

PENDAHULUAN

1. Apa Konsentrasi yang anda kuasai melalui INTERNSHIP ini?

Strategi pemasaran yang paling cocok untuk perusahaan dan memperluas jangkauan pasar tanaman hias.

2. Apa dasar anda memilih konsentrasi tersebut?

a. Peluang atau potensi

Menurut Junaedy dalam (Pratama & Sutisna, 2016), bahwa tanaman hortikultura tidak hanya meliputi tanaman sayur-sayuran dan perkebunan saja tetapi juga florikultura atau tanaman hias yang berkembang sesuai dengan perkembangan urbanisasi dan perkembangan industri. Perkembangan budidaya tanaman hias sangat meningkat, hal ini tampak jelas dari tahun ke tahun mengingat trend tanaman florikultura pada masyarakat perkotaan cukup meningkat.

Berkembangnya pemanfaatan tanaman hias , permintaan pasar domestik dalam beberapa tahun terakhir meningkat cukup tajam menyebabkan sektor produksi tanaman hias di berbagai daerah semakin aktif dan memandang hal tersebut sebagai peluang untuk memenuhi kebutuhan konsumen. (Marbun & Elviani, 2019)

Tanaman florikultura merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki prospek yang sangat cerah sebagai komoditas unggulan ekspor maupun untuk pemasaran di dalam negeri

Kegiatan usaha tanaman hias berkembang di berbagai daerah di Indonesia dan berperan menjadi pusat pertumbuhan ekonomi yang cukup penting. Pada masa kini kegiatan usaha tanaman hias dilakukan secara komersial yang mampu menggerakkan pertumbuhan industri barang dan jasa.

Peluang dalam memperluas pangsa pasar dari tanaman hias setelah memperoleh strategi pemasaran

	<p>baru yang paling tepat.</p> <p>Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh.</p> <p>Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya. Perusahaan harus meningkatkan efektifitas dan nilai pelanggan, seperti yang dikemukakan (Bestari, 2003) bahwa respon yang paling baik untuk melindungi pasar yaitu dengan melakukan inovasi terus menerus (<i>continuous innovation</i>).</p>
<p>b. Masalah</p>	<p>Permasalahan yang sering dihadapi perusahaan tanaman hias adalah kemampuan perusahaan bertahan dan bersaing untuk mempertahankan keberlangsungan perusahaan. Perusahaan harus berusaha memperoleh respon yang paling baik untuk melindungi pasar.</p> <p>Banyaknya kegiatan usaha tanaman hias yang ada menyebabkan persaingan pemasaran tanaman hias semakin ketat dan menjadi pemicu dalam menghasilkan kinerja yang baik untuk dapat memenangkan persaingan yang terjadi. (Pratiwi, 2008).</p>
<p>3. Apa harapan yang anda ingin capai dengan mempelajari dan menguasai konsentrasi tersebut?</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Dapat merumuskan strategi pemasaran - Memperoleh ilmu baru dalam praktik usaha dibidang tanaman hias sehingga memiliki potensi jika ingin membuka usaha yang baru <p>Dapat melakukan praktik pemasaran</p>	
<p>4. Apa dasar anda memilih tempat internship?</p>	
<p>Dasar pemilihan lokasi adalah konsentrasi yang akan saya pelajari dalam bidang pemasaran tanaman hias, dimana hal itu berkaitan penelitian tugas akhir yang akan saya lakukan tentang analisis strategi untuk pengembangan pasar tanaman hias</p> <p>Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing</p>	

yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh.

5. Apa tujuan internship anda

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang dilakukan PT Bina Usaha Flora dalam pencapaian tujuan perusahaan.
2. Untuk mempraktekkan dan menerapkan ilmu pengetahuan perkuliahan terutama bidang pemasaran secara langsung di lapangan kerja.
3. Untuk memperoleh pengalaman di dunia kerja.