

PENDAHULUAN

1. Apa Konsentrasi yang anda kuasai melalui INTERNSHIP ini ?

Strategi pemasaran produk sayuran organik di tante sayur Jakarta

2. Apa dasar anda memilih konsentrasi tersebut ? (jelaskan alasan ilmiah dengan minimal 3 referensi)

a. Peluang atau potensi

Tanaman sayuran memiliki prospek pengembangan yang cukup cerah karena merupakan bahan pelengkap makanan pokok dan memiliki nilai ekonomi tinggi. Rahardi menjelaskan bahwa idealnya seseorang mengonsumsi sayuran sekitar 200 gram/hari, hal itu bertujuan agar metabolisme di dalam tubuh tidak terganggu sebagai akibat dari kekurangan serat (Iswahyudi, 2020).

Guna memenuhi kebutuhan pangan, penerapan teknologi pertanian modern terbukti mampu meningkatkan produksi pertanian, tetapi telah menyebabkan munculnya permasalahan lingkungan sebagai dampak dari aplikasi pupuk dan pestisida kimia secara terus menerus. Masyarakat yang mulai menyadari bahaya dari penggunaan pupuk dan pestisida kimia kini beralih ke sistem pertanian organik (Novandari, 2011).

Berdasarkan data BPS (2018), menunjukkan salah satu penyumbang pertumbuhan impor pangan merupakan komoditas yang terdiri dari sayuran dan buah-buahan. Pangsa nilai buah dan sayuran yang diimpor hampir dua kali lipat, dari 3,0% pada tahun 1980 menjadi 5,7% pada tahun 1999. BPS itu menunjukkan bahwa nilai impor barang hortikultura tumbuh lebih cepat daripada bahan baku makanan lain (Ritonga, 2018). Secara umum produksi tanaman buah-buahan dan sayuran tahunan pada tahun 2018 mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2017. Kenaikan produksi buah-buahan tahunan terbesar terjadi pada komoditas manga sebesar 420.998 ton atau 19,1 %. Daya konsumsi sayur dan buah dalam pada tahun 2018-2020 meningkat (BPS, 2018). Ditambah lagi pada pandemi covid 19, penduduk Indonesia semakin banyak mengonsumsi buah dan sayur

Di masa pandemi sekarang ini kebutuhan terhadap sayuran organik terus meningkat. Target pasarnya yaitu daerah perkotaan. Berdasarkan faktanya saat ini, konsumen yang membutuhkan sayuran organik cukup luas. Berbisnis produk hortikultura organik di daerah perkotaan memiliki peluang yang besar seperti masyarakat yang menginginkan gaya hidup sehat, menginginkan konsumsi makanan sehat, permintaan di pasar lebih tinggi daripada produksi, banyak konsumen di kota, dan pangsa pasar yang terus bertambah.

b. Masalah

Perkembangan pasar modern tidak sebanding dengan usahatani sayuran organik di Jakarta Selatan. Hasil pencacahan lengkap Sensus Pertanian 2013 diperoleh jumlah rumah tangga usaha pertanian subsektor hortikultura di Provinsi DKI Jakarta sebesar 5.018 rumah tangga. Dibandingkan tahun 2003 jumlah tersebut mengalami penurunan sebanyak 14.444 rumah tangga, perusahaan pertanian berbadan hukum di subsektor pertanian tanaman pangan sebesar 8 perusahaan (Hortikultura, 2020). Beberapa kendala yang dihadapi dalam usahatani sayuran organik antara lain, belum ada insentif harga yang memadai untuk produsen produk pertanian organik, produk sayuran organik memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan sayuran non organik, dan belum ada kepastian pasar karena kurangnya kerja sama kemitraan yang saling menguntungkan antara pengusaha dan petani sayuran organik (Samodro & Yuliawati, 2018).

3. Apa harapan yang anda ingin capai dengan mempelajari dan menguasai konsentrasi tersebut ?

- Mendapatkan pengetahuan mengenai strategi pemasaran produk hortikultura
- Menambah wawasan, kemampuan, dan keterampilan praktikan
- Memperoleh pengalaman kerja dan ilmu dalam membuka usahatani produk hortikultura
- Menguasai hal yang dipelajari dan dipraktikkan di dunia kerja
- Menerapkan ilmu yang dipelajari ke usaha tani

4. Apa dasar anda memilih tempat internship ? (terkait konsentrasi anda/ apa relevansi tempat dengan konsentrasi yang anda akan pelajari)

- Lokasi tersebut sesuai dengan konsentrasi yang akan saya pelajari dalam bidang strategi pemasaran di bidang produk hortikultura terutama sayur organik.
- Tante Sayur merupakan usaha tani di daerah metropolitan yang menjadi distribusi penjualan dan pemasaran produk pertanian

5. Apa tujuan internship anda

- Memperoleh pengalaman di dunia kerja perusahaan
- Mampu melihat peluang kerja atau usaha dalam pemasaran
- Mengetahui strategi pemasaran dalam pengembangan usahatani di daerah perkotaan yang diterapkan di tante sayur dalam meningkatkan jumlah konsumen.