

## METODOLOGI

### 7. Uraian yang anda ketahui tentang lokasi ! (gunakan minimal 3 referensi)

- ❖ PT Bestani Agro Sejahtera merupakan perusahaan yang mengoperasikan usahanya dalam penyediaan sarana produksi pertanian. Perusahaan ini menyediakan pupuk, pestisida, dan peralatan kebutuhan pertanian. Lokasi perusahaan ini terletak di Jalan Bintang No. 80. RT 02. Pusat Ps Kecamatan Medan Kota. Kota Medan. Sumatera Utara-Indonesia. Mereka juga melakukan distribusi pupuk ke beberapa petani daerah sekitar Medan (Anonim).
- ❖ Pelanggan PT. Bestani Agro Sejahtera ada di setiap daerah kota Medan maupun di luar kota Medan (Binjai, Binjai Langkat, Tanjung morawa, batang kuis, lubuk pakam, deliserdang dll)

### 8. Lokasi dan Waktu Internship

#### a. Tempat/lokasi internship

Jalan Bintang No. 80. RT 02. Pusat Ps Kecamatan Medan Kota

#### b. Waktu internship

April-Juli 2021

### 9. Data apa saja yang anda butuhkan untuk memperoleh/ mencapai tujuan anda dalam internship ?

#### 1. Data Primer

- ✓ Keadaan produk
- ✓ Keadaan proses menghasilkan produk
- ✓ Keadaan pengetahuan, keterampilan dan teknologi yang dimiliki
- ✓ Keadaan ketersediaan sumberdaya
- ✓ Keadaan aset nyata

#### 2. Data Sekunder

- ✓ Melihat laporan yang sudah dipublikasi oleh PT Bestani Agro Sejahtera sebelumnya
- ✓ Beberapa isi dari jurnal dan buku yang sudah disusun oleh peneliti sebelumnya
- ✓ Dilihat dari data yang dipublikasi oleh organisasi lain tentang Herbisida

**10. Cara apa yang anda akan gunakan untuk memperoleh data yang anda butuhkan?**

- Observasi
- Wawancara
- Badan Pusat Statistik (BPS)
- Trade Map

**11. Bentuk kontribusi apa yang akan dapat anda berikan dari kegiatan internship (silahkan centang)**

- Artikel populer
- Laporan praktek baik
- Laporan metode baru
- Laporan Analisa praktis

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**12. Uraikan hasil (temuan) yang diperoleh terkait dengan masalah, komoditi, konsentrasi, model bisnis dan informasi tentang industri yang diangkat pada proposal. Kemudian dilengkapi dengan pembahasan pada masing-masing temuan tersebut dengan tetap mengacu dan menggunakan pertimbangan referensi/ teori dasar terkait komoditi, konsentrasi, model bisnis dan informasi tentang industri yang akan anda hadapi dalam INTERNSHIP pilih ! (minimal 5 referensi)**

**1. Produk yang dijual PT. Bestani Agro Sejahtera**

PT. Bestani Agro Sejahtera saat ini tidak melakukan penjualan pupuk NPK, Mutiara, Mahkota, lagi sehingga untuk pendistribusian pupuk ke palangganpun tidak dilakukan. Untuk saat ini PT. Bestani Agro Sejahtera fokus untuk menjual pastisida (Herbisida, Insektisida, Fungisida, Moluskasida, Bakterisida dll) dan alat pertanian (Sprayer, Solo, dan sejenisnya), pupuk yang di jual hanya pupuk daun datanaman dan obatan pertanian lainnya.

Waktu sebelum kami masuk interenship di PT tersebut masi banyak menjual pupuk NPK, Mutiara, Mahkota.

Selama 3 bulan saya melakukan kegiatan internship di PT. Bestani Agro Sejahtera, bertujuan untuk mampu mengenal dan memahami bagaimana cara memasarkan pupuk dan pestisida, saya dapat mampu mempelajari bagaimana dunia pemasaran produk pestisida dan pupuk dengan baik dan benar, saya juga mampu mengetahui bagaimana cara menyampaikan produk kepada pelanggan yang baru membeli produk yang baru di jual PT. Bestani Agro Sejahtera, sudah tercapai. Bahkan disana saya diberi kebebasan untuk berhadapan langsung dengan pelanggan dan bahkan saya di arahkan untuk mengikuti sales untuk melihat bagaimana pelanggan PT. Bestani Agro Sejahtera di luar dari kota medan (Binjai, Langkat, tanjung morawa, batang kuis, lubuk pakam ), melihat

sendiri bagaimana perilaku dari pelanggan yang menjadi tempat kerjasama dengan PT. Bestani Agro Sejahtera.

