Firliadi Noor Salim⁵

^{1,2,3,4,5}Institut Agama Islam Darul Ulum Kandangan

e-mail: ^{1*}decyselvina08@gmail.com, ²rahmah.hayati190@gmail.com, ³snorkhaliza10@gmail.com, ⁴ichaasabrina0@gmail.com, ⁵m.firliadinoorsalim@gmail.com

Abstract: *This study aims to explore the feasibility of CV. Istana Batako by conducting an in-depth analysis of marketing, human resources (HR), production processes, and environmental aspects. CV. Istana Batako, specializing in building materials such as paving and bricks, has been operating since 2012 in Kandangan. In terms of marketing, this research identifies locally focused promotional strategies, strategic product distribution, and a customer base dominated by government and residential sectors. For HR, the company empowers approximately 40 local employees through a piece-rate payroll system, fostering social ties with the surrounding community. The production process combines modern machinery and manual techniques to produce high-quality products adhering to K250 standards, supported by laboratory testing. From an environmental perspective, the company demonstrates a commitment to sustainability through the use of local raw materials and responsible waste management. The findings reveal that the synergy between personal marketing, effective HR management, efficient production, and environmental awareness is key to the company's success and competitiveness. This study recommends expanding digital marketing strategies, modernizing production tools, and enhancing environmental management systems to achieve better business sustainability.*

Keywords: *Marketing, HR, Production, Environment, Business Feasibility*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi kelayakan bisnis CV. Istana Batako melalui analisis mendalam terhadap aspek pemasaran, sumber daya manusia (SDM), proses produksi, dan lingkungan. CV. Istana Batako, yang bergerak di industri material bangunan seperti paving dan batako, telah beroperasi sejak 2012 di Kandangan. Pada aspek pemasaran, penelitian ini mengidentifikasi strategi promosi berbasis lokal, distribusi produk ke wilayah strategis, dan dominasi segmen pelanggan pemerintah dan perumahan. Dalam aspek SDM, perusahaan memberdayakan sekitar 40 karyawan lokal dengan sistem penggajian borongan harian, menciptakan keterikatan sosial dengan komunitas sekitar. Proses produksi mencakup penggunaan mesin modern dan teknik manual untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi dengan standar K250, didukung oleh pengujian laboratorium. Dari sisi lingkungan, perusahaan menunjukkan komitmen terhadap keberlanjutan melalui penggunaan bahan baku lokal dan pengelolaan limbah yang bertanggung jawab. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi antara pemasaran personal, pengelolaan SDM yang efektif, efisiensi produksi, dan kepedulian lingkungan menjadi kunci keberhasilan dan daya saing perusahaan. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk memperluas strategi pemasaran digital, modernisasi alat produksi, serta memperkuat sistem pengelolaan lingkungan untuk keberlanjutan usaha yang lebih baik.

Kata Kunci: Pemasaran, SDM, Produksi, Lingkungan, Kelayakan Bisnis

1. Pendahuluan

Dalam menjalankan sebuah usaha, studi kelayakan bisnis menjadi elemen penting untuk memastikan keberlanjutan dan kesuksesan bisnis. CV. Istana Batako, yang berlokasi di Gambah Luar Muka, Kecamatan Kandangan, adalah salah satu pelaku usaha yang bergerak dalam produksi material bangunan, khususnya batako. Mengingat persaingan di industri bahan bangunan yang semakin ketat, diperlukan kajian mendalam untuk menilai kelayakan bisnis dari berbagai aspek, termasuk pemasaran, sumber daya manusia (SDM), dan lingkungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana ketiga aspek tersebut berkontribusi terhadap keberhasilan dan keberlanjutan usaha CV. Istana Batako.

Aspek pemasaran menjadi salah satu fokus utama dalam studi ini. Dalam konteks industri batako, pemasaran yang efektif sangat penting untuk menarik konsumen dan menjaga loyalitas pelanggan. Penelitian ini akan mengevaluasi strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Istana Batako, termasuk analisis pasar, segmentasi, target konsumen, dan strategi promosi. Pemahaman yang mendalam tentang aspek pemasaran akan membantu perusahaan meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun regional.

Selain pemasaran, aspek sumber daya manusia (SDM) juga menjadi perhatian utama. SDM merupakan salah satu aset terpenting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan operasional dan strategisnya. Penelitian ini akan mengidentifikasi bagaimana CV. Istana Batako mengelola karyawan, mulai dari rekrutmen, pelatihan, hingga pengelolaan kinerja. Penekanan pada pengembangan SDM yang efektif dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi kerja, sekaligus menciptakan lingkungan kerja yang kondusif.

