

## METODOLOGI

### 7. Uraian Tentang Lokasi

- Pusat dari PT. Benih Citra Asia berada di Jl. Akmaludin No. 26, Jember, Jawa Timur
- PT. Benih Citra Asia bergerak dalam industri pembenihan yang mengimplementasikan Sistem Manajemen Mutu Benih Tanaman Pangan dan Hortikultura sesuai ISO 9001:2015
- Pendiri dari PT. Benih Citra Asia ialah Bapak H. Slamet Sulistiyono, SP.
- PT. Benih Citra Asia tidak memiliki kantor untuk pemasaran di wilayah Sumatra Utara
- Manager Marketing SM 08 dipimpin oleh Bapak Armen Syah dan di bantu oleh 7 Marketing Support
- Untuk kegiatan *meeting* bulanan dilakukan di Waroeng Mbok Ijem, Jln. Besar Kualanamu, Kec. Beringin, Kab. Deli Serdang
- Lokasi pemasaran di lakukan di Kecamatan Beringin, Kabupaten Deli Serdang

### 8. Lokasi dan Waktu Intership

#### a. Tempat/lokasi *internship*

Kecamatan Beringin, Kabupaten Deli Serdang, Sumatra Utara

#### b. Waktu *Internship*

Kegiatan *internship* ini dimulai pada 24 Agustus sampai dengan 16 November 2021 dengan 6-7 hari kerja dan 8 jam kerja per harinya.

### 9. Data Yang di Butuhkan Untuk Memperoleh/ Mencapai Tujuan Dalam Internship

- Distribusi produk BCA
- Harga produk BCA
- Promosi terhadap produk BCA

### 10. Cara Untuk Memperoleh Data

#### 1. Wawancara

Merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

#### 2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari dan mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, agenda, dan sebagainya (Hidayah 2018).

#### 3. Observasi

Yakni teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung obyek penelitian, dengan tujuan untuk menyajikan gambaran realistik perilaku atau kejadian.

### 11. Bentuk Kontribusi Yang Akan Dapat Anda Berikan Dari Kegiatan Internship

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

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### I. PROFIL PERUSAHAAN

PT. Benih Citra Asia (Bintang Asia) merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang pertanian khususnya dalam industri pembenihan yang diproduksi langsung oleh anak bangsa. Bintang Asia didirikan oleh Bapak H. Slamet Sulistiyono, SP. dengan obsesi ingin mewujudkan kebangkitan perbenihan nasional sebagai varietas yang unggul di dunia. Bintang Asia berada di Jember, Jawa Timur yang didirikan berdasarkan akta notaris Is Hariyanto Imam Salwawi, SH., No. 3, tanggal 3 Januari 2006 dan telah di sahkan oleh Menteri Hukum dan HAM Nomor C-10050 HT.01.01.TH2006.

Industri benih yang dilakukan oleh Bintang Asia, perusahaan telah memenuhi standar sistem manajemen mutu benih tanaman pangan dan hortikultura sesuai dengan ISO 9001 : 2015. Hal tersebut dibuktikan dengan kegiatan perusahaan berupa penelitian dan pengembangan dalam aspek bisnis hulu ke hilir, diantaranya pengembangan varietas unggul dengan puluhan plasma petani mitra, kapasitas gudang yang berteknologi tinggi, SDM, dan perolehan kepercayaan pelanggan. Bintang Asia juga mampu menyediakan benih yang berkualitas dengan kuantitas yang berkesinambungan, sehingga perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan asing.

Bintang Asia bekerja keras dalam meneliti dan mengembangkan varietas-varietas yang lebih unggul, berumur genjah, produksi tinggi, tahan terhadap hama penyakit dan virus, tahan cuaca ekstrim, mudah dalam pembudidayaan, dan tahan transportasi jarak jauh. Bintang Asia memiliki beberapa sub-divisi yang membantu perusahaan dalam mengembangkan hingga memasarkan varietas-varietas benih tanaman yang diproduksi, diantaranya SDM, R&D, *Product Development*, *Stock Seed Production*, *Seed Production*, *Plant*, *Quality Assurance*, *Seed Research (SR)*, *Seed Production Research (SPR)*, *Marketing*, *Supporting*, *Finance*, dan IT atau sistem informasi.

Bintang Asia memiliki Visi & Misi sebagai berikut :

#### **Visi Perusahaan**

Menjadi perusahaan nasional terkemuka di Asia yang penuh barokah bagi pemilik, karyawan, petani dan masyarakat.

#### **Misi Perusahaan**

- Melakukan penelitian dan pengembangan varietas unggul yang mempunyai daya saing serta sesuai permintaan pasar Indonesia dan Asia.
- Memproduksi benih bermutu dengan memberdayakan petani, kelompok tani yang saling menguntungkan.
- Memberikan kepuasan pelanggan dengan menyediakan varietas unggul yang bermutu tinggi.
- Membentuk karakter sumber daya manusia yang mempunyai kemampuan dalam bidang pekerjaannya masing-masing.
- Melakukan pelayanan dan pembinaan terhadap penyalur dan petani untuk lebih sejahtera.
- Melakukan pengembangan pemasaran di luar Indonesia, khususnya benua Asia.

## II. BAURAN PEMASARAN

Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasarannya. Uraian tersebut terdapat pada kegiatan *internship* (magang) di perusahaan Bintang Asia dalam memasarkan produk benih mentimun Monas F1 di wilayah Kecamatan Beringin, Kabupaten Deli Serdang, Sumatra Utara. Semua kegiatan yang dilakukan oleh Bintang Asia dalam bauran pemasaran berkaitan dengan 4P yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *promotion* (promosi) (Karim dkk, 2014).

### A. Produk (*Product*)

Produk benih mentimun Monas F1 merupakan produk terbaru atau pembaharuan dari produk benih mentimun pendahulunya yaitu Komandan F1. Monas F1 cocok ditanam pada dataran rendah sampai dengan dataran menengah, di mana Kecamatan Beringin tergolong daerah dataran rendah. Karakter buah varietas Monas F1 adalah memiliki daya tahan terhadap virus gemini, warna buah hijau gelap, daya simpan lama, bentuk buah lurus dengan ukuran buah 28 x 5 cm, umur panen 34 - 37 HST, dan potensi buah bisa mencapai 70 - 80 ton/ha. Direktorat Jendral Hak Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia telah mematenkan logo, merek, nama produk, dan desain kemasan dari Monas F1 yang diproduksi oleh perusahaan Bintang Asia.

Produk benih mentimun Monas F1 diproduksi dan diproses dengan pengawasan ketat dari *Field Quality* dan *Plant Quality* serta telah lulus uji mutu benih di laboratorium maupun di lapangan. Apabila petani yang menanam produk benih Monas F1 mengalami pertumbuhan tidak normal atau benih tidak tumbuh sesuai standar, maka pihak Bintang Asia akan memberikan garansi benih terhadap petani berupa pemberian atau penggantian produk benih Monas F1 yang baru. Selain itu, bagi petani yang masih ragu terhadap produk akan diberikan sampel benih sebanyak 2 gram dengan tujuan agar dapat dibandingkan hasil dari produk benih kompetitor yang biasa digunakan petani