

PENDAHULUAN

1. Apa Konsentrasi yang anda kuasai melalui INTERNSHIP ini?

- Pemasaran Minuman Ekstrak Jahe Instan dan Serai Pada Usaha Jetan Di kota Medan

2. Apa dasar anda memilih konsentrasi tersebut?

a. Peluang atau potensi

Seiring berjalannya waktu mobilitas masyarakat semakin tinggi sehingga memerlukan kondisi kesehatan yang optimal. Hal ini pastinya tidak akan terlepas dari konsumsi minuman dan makanan yang sehat. Pemilihan makanan dan minuman yang tepat dapat meningkatkan daya tahan tubuh serta dapat menghindari penyakit yang ditimbulkan dari konsumsi makanan dan minuman yang salah.

Sulitnya bagi masyarakat mencari minuman herbal yang praktis serta jarak yang jauh untuk ditempuh mengakibatkan ketidakmauan untuk mencari atau mengonsumsi minuman herbal. Salah satu olahan berbasis tanaman herbal yang dapat meningkatkan imun pada tubuh adalah minuman instan ekstrak jahe dan serai. Seiring berjalannya waktu kesadaran masyarakat terhadap hidup sehat semakin meningkat. Hal ini berakibat pada peningkatan jumlah permintaan produk hortikultura khususnya produk olahan dari rimpang jahe dan ekstrak serai (Balitro, 2008).

Serai atau sereh (*Cymbopogon citratus*) merupakan salah satu tanaman Indonesia yang memiliki berbagai macam kandungan senyawa bioaktif yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Senyawa bioaktif terkandung di dalam serai diantaranya yaitu saponin, flavonoid, polifenol, alkaloid, dan minyak atsiri dimana senyawa ini memiliki manfaat

untuk antioksidan, anti diabetes, anti malaria, anti hepatotoxic, anti obesitas, anti hipertensi, dan aromanya mampu mengatasi kecemasan. Selain memiliki senyawa bioaktif serai juga mengandung senyawa gizi seperti air, energi, karbohidrat, protein, lemak total, dan lemak (Atika, 2021).

Penggabungan kedua bahan ini menghasilkan produk yang berkualitas dimana umumnya produk ini dibuat dengan mengambil sari dari rimpang jahe dan serai kemudian dilakukan pengolahan lanjutan, sehingga akan menghasilkan produk olahan yang berbentuk serbuk. Dimana daya simpan produk akan lebih bertahan dalam jangka waktu lama. Produk ini juga menawarkan kepraktisan, dimana konsumen hanya tinggal menyeduh serbuk jahe menggunakan air hangat (Harisudin, 2013).

Tingginya permintaan produk ini melahirkan banyak industri olahan jahe instan ekstrak serai. Salah satu industri di kawasan Kota Medan, yang memproduksi minuman serbuk jahe instan ekstrak serai adalah Usaha Jetan dengan nama merek produknya Minuman Tradisi.

Bahan yang digunakan dalam pengolahan jahe instan ekstrak serai cukup mudah diperoleh dimana ketersediaan bahan di pasar dan lingkungan masyarakat cukup banyak dengan harga yang terjangkau. Peluang jahe instan ekstrak serai ini mendukung kita untuk memperbaiki perekonomian. Karena peminat produk olahan ini selalu ada. Konsumen tertarik terhadap bahan baku pembuatannya yang menggunakan bahan alami sehingga dengan itu konsumen dapat langsung merasakan khasiat dari jahe instan ekstrak serai tanpa bahan kimia yaitu berupa kesehatan. Dengan adanya ketertarikan konsumen terhadap jahe instan ekstrak serai menjadikan sebuah peluang yang menjanjikan dalam kewirausahaan.

Semakin meningkatnya pengetahuan dan ide pengembangan produksi dibidang pertanian saat ini, dalam mengusahakan produk jahe instan ekstrak serai ada beberapa tahapan dalam pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan penjualan. Salah satunya ialah dengan melakukan penentuan target pasar. Penentuan target pasar merupakan salah satu kegiatan penting dalam memperluas dan pengembangan usaha dimana dari tahun ketahun tingkat persaingan kompetitif semakin tinggi. Sehingga dengan adanya target pasar yang dilakukan produsen dapat menghadapi persaingan yang semakin kompetitif dalam pasar (Pasigai, 2009).