Aspek lingkungan juga menjadi elemen penting dalam studi kelayakan bisnis ini. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap isu-isu lingkungan, perusahaan seperti CV. Istana Batako perlu memastikan bahwa proses produksinya ramah lingkungan dan berkelanjutan. Penelitian ini akan mengevaluasi bagaimana perusahaan meminimalkan dampak lingkungannya, termasuk pengelolaan limbah dan pemanfaatan sumber daya alam secara efisien. Upaya ini tidak hanya mendukung keberlanjutan lingkungan, tetapi juga meningkatkan citra positif perusahaan di mata konsumen.

Laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif tentang kelayakan bisnis CV. Istana Batako. Hasil penelitian ini akan menjadi dasar bagi perusahaan untuk membuat keputusan strategis yang lebih baik, sekaligus menjadi panduan bagi pengembangan usaha di masa depan. Melalui pendekatan yang terstruktur, laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mendukung keberhasilan dan keberlanjutan bisnis CV. Istana Batako

2. Kajian Pustaka

Dalam menjalankan sebuah usaha, studi kelayakan bisnis menjadi elemen penting untuk memastikan keberlanjutan dan kesuksesan bisnis. CV. Istana Batako, yang berlokasi di Gambah Luar Muka, Kecamatan Kandangan, adalah salah satu pelaku usaha yang bergerak dalam produksi material bangunan, khususnya batako. Mengingat persaingan di industri bahan bangunan yang semakin ketat, diperlukan kajian mendalam untuk menilai kelayakan bisnis dari berbagai aspek, termasuk pemasaran, sumber daya manusia (SDM), dan lingkungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana ketiga aspek tersebut berkontribusi terhadap keberhasilan dan keberlanjutan usaha CV. Istana Batako.

Aspek pemasaran menjadi salah satu fokus utama dalam studi ini. Dalam konteks industri batako, pemasaran yang efektif sangat penting untuk menarik konsumen dan menjaga loyalitas pelanggan. Penelitian ini akan mengevaluasi strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Istana Batako, termasuk analisis pasar, segmentasi, target konsumen, dan strategi promosi. Pemahaman yang mendalam tentang aspek pemasaran akan membantu perusahaan meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun regional.

Selain pemasaran, aspek sumber daya manusia (SDM) juga menjadi perhatian utama. SDM merupakan salah satu aset terpenting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan operasional dan strategisnya. Penelitian ini akan mengidentifikasi bagaimana CV. Istana Batako mengelola karyawan, mulai dari rekrutmen, pelatihan, hingga pengelolaan kinerja. Penekanan pada pengembangan SDM yang efektif dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi kerja, sekaligus menciptakan lingkungan kerja yang kondusif.

Aspek lingkungan juga menjadi elemen penting dalam studi kelayakan bisnis ini. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap isu-isu lingkungan, perusahaan seperti CV. Istana Batako perlu memastikan bahwa proses produksinya ramah lingkungan dan berkelanjutan. Penelitian ini akan mengevaluasi bagaimana perusahaan meminimalkan dampak lingkungannya, termasuk pengelolaan limbah dan pemanfaatan sumber daya alam secara efisien. Upaya ini tidak hanya mendukung keberlanjutan lingkungan, tetapi juga meningkatkan citra positif perusahaan di mata konsumen.

Laporan ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif tentang kelayakan bisnis CV. Istana Batako. Hasil penelitian ini akan menjadi dasar bagi perusahaan untuk membuat keputusan strategis yang lebih baik, sekaligus menjadi panduan bagi pengembangan usaha di masa depan. Melalui pendekatan yang terstruktur, laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam mendukung keberhasilan dan keberlanjutan bisnis CV. Istana Batako.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk mengeksplorasi kelayakan bisnis CV. Istana Batako di Gambah Luar Muka, Kecamatan Kandangan. Metode deskriptif kualitatif dipilih untuk memberikan gambaran mendalam mengenai aspek pemasaran, sumber daya manusia, dan lingkungan perusahaan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami dinamika yang terjadi di lapangan melalui deskripsi data yang dikumpulkan secara langsung dan tidak langsung.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pihak terkait, seperti pemilik CV. Istana Batako. Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi tentang strategi pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan pengelolaan dampak lingkungan. Selain itu, kajian pustaka digunakan untuk melengkapi data primer dengan referensi dari literatur, jurnal, dan dokumen yang relevan. Data sekunder ini berfungsi untuk memberikan kerangka teori dan konteks penelitian yang lebih komprehensif.

Setelah data terkumpul, analisis dilakukan dengan pendekatan deskriptif. Langkah pertama adalah mengelompokkan data berdasarkan kategori utama, yaitu pemasaran, SDM, dan lingkungan. Selanjutnya, data dianalisis untuk mengidentifikasi pola, hubungan, dan isu yang signifikan. Hasil analisis ini disajikan dalam bentuk narasi deskriptif yang menggambarkan kondisi aktual serta potensi pengembangan CV. Istana Batako pada masing-masing aspek yang diteliti. Metode deskriptif kualitatif ini memungkinkan penelitian untuk menghasilkan informasi yang kaya dan mendalam, sekaligus memberikan rekomendasi yang aplikatif bagi pengembangan bisnis CV. Istana Batako.

4. Hasil dan Pembahasan

a. Jumlah Karyawan dan Asal Wilayah

Penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan mempekerjakan sekitar 40 karyawan, yang sebagian besar berasal dari wilayah sekitar, seperti Bangkau, Taniran, Garis dan sekitarnya. Hal ini menandakan bahwa perusahaan memiliki keterikatan yang kuat dengan komunitas lokal, tidak hanya dari aspek operasional bisnis, tetapi juga dari perspektif sosial. Dengan memprioritaskan tenaga kerja dari daerah sekitar, perusahaan memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal, terutama dalam hal menciptakan lapangan kerja yang dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar.

Selain itu, keterlibatan karyawan dari wilayah lokal menciptakan hubungan yang erat antara perusahaan dan komunitas. Karyawan yang berasal dari daerah sekitar umumnya memiliki tingkat kedekatan yang lebih tinggi terhadap nilai-nilai budaya dan sosial komunitas mereka. Hal ini berkontribusi pada terciptanya lingkungan kerja yang harmonis, di mana karyawan merasa lebih dihargai dan memiliki rasa tanggung jawab lebih besar terhadap keberlangsungan perusahaan. Keterlibatan ini juga membantu perusahaan untuk memahami kebutuhan masyarakat lokal, yang kemudian dapat diakomodasi dalam strategi bisnisnya.

Dari perspektif perusahaan, perekrutan karyawan lokal juga membawa manfaat yang signifikan. Selain mengurangi biaya rekrutmen dan pelatihan akibat adanya kedekatan geografis dan budaya, karyawan lokal cenderung memiliki loyalitas yang lebih tinggi terhadap perusahaan. Loyalitas ini merupakan aset penting yang berkontribusi pada stabilitas tenaga kerja dan keberlangsungan operasional perusahaan.

b. Proses Produksi dan Kapasitas Mesin

Proses produksi perusahaan memanfaatkan dua jenis mesin utama, yaitu mesin paving dan mesin batako, untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi dengan efisiensi yang optimal. Mesin paving yang digunakan memiliki kapasitas mencetak sekitar 44 biji per meter dengan ketebalan 6 cm. Dalam satu hari kerja, setiap mesin paving mampu mencetak hingga 100 meter atau sekitar 4.400 biji. Kapasitas ini mencerminkan kemampuan produksi yang cukup besar, terutama untuk memenuhi kebutuhan pasar yang memerlukan produk dalam jumlah besar dan konsistensi ukuran. Proses pencetakan ini juga melibatkan tenaga kerja yang terampil dalam mengoperasikan mesin dan menjaga hasil produksi sesuai standar kualitas.

Perusahaan memiliki lima mesin, yang terdiri dari tiga mesin paving dan dua mesin batako. Dengan konfigurasi ini, produksi dapat dimaksimalkan karena distribusi mesin mendukung proses yang saling melengkapi. Mesin batako digunakan untuk menghasilkan produk beton dengan spesifikasi yang berbeda dari hasil mesin paving, sehingga perusahaan mampu menjangkau kebutuhan pelanggan yang lebih luas. Dalam satu siklus produksi penuh, karyawan bekerja secara simultan untuk memanfaatkan kapasitas mesin secara maksimal, memastikan bahwa hasil produksi harian dapat mencapai target yang ditentukan.

Efisiensi operasional ini sangat bergantung pada kondisi mesin dan keahlian karyawan dalam menjalankan proses produksi. Perawatan mesin secara rutin diperlukan agar kapasitas tetap optimal dan menghindari gangguan teknis yang dapat menghambat proses produksi. Selain itu, pelatihan bagi karyawan menjadi hal penting agar mereka mampu mengoperasikan mesin dengan presisi dan memahami cara penanganan produk secara efisien. Sinergi antara mesin yang andal dan tenaga kerja yang terampil menghasilkan efisiensi produksi yang tinggi sekaligus menjaga konsistensi kualitas produk.

Dengan kapasitas produksi yang besar, perusahaan memiliki potensi untuk memenuhi permintaan pasar dalam jumlah signifikan, baik untuk kebutuhan lokal maupun regional. Namun, potensi ini juga membawa tantangan tersendiri, terutama dalam menjaga keseimbangan antara volume produksi dan kualitas hasil akhir. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik, mulai dari perawatan mesin, manajemen tenaga kerja, hingga pengendalian kualitas, menjadi kunci untuk mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan di pasar. Sistem produksi yang berjalan secara optimal ini tidak hanya mendukung kelangsungan bisnis, tetapi juga memberikan dasar yang kuat untuk pengembangan di masa depan.

c. Penggunaan Mesin dan Proses Manual

Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa proses produksi gorong-gorong dan kanstin di perusahaan sebagian besar masih dilakukan secara manual, meskipun terdapat penggunaan mesin dalam beberapa tahap. Proses pengadukan bahan menggunakan molen berbahan bakar bensin atau diesel menjadi salah satu bagian penting yang telah memanfaatkan mesin untuk meningkatkan efisiensi. Mesin ini membantu mencampur bahan-bahan seperti semen, pasir, kerikil, dan air secara lebih konsisten dibandingkan dengan metode pengadukan manual. Hal ini memberikan keuntungan dalam hal homogenitas campuran yang dapat berkontribusi pada kekuatan dan daya tahan produk akhir. Namun, penggunaan mesin ini hanya terbatas pada tahap pengadukan, sedangkan tahap-tahap lainnya, seperti pencetakan dan penyelesaian produk, masih dilakukan dengan keterampilan manual tenaga kerja.

Proses pencetakan yang dilakukan secara manual menunjukkan bahwa keterampilan karyawan menjadi faktor utama yang menentukan hasil produksi. Keterampilan manual ini mencakup keakuratan dalam mencetak, memastikan dimensi yang sesuai, serta menyelesaikan permukaan agar memenuhi standar kualitas yang diharapkan. Namun, ketergantungan pada proses manual ini dapat menimbulkan variasi dalam kualitas produk yang dihasilkan, tergantung pada pengalaman dan keahlian tenaga kerja. Selain itu, karena proses ini lebih memakan waktu dibandingkan dengan sistem yang sepenuhnya terotomasi, kapasitas produksi perusahaan menjadi terbatas. Dengan demikian, kecepatan produksi dan efisiensi operasional tidak dapat sepenuhnya dioptimalkan, terutama ketika permintaan produk meningkat.

Kelemahan lain dari proses manual adalah ketergantungannya pada tenaga manusia, yang rentan terhadap faktor-faktor seperti kelelahan, kesalahan manusia, dan fluktuasi tenaga kerja.

Dalam kondisi kerja yang intensif, produktivitas tenaga kerja dapat menurun, yang pada akhirnya memengaruhi jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, proses manual juga cenderung memerlukan lebih banyak waktu dalam pelatihan karyawan baru untuk mencapai tingkat keahlian yang diharapkan. Faktor-faktor ini menjadi kendala yang dapat menghambat perusahaan dalam memenuhi target produksi atau menghadapi permintaan pasar yang tinggi secara konsisten.

Namun, pendekatan manual ini juga memiliki beberapa keunggulan, terutama dalam hal fleksibilitas. Dalam proses manual, penyesuaian pada desain dan spesifikasi produk dapat dilakukan dengan mudah sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Selain itu, perusahaan dapat menghemat biaya investasi awal karena tidak perlu membeli mesin-mesin canggih untuk keseluruhan proses. Dalam konteks ini, penggunaan kombinasi antara mesin dan proses manual merupakan solusi sementara yang cukup efektif bagi perusahaan. Meski demikian, untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk mengintegrasikan teknologi yang lebih modern secara bertahap, seperti penggunaan mesin cetak otomatis, tanpa sepenuhnya menghilangkan peran tenaga kerja manusia. Integrasi ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi produksi sekaligus menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

d. Kualitas dan Standar Produksi

Perusahaan yang beroperasi dalam produksi cetakan paving telah menetapkan standar tinggi dalam proses produksinya. Salah satu standar yang dipegang adalah K250, yang menunjukkan kualitas beton dengan kekuatan minimal 250 kg/cm². Standar ini memastikan bahwa produk yang dihasilkan mampu menahan beban tertentu sesuai dengan kebutuhan pasar. Ketebalan cetakan paving juga disesuaikan dengan spesifikasi pesanan, memberikan fleksibilitas kepada pelanggan tanpa mengurangi kualitas produk. Penetapan standar seperti K250 mencerminkan komitmen perusahaan untuk menghasilkan produk yang tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan tetapi juga aman dan andal dalam penggunaannya.

Sebagai bagian dari kontrol kualitas, pengujian dilakukan di laboratorium terkemuka di Banjarbaru, khususnya di Universitas Lambung Mangkurat (Unlam) atau di Banjarmasin. Pengujian ini dilakukan untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi persyaratan teknis yang telah ditetapkan. Melalui uji laboratorium, kualitas bahan baku dan proses produksi dapat divalidasi, sehingga memberikan keyakinan kepada pelanggan bahwa produk yang mereka beli telah melalui evaluasi yang ketat. Pendekatan ini juga menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya berfokus pada produksi tetapi juga berkomitmen untuk memastikan kualitas dan keamanan produk bagi pengguna.

Hasil uji kualitas di Banjarbaru memberikan dampak positif terhadap citra perusahaan di mata pelanggan. Dengan melibatkan pihak eksternal yang memiliki kredibilitas tinggi dalam melakukan pengujian, perusahaan menunjukkan transparansi dan integritas dalam menjaga standar produksinya. Pelanggan, terutama dari sektor konstruksi dan industri, mendapatkan kepastian bahwa cetakan paving yang digunakan telah memenuhi standar teknis yang sesuai untuk aplikasi di lapangan. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan pelanggan, tetapi juga memperkuat reputasi perusahaan sebagai produsen yang bertanggung jawab.

Penerapan standar K250 dan pengujian kualitas di laboratorium terpercaya menjadi strategi penting dalam menjaga kualitas dan daya saing produk. Standar ini memastikan bahwa produk dapat memenuhi kebutuhan pasar sekaligus mematuhi persyaratan teknis yang berlaku. Proses ini juga mencerminkan nilai profesionalisme dan dedikasi perusahaan dalam memenuhi ekspektasi pelanggan.

e. Kepemilikan dan Cabang Perusahaan

Perusahaan ini dimiliki secara pribadi oleh pemilik utamanya, yang bertanggung jawab atas pengelolaan seluruh operasional dan arah bisnis. Dalam hal ini, pemilik tersebut memiliki kebijakan untuk memperluas jangkauan pasar melalui pembukaan cabang di lokasi yang berbeda. Salah satu cabang yang dibuka terletak di Hamalau, sebuah daerah yang dipilih untuk memperkenalkan produk perusahaan ke pasar yang lebih luas. Cabang ini menawarkan jenis produk yang sama dengan cabang utama, yaitu cetakan paving. Produk ini tetap

mempertahankan kualitas yang serupa dengan produk yang ada di cabang utama, meskipun ada beberapa penyesuaian yang dilakukan untuk menyesuaikan dengan preferensi lokal yang berbeda di Hamalau.

Meskipun cabang di Hamalau memproduksi jenis barang yang serupa dengan cabang utama, yang menarik adalah fakta bahwa cabang ini dikelola oleh pemilik yang berbeda. Hal ini menunjukkan adanya pembagian tanggung jawab yang jelas antara pemilik cabang utama dan pemilik cabang di Hamalau. Keputusan untuk menyerahkan pengelolaan cabang kepada pemilik yang berbeda dapat dilihat sebagai langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi manajerial dan memungkinkan masing-masing cabang untuk beroperasi secara lebih independen. Dengan cara ini, masing-masing cabang bisa lebih cepat beradaptasi dengan kebutuhan dan dinamika pasar lokal tanpa terlalu bergantung pada pusat pengelolaan di cabang utama.

Pendekatan untuk mengelola cabang secara independen memungkinkan setiap cabang untuk lebih fokus pada pasar spesifik di daerahnya masing-masing. Cabang di Hamalau, misalnya, dapat merespons dengan lebih efektif terhadap preferensi lokal yang mungkin berbeda dengan yang ada di pasar utama. Hal ini memberi keuntungan kompetitif karena cabang tersebut dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan di daerah tersebut. Selain itu, pemilik cabang di Hamalau memiliki kebebasan untuk melakukan inovasi dalam cara mereka memasarkan produk atau meningkatkan layanan pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan loyalitas pelanggan di wilayah tersebut. Walaupun pengelolaan cabang dilakukan secara independen, tetap ada hubungan yang erat antara cabang utama dan cabang di Hamalau dalam hal visi perusahaan dan tujuan jangka panjang. Kedua cabang tetap berbagi prinsip yang sama dalam menjaga kualitas produk dan layanan, serta upaya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, meskipun ada pemisahan dalam hal pengelolaan, strategi yang diterapkan oleh perusahaan tetap terkoordinasi dengan baik, dengan tujuan untuk memperluas pangsa pasar secara keseluruhan tanpa mengorbankan kualitas atau integritas merek perusahaan. Langkah ini menunjukkan bagaimana perusahaan berusaha untuk mengoptimalkan pertumbuhannya melalui cabang-cabang yang dikelola secara independen namun tetap terhubung dalam tujuan dan komitmennya.

f. Pemasaran dan Pengiriman

Strategi pemasaran perusahaan lebih mengutamakan pendekatan offline, dengan fokus utama pada hubungan langsung dengan pelanggan dan rekomendasi dari mulut ke mulut. Mayoritas pelanggan perusahaan berasal dari sektor pemerintah, yang banyak memesan produk seperti paving dan batako untuk keperluan infrastruktur dan proyek pembangunan. Pendekatan pemasaran ini sangat bergantung pada reputasi yang telah terbangun dalam komunitas lokal, serta hubungan pribadi yang sudah terjalin antara perusahaan dan pelanggan, yang mengindikasikan keberhasilan strategi berbasis kepercayaan dan koneksi lokal dalam mempertahankan pasar.

Sebagian besar pengiriman paving difokuskan ke wilayah Balangan, Tanjung, dan Barabai, yang menunjukkan adanya segmentasi pasar yang jelas berdasarkan kebutuhan geografis dan demografis. Pemasaran yang terfokus pada area-area ini memperkuat kesan bahwa perusahaan memiliki pemahaman mendalam tentang pasar lokal dan dapat memberikan produk sesuai dengan kebutuhan spesifik setiap wilayah. Hal ini juga menunjukkan bahwa perusahaan lebih memilih untuk mengoptimalkan pengiriman di kawasan yang sudah dikenal dengan baik, dibandingkan memperluas jangkauan pasar yang lebih luas.

Batako yang diproduksi oleh perusahaan lebih banyak dipesan untuk proyek pembangunan rumah, dengan sekitar 40% pemesanan berasal dari perumahan. Ini menunjukkan bahwa selain memenuhi kebutuhan infrastruktur pemerintah, perusahaan juga melayani pasar swasta yang berkembang, khususnya dalam sektor pembangunan perumahan. Permintaan yang terus tumbuh dari sektor perumahan memperlihatkan adanya potensi pasar yang cukup besar, yang bisa menjadi peluang untuk memperluas lini produk atau meningkatkan kapasitas produksi, meskipun pemasaran tetap berbasis pada pendekatan lokal.

Perusahaan ini mengutamakan keberlanjutan hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang sudah ada, serta mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut yang telah terbukti efektif dalam menciptakan loyalitas pelanggan. Pendekatan ini memperlihatkan bahwa perusahaan tidak hanya fokus pada penjualan produk semata, tetapi juga pada pengembangan jaringan yang kuat di komunitas lokal, yang menjadi kunci dalam pertumbuhan dan keberhasilan operasionalnya. Meskipun begitu, tantangan terbesar yang mungkin dihadapi perusahaan adalah bagaimana menyeimbangkan antara mempertahankan jaringan pelanggan yang ada dengan membuka peluang ekspansi lebih luas melalui saluran pemasaran yang lebih modern dan digital.

g. Bahan Material dan Proses Pengadaan

Perusahaan paving yang sedang dianalisis mengutamakan pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi dengan mempertimbangkan faktor keberlanjutan dan dukungan terhadap perekonomian lokal. Salah satu bahan utama yang digunakan adalah pasir halus, yang diperoleh dari beberapa sumber lokal seperti pasir Rantau, pasir putih, dan pasir hitam. Pemilihan pasir halus sebagai bahan baku memiliki alasan yang kuat, yaitu kualitasnya yang memenuhi standar untuk pembuatan paving yang kuat dan tahan lama. Pasir dari sumber-sumber ini telah terbukti memiliki tingkat kekerasan dan komposisi yang sesuai, yang berkontribusi pada kekuatan dan daya tahan produk paving yang dihasilkan.

Selain pasir halus, perusahaan juga mengandalkan abu batu sebagai bahan tambahan yang berasal dari lokasi-lokasi tertentu seperti Awang Bangkal, Mandiangin, dan Kabupaten Banjar. Abu batu yang diperoleh dari daerah ini memiliki karakteristik yang cocok untuk campuran beton, meningkatkan ketahanan dan kestabilan paving yang diproduksi. Abu batu berfungsi sebagai pengikat yang membantu menghasilkan produk dengan permukaan yang lebih halus dan lebih padat, sehingga paving yang dihasilkan tidak mudah rusak meskipun terpapar cuaca ekstrem atau beban berat.

Dengan memilih bahan baku lokal, perusahaan tidak hanya memperhatikan aspek kualitas, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian daerah. Pasir halus dan abu batu yang diperoleh dari sumber-sumber lokal memberikan peluang ekonomi bagi masyarakat sekitar, meningkatkan pendapatan para penambang dan pengusaha lokal. Hal ini juga menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara perusahaan dan masyarakat sekitar, yang pada gilirannya memperkuat komitmen perusahaan terhadap tanggung jawab sosial dan keberlanjutan. Keputusan untuk mengutamakan bahan baku lokal menjadi langkah strategis yang mendukung perkembangan ekonomi daerah dan meningkatkan citra perusahaan di mata konsumen.

Dalam proses pengadaan bahan baku, perusahaan juga menunjukkan perhatian terhadap kelangsungan lingkungan. Pasir dan abu batu yang digunakan berasal dari lokasi-lokasi yang dikelola dengan baik, meminimalkan dampak negatif terhadap ekosistem sekitar. Selain itu, dengan memilih sumber lokal yang terdekat, perusahaan dapat mengurangi jejak karbon yang ditinggalkan dari transportasi bahan baku. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya berfokus pada keuntungan jangka pendek, tetapi juga memperhatikan keberlanjutan jangka panjang, baik dari sisi ekonomi, sosial, maupun lingkungan.

h. Penggajian Karyawan

Penelitian mengenai sistem penggajian karyawan dengan metode borongan harian menunjukkan bahwa model ini memberikan fleksibilitas bagi karyawan dalam menentukan pendapatan mereka. Dalam sistem borongan harian, karyawan dibayar berdasarkan jumlah pekerjaan yang dapat diselesaikan dalam sehari. Hal ini memungkinkan karyawan untuk memiliki kontrol lebih besar atas pendapatan mereka, karena mereka dapat mengatur seberapa banyak pekerjaan yang akan mereka lakukan dalam satu hari. Dengan demikian, sistem ini dapat menjadi dorongan motivasi bagi karyawan untuk bekerja lebih keras, meningkatkan produktivitas mereka, dan mungkin menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada sistem penggajian tetap.

Di sisi lain, sistem borongan harian juga dapat menimbulkan ketidakpastian bagi karyawan terkait dengan penghasilan tetap. Karena jumlah pekerjaan yang dapat diselesaikan dalam

sehari dapat bervariasi, penghasilan harian karyawan dapat tidak stabil. Ini dapat menjadi tantangan bagi karyawan yang bergantung pada penghasilan yang lebih konsisten untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Karyawan mungkin mengalami hari-hari dengan penghasilan lebih rendah jika volume pekerjaan yang tersedia berkurang, atau mereka mungkin merasa tertekan untuk terus bekerja tanpa henti agar memperoleh penghasilan yang layak.

Meskipun sistem ini bisa meningkatkan motivasi dalam hal produktivitas, ada juga risiko bagi perusahaan jika karyawan terlalu fokus pada kuantitas pekerjaan yang diselesaikan, tanpa memperhatikan kualitas. Hal ini bisa berujung pada penurunan standar pekerjaan atau kecelakaan kerja, karena karyawan mungkin akan lebih memilih menyelesaikan pekerjaan dengan cepat daripada memperhatikan detail atau prosedur yang benar. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk tetap memberikan pengawasan yang ketat dan memastikan bahwa kualitas tetap menjadi prioritas meskipun pembayaran didasarkan pada jumlah pekerjaan yang diselesaikan.

Dari sisi manajerial, penerapan sistem borongan harian juga memerlukan perencanaan yang matang. Perusahaan perlu memastikan bahwa alur pekerjaan yang diberikan kepada karyawan dapat diselesaikan dengan efisien dan adil, serta pengukuran yang jelas untuk menentukan jumlah pekerjaan yang telah diselesaikan. Komunikasi yang efektif antara manajer dan karyawan sangat penting untuk menghindari ketidakpahaman atau ketidakpuasan di pihak karyawan.

i. Sejarah Perusahaan

Perusahaan ini didirikan pada pertengahan tahun 2012, yang menandai awal dari perjalanan panjangnya di dunia bisnis. Dengan pengalaman lebih dari satu dekade, perusahaan telah berhasil melewati berbagai tantangan pasar dan menunjukkan ketahanan yang luar biasa dalam menghadapi dinamika ekonomi. Dalam kurun waktu tersebut, perusahaan telah mengembangkan sistem operasional yang matang, membangun jaringan pelanggan yang loyal, dan memperkuat posisinya di industri terkait. Sebagai bukti konsistensi dan keberlanjutan, perusahaan terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang selalu berubah. Hal ini menjadi salah satu keunggulan yang membuat perusahaan mampu bertahan bahkan di tengah persaingan yang semakin ketat. Selain itu, komitmen terhadap kualitas produk atau jasa yang ditawarkan menjadi fondasi utama keberhasilan perusahaan hingga saat ini.

Sejarah panjang perusahaan ini memberikan dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan. Dengan stabilitas yang telah dicapai, perusahaan memiliki potensi untuk mengembangkan lini bisnis baru, memasuki pasar yang lebih luas, atau bahkan meningkatkan kapasitas operasionalnya. Pengalaman bertahun-tahun juga memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi tren pasar dengan lebih baik, memberikan keunggulan kompetitif dalam merespons kebutuhan pelanggan secara efektif. Keberhasilan yang telah diraih tidak hanya mencerminkan ketekunan dan visi strategis dari para pendirinya.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil mini riset studi kelayakan bisnis pada CV. Istana Batako, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki potensi keberlanjutan yang kuat melalui pengelolaan aspek pemasaran, SDM, dan lingkungan yang terintegrasi. Pada aspek pemasaran, pendekatan yang mengutamakan jaringan lokal dan pemasaran langsung telah efektif menjangkau pelanggan, terutama di sektor pemerintah dan perumahan, meskipun masih memerlukan diversifikasi strategi untuk memperluas pasar. Dalam aspek SDM, penggunaan tenaga kerja lokal mencerminkan keterikatan sosial dengan komunitas sekitar, sementara sistem penggajian berbasis borongan harian mendorong produktivitas, meskipun membutuhkan perhatian terhadap stabilitas pendapatan karyawan.

Dari sisi lingkungan, perusahaan menunjukkan upaya menjaga keberlanjutan melalui pemilihan bahan baku lokal dan uji kualitas produk yang terstandar. Namun, masih terdapat potensi peningkatan efisiensi dan keberlanjutan pada proses produksi manual. Dengan pengalaman lebih dari satu dekade, CV. Istana Batako memiliki fondasi yang kuat untuk

mempertahankan posisinya di industri bahan bangunan, sekaligus meningkatkan daya saing melalui inovasi, pengelolaan SDM yang lebih terstruktur, dan penerapan teknologi yang lebih ramah lingkungan. Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Perluas strategi pemasaran dengan memanfaatkan platform digital seperti media sosial atau website untuk menjangkau pasar lebih luas, termasuk pelanggan individu dan proyek swasta.
2. Tingkatkan pelatihan karyawan, terutama dalam aspek manual produksi, untuk memastikan kualitas produk tetap terjaga dan efisiensi kerja meningkat.
3. Investasi pada mesin tambahan atau modernisasi alat produksi manual untuk mengurangi ketergantungan pada proses manual, meningkatkan produktivitas, dan menjaga konsistensi kualitas.
4. Implementasikan sistem pengelolaan limbah yang lebih baik, seperti daur ulang limbah produksi, untuk memperkuat citra ramah lingkungan dan menarik perhatian konsumen yang peduli terhadap keberlanjutan
5. Jalin kemitraan dengan lebih banyak proyek pemerintah dan swasta, serta asosiasi bangunan lokal, untuk memastikan kesinambungan pemesanan dan memperluas jaringan pasar

Daftar Pustaka

- Agus Harjito dan Martono. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: EKONISIA, 2014.
- Ari Purwanti, Darsano Prawironegoro. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Alexandri, M. B. *Manajemen Keuangan Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Aldridge, E. Jhon, dan Sutojo, Siswanto. *Tata Kelola Perusahaan yang Sehat*. Jakarta: Damar Media Pustaka, 2015.
- Blocher Edward, J. *Manajemen Biaya Penakanan Strategis*. Jakarta: Salemba, 2012.
- Dermawan, Syahrial. *Manajemen Keuangan Lanjutan*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2014.
- Edi Purnomo, Irianto. *Studi Kelayakan Investasi Pengembangan Ruang Rawat Inap VIP dan ICU pada Rumah Sakit Umum Daerah Kota*. Yogyakarta: Tesis Universitas Veteran Yogyakarta, 2013.
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). *Analisis studi kelayakan bisnis dalam aspek produksi*. VISA: Journal of Vision and Ideas, 2(1), 126-134.
- Hasyim, M. (2015). Konotasi „Green Business dan Green Technology“ *Sebagai Simbol Ramah Lingkungan*. In International Conference on Language, Society and Culture (ICLCS) (pp. 724-731).
- Zahra, S. (2022). *Menganalisis pasar dan perilaku konsumen*