## **1.2 Analisis SWOT yang saya dapat lihat pada perusahaan PT. Bestani Agro Sejahtera**

### **A. Keunggulan Perusahaan**

- PT. Bestani Agro Sejahtera merupakan salah satu perusahaan yang suda banyak
- memiliki banyak pelanggan yang loyal untuk membeli produk yang di jual, salah satu nya adalah semua jenis herbisida baik yang sistemik maupun yang kontak.
- PT. Bestani Agro Sejahtera merupakan salah satu UMKM terbaik yang telah melakukan pendistribusian herbisida atau pestisida di setiap daerah kota ,edan maupun luar kota medan (Binjai, pakam, dll).
- PT. Bestani Agro Sejahtera berada dikawasan yang strategis dalam menjalankan bisnisnya disekitar banyak pelanggan yang dijangkau untuk melakukan pembelian produk yang ditawarkannya.
- PT. Bestani Agro Sejahtera adalah sala satu perusahaan yang menawarkan bonus yang besar (motor/mobil) apabilah pelanggan yang membeli sangat banyak produk yang di tawarkan.

### **B. Kelemahan Perusahaan**

- Bagian penataan barang di toko tempat penyimpanan barang tidak ada pegawai khusus
- Barang di toko terlalu banyak di kumpul, ada baiknya di simpan di gudang saja, misalnya kalau ada pelanggan yang membutuhkan barang tersebut bisa langsung di ambil dari gudang.
- Tidak adanya penerapan K3 (Keselamatan dan Kesehatan Kerja) di dalam perusahaan PT. Bestani Agro Sejahtera, sementara kalau dilihat perusahaan ini banyak menjual obatan pertanian yang menjadi racun, itu bisa membuat kesehatan parah pekerja mengalami sakit dll.
- Manajemen pekerja masih kurang memadai karena

### **C. Peluang dan Potensi**

Bisnis yang dijalankan PT. Bestani Agro Sejahtera ini sangat memadai dan meyakinkan karena selagi masi banyak orang yang bertani perusahaan ini akan tetap sangat dibutuhkan, juga dapat dilihat karena produk unggulan perusahaan sudah banyak dikenal masyarakat yang bertani maupun yang menjadi mitra perusahaan itu sendiri yang menyalurkan barang kepada petani di setiap kota atau daerah. Saat ini perusahaan ini masi dalam melakukan penambahan mitra yang membantu dalam melakukan penyalur untuk menjual produknya kepada semua pelanggan (petani).

PT. Bestani Agro Sejahtera ini akan cepat berkembang karena sales yang mempromosikan barang kesetiap pelanggan/mitra perusahaan ini benar-benar memahami tentang peroduk yang dijual perusahaan. Sales di perusahaan ini dilengkapi dengan kendaraan khusus sehingga tidak mengalami kendala untuk pergi kesetiap daerah untuk memperkenalkan produk yang di tawarkan perusahaan.

#### D. Ancaman Perusahaan

Perusahaan ini harus benar-benar mampu untuk bersaing melawan banyak kompetitor yang ada, karena kompetitor yang menjual produk yang sama sangat banyak jadi apabila terjadi keslahan dalam manajemen dan promosikan produk perusahaan akan mengalami kerugian yang sangat besar.

Perusahaan ini harus mampu mempererat hubungan yang baik dengan pihak pembrik produk yang dijual sehingga pihak pabrik akan tetap loyal untuk melakukan kerjasama yang baik dengan perusahaan.

Karena apabila terjadi keselisihan dengan pihak pabrik produk yang dijual maka perusahaan tidak akan bisa tetap melakukan penjualan produk tersebut.

## 2. Strategi Pemasaran PT. Bestani Agro Sejahtera

Menurut (Goyena & Fallis, 2019) Strategi Pemasaran pada umumnya merupakan suatu rencana yang dapat menyeluruh serta terpadu dan menyatu didalam bidang pemasaran barang dan jasa. Adapun perkataan lainnya yang mengatakan strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan perusahaan, serta beberapa aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa yang dilakukan. Strategi Pemasaran ini merupakan wujud dari sebuah rencana yang terarah didalam bidang pemasaran, untuk dapat memperoleh suatu hasil yang optimal bidang perusahaan.

Menurut (Pradiani, 2018) Bauran pemasaran adalah factor yang dapat dikuasai oleh seorang manajer perusahaan dalam mempengaruhi jalannya alur pemasaran yang diinginkan terhadap permintaan konsumen dalam hal barang dan jasa.

Faktor-faktor yang mempengaruhi meliputi 4P untuk pemasaran barang yaitu : product, place, price, dan promotion serta untuk diperluas ke pemasaran jasa menjadi 7P yaitu : people, physical evidence dan proses. Dari 7P itu akan sangat diperlukan dalam pemasaran untuk mengetahui apakah produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan sudah mendapatkan penerapan 7P tersebut.

### 2.1 Pemasaran

Menurut Usmara, 2008:7 (dalam Ardhi Wahyu Saputra, 2017) pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial. (Saputra, 2017)

#### **Perilaku Konsumen:**

Menurut Ihalauw John (2005:11) adalah proses yang dilalui oleh seseorang dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan bertindak pasca konsumsi produk, jasa maupun ide yang diharapkan bisa memenuhi kebutuhannya.

#### **Citra Merek:**

Menurut Kotler dan Armstrong (2001:225) citra merek adalah seperangkat keyakinan konsumen mengenai merek tertentu.

**Kualitas Produk:**

Menurut Kotler (2005:49) Kualitas produk adalah keseluruhan ciri serta dari suatu produk atau pelayanan pada kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan/tersirat.

**Keputusan Pembelian:**

Menurut Kotler (2003:143), keputusan pembelian merupakan perilaku atau tindakan seseorang untuk membeli atau menggunakan suatu produk baik berupa barang atau jasa yang telah diyakini akan memuaskan dirinya dan bersedia menanggung resiko yang mungkin terjadi.(Saputra, 2017)

**2.2 Bauran pemasaran ( Marketing Mix)**

Terdapat variabel-variabel dalam bauran pemasaran (Marketing Mix) yang saling mendukung satu dengan yang lainnya, yang kemudian oleh perusahaan digabungkan untuk memperoleh tanggapan-tanggapan yang diinginkan di dalam pasar sasaran. Dengan perangkat perusahaan dapat mempengaruhi permintaan akan produknya. (Saputra, 2017)

**Pengertian Kualitas Produk:**

Produk memiliki arti penting bagi perusahaan karena tanpa adanya produk, perusahaan tidak akan dapat melakukan apapun dari usahanya. Pembeli akan membeli produk kalau merasa cocok, karena itu produk harus disesuaikan dengan keinginan ataupun kebutuhan pembeli agar pemasaran produk berhasil. Dengan kata lain, pembuatan produk lebih baik diorientasikan pada keinginan pasar atau selera konsumen.(Pati, 2016)

Kualitas produk yang ditetapkan perusahaan itu harus bercermin dari pabrik yang menjadi tempat pengambilan produk yang dijual. Karena seperti yang diketahui bahwa perusahaan ini hanya sebagai penyalur atau pendistribusi barang kesetiap pelanggan.

**Harga:**

Penerapan harga bertujuan untuk mencapai memperoleh keuntungan, penetapan harga sangatlah berpengaruh pada penetapan posisi produknya yang berdasarkan kualitas. Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh penjual. Penetapan harga jual harus disesuaikan dengan daya beli konsumen yang dituju dan dengan mempertimbangkan faktor biaya, laba, pesaing, dan perubahan keinginan pasar. (Pati, 2016)

Penerapan harga yang dilakukan PT. Bestani Agro Sejahtera terlebih dahulu melakukan pengecekan harga produk di pembrik, setelah itu disitulah perusahaan akan menetapkan harga produk yang mereka jual, harus ada untung yang ditetapkan sehingga tidak mengalami

#### 4. Lampiran :

Dibawah ini adalah beberapa dokumentasi semua kegiatan yang saya lakukan di PT Bestani Agro Sejahtera:



kemacetan dalam penjualan produk.

### **3. Sistem pemasaran di Taman Eden 100**

Sistem pemasaran itu adalah kumpulan lembaga-lembaga yang melaksanakan tugas pemasaran, barang dan jasa, idea dan faktor-faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dengan pasarnya (Pradiani, 2018).

#### **Promosi:**

promosi merupakan salah satu bagian dari marketing mix untuk meningkatkan volume penjualan. Faktor-faktor yang terkandung dalam bauran promosi antara lain : advertising, personal selling, sales promotion, dan publisitas merupakan hal yang sangat penting dan perlu dipertimbangkan dalam rangka strategi pencapaian tujuan perusahaan.(Togodly, 2019)

Promosi yang di gunakan oleh PT. Bestani Agro Sejaterah untuk memasarkan produk ini adalah dengan mempromosikan kesosial media (Shoope) dan melalui secara langsung kepada setiap pelanggan (kios tani/UD) dengan pelanggan tersebutlah yang menyampaikan keunggulan dan manfaat produk yang di tawarkan PT. Bestani Agro Sejaterah tentang barang yang di jual sehingga dapat dikenal orang.



## PENUTUP

### Kesimpulan

- Dengan melakukan interenship di PT.Bestani Agro Sejahtera saya dapat mengetahui proses penjualan herbisida dengan baik dan benar
- Dapat mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT.Bestani Agro Sejahtera
- Mengetahui sarana dan prasarana yang digunakan dalam proses pendistribusian barang kesetiap pelanggan PT.Bestani Agro Sejahtera
- Dapat mengetahui bagaimana cara bekerja dalam perusahaan untuk menghadapi konsumen yang datang membeli produk yang dijual PT.Bestani Agro Sejahtera

### Saran

- Perusahaan PT.Bestani Agro Sejahtera mestinya menerapkan K3 (Kesehatan dan Keselamat Kerja) untuk menanggulangi terjadinya keracunan kepada pegawai nya
- Bagian penataan barang di toko tempat penyimpanan barang tidak ada pegawai khusus (harusnya tempatkan pegawai khusus)
- Barang di toko terlalu banyak di kumpul, ada baiknya di simpan di gudang saja, misalnya kalau ada pelanggan yang membutuhkan barang tersebut bisa langsung di ambil dari gudang.
- PT. Bestani Agro Sejahtera harusnya banyak menjual pupuk NPK 16:16:16, karena yang saya lihat di toko waktu menjalankan Interenship 3 bulan banyak pelanggan yang ingin membeli pupuk namun pupuk tersebut tidak di jual lagi.