Terdapat 2 target pemasaran yang saat ini dilakukan oleh usaha jetan diantaranya yaitu Sosial media marketing dan Direct selling. Sosial media merupakan bentuk pemasaran digital yang menggunakan media sosial dan situs web jaringan sebagai tempat dalam promosi produk. Aktivitas yang dilakukan pada media ini seperti melakukan pembangunan jaringan sosial, menyebarkan kesadaran merek produk, menggunakan konten untuk menarik pelanggan seperti menggunakan beberapa aplikasi pendukung dalam penjualan (Instagram, Facebook, whatsapp, dan shopee). Direct selling (pemasaran langsung) dilakukan langsung kepada pelanggan tanpa adanya perantara lain (Bazar, dan door to door selling).

b. Masalah

1. Banyaknya jenis merek jahe instan yang ada dipasaran dengan keunggulan dan karakteristik masing-masing produk yang ditawarkan mengakibatkan sulitnya memasarkan jahe instan akibatnya perluasan pasar masih kurang sehingga diperlukan inovasi baru atas olahan jahe instan. Hal

ini senada dengan penelitian Tjiptono (2002) yang menyatakan tingkat kejenuhan pelanggan terdapat pada inovasi produk sehingga diperlukan sebuah upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru dalam rangka mengejar pertumbuhan dan peningkatan penjualan.

2. Produk mudah ditiru mengingat mudahnya proses pembuatan dalam jahe instan serta kualitas produk masih standar. Hal ini senada dengan penelitian Sylvia (2020) yang menyatakan kepuasan konsumen terletak pada kualitas produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga konsumen merasa puas.
3. Persepsi konsumen terhadap produk berizin mengakibatkan penjualan produk jahe instan kurang efektif, hal tersebut dikarenakan Usaha Jetan belum memiliki izin dalam penjualan sehingga belum bisa melakukan penitipan produk pada swalayan maupun tempat lainnya. Hal ini senada dengan penelitian Larisa (2016) yang mengatakan izin usaha sangat penting selain sebagai meningkatkan kepercayaan konsumen juga sebagai hak cipta suatu usaha agar tidak terdapat pihak ketiga yang tidak bertanggung jawab dalam menggunakan merek atau nama usaha yang sama.

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

- Dapat mengetahui pemasaran yang baik dalam produk jahe instan
- Diharapkan mampu memahami kegunaan serta keunggulan jahe instan
- Diharapkan dapat mengetahui dan mempraktekkan bagaimana cara pemasaran yang baik dan tepat .
- Dapat melihat peluang bisnis dari teknik pemasaran jahe instan sehingga wawasan dan keterampilan yang saya dapatkan nantinya menjadi modal dalam menyalurkan cita-cita saya sebagai seorang entrepreneur di bidang pertanian khususnya pada bidang pemasaran.

4. Apa dasar anda memilih tempat internship ?

- Lokasi sesuai dengan konsentrasi yang dipilih
- Lokasi sesuai dengan bidang yang dipilih
- Jetan merupakan tempat untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan saya terhadap teknik dalam kewirausahaan
- Sebagai tempat mengasah kemampuan serta pengalaman dalam dunia kerja khususnya dalam bidang kewirausahaan

5. Apa tujuan internship anda

Tujuan Umum

- Menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan dalam menghadapi permasalahan di bidang pemasaran baik secara langsung maupun tidak langsung seperti pelayanan yang tepat pada konsumen produk jahe instan pada usaha Jetan.
- Memperoleh pengalaman nyata dengan mengenali kegiatan-kegiatan yang ada di bidang pemasaran secara luas.
- Mengembangkan kemampuan serta kualitas diri sebagai mahasiswa Agribisnis Hortikultura dengan menyalurkan pengetahuan yang telah saya peroleh dalam pemasaran produk secara langsung dari hasil produksi di Usaha Jetan.
- Mempersiapkan diri untuk bersaing di dunia kerja atau wirausaha, sehingga nantinya dapat mengetahui dan terampil dalam pemasaran produk hortikultura.
- Dapat melihat peluang usaha/dunia kerja.
- Dapat mengetahui bagaimana cara mengembangkan kemampuan di tempat usaha Jetan

Tujuan Khusus

- Tujuan khusus dari Praktek Kerja Lapangan (PKL) yaitu untuk mengetahui, mempelajari dan mengimplementasikan rangkaian dari kegiatan pemasaran jahe instan dengan menggunakan 2 sistem pemasaran yaitu Door To Door dan Media Sosial di Usaha Jetan Kota Medan.