

## **BAB II PROFIL MITRA**

### **2.1 Sejarah dan Riwayat Mitra**

Kebun greenfeast didirikan pada tahun 2018 dimana tahun ini merupakan tahun ke 4 sejak PT. kebun greenfeast didirikan. Kebun greenfeast ini didirikan oleh bapak William yang memiliki minat dibidang pertanian. Beliau gemar melakukan aktivitas bercocok tanam dan kemudian mencetuskan greenfeast yang awal mulanya berfokus pada produksi kemudian bersama partnernya melakukan pengembangan dalam hal penjualan (marketing).

Produksi yang dilakukan oleh kebun greenfeast ini sendiri dilakukan di siosar puncak 2000 dengan teknik budidaya hidroponik rakit apung dan dilakukan didalam greenhouse.komoditas utama dalam produksi PT. Kebun Greenfeast adalah selada keriting, namun selain itu terdapat komoditas lain seperti baby romaine,romaine,butterhead ,kangkung, bayam, kalia yang ditanam dengan teknik hidroponik rakit apung serta paprika,beef tomato,tomat ceri,dan melon yang ditanam dengan system hidroponik drip system.

Pada tahun pertama,PT. Kebun greenfeast melakukan penjualan kepada konsumen secara online dengan home delivery system yang kemudian berjalan sangat baik bertepatan karena adanya pandemi yang melanda. Dengan sistem pengantaran kepada konsumen langsung, PT. Kebun greenfeast mendapat tanggapan positif dari konsumen yang kemudian semakin bertambah banyak.tidak hanya sampai disitu,tahun selanjutnya PT. Kebun greenfeast juga menjadi supplier dengan cabang yang diberi nama HORECA dimana PT. kebun greenfeast menjual sayuran dan bahan - bahan makanan lainnya bagi restoran, hotel,dan juga cafe.



## 2.2 Bidang Kegiatan / Usaha Mitra

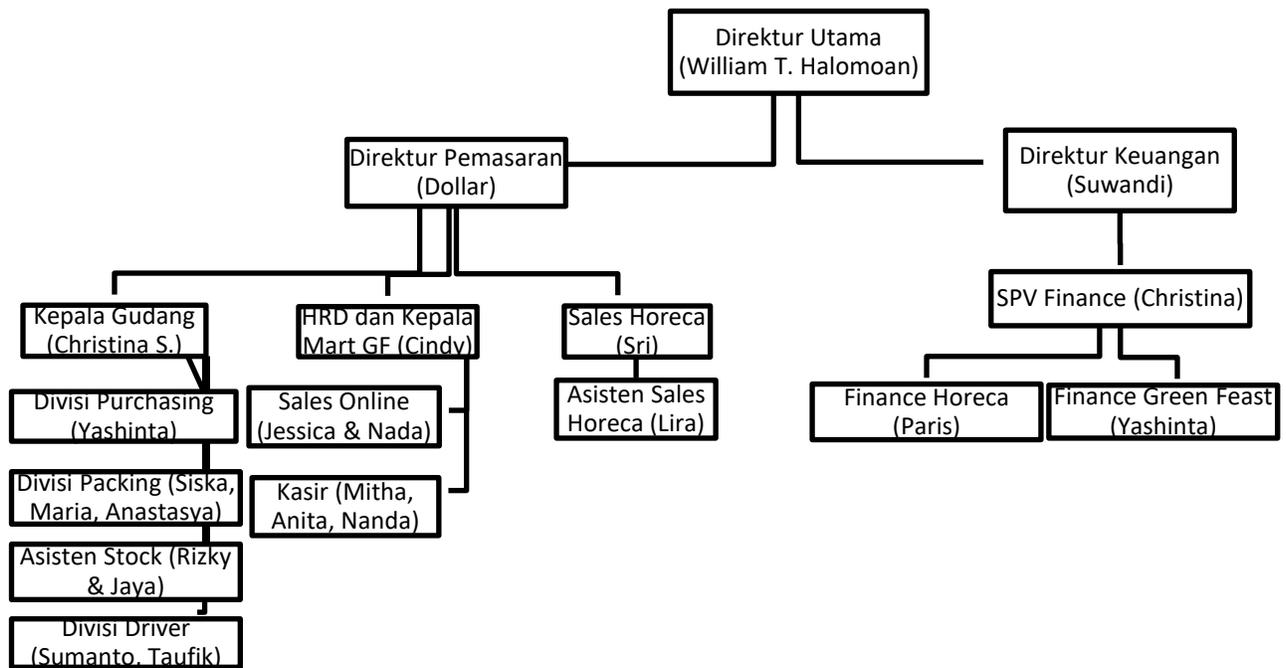
Green Feast bergerak dibidang pemasaran atau meng-supply suatu barang, Secara umum supply merupakan suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan dan penyaluran barang (Indrajit, R.E dan Djokopranoto, R, 2002).

## 2.3 Produksi dan Retail

Dimana PT.Greenfeast melakukan nilai guna atau manfaat suatu barang yang akan diperjualbelikan untuk dikonsumsi atau digunakan oleh masyarakat langsung diambil dari kebun PT.Greenfeast sendiri di puncak siosar dan juga di pasar mmtc dan juga pasar besar lainnya di medan dengan membeli harga yang lebih rendah lalu di packing lalu diperjualbelikan ke restoran,hotel,maupun café dengan harga yang lebih tinggi.



## 2.4 Organisasi Mitra



## 2.5 Kegiatan Spesifik MBKM

- a. Saya ditempatkan di pasar MMTc bagian SOURCING. Kegiatan ini adalah melakukan jual beli sayur dan buah dari vendor di pasar dengan melakukan aksi tawar menawar barang agar bisa mendapatkan barang yang lebih murah, dan juga melakukan pengecekan kualitas buah dan sayur layak apa tidak dibeli oleh perusahaan. Dan setelah melakukan transaksi pembayaran barang tersebut diangkut ke becak hingga sampai ke mobil barang dari perusahaan.
- b. Membawa semua barang belanjaan dari pasar ke gudang dan menimbang dan juga mengecek secara detail apakah barang sudah lengkap dan juga memberikan laporan awal berapa kg setiap barang yang masuk dari pasar.
- c. Membuat sebuah laporan di dalam excel berapa harga buah dan sayur hari ini dan membandingkan dengan harga buah dan sayur sebelumnya apakah barang tersebut naik atau turun, dan menentukan kg dari setiap barang apakah sesuai atau tidak. Laporan tersebut diserahkan ke bagian kepala gudang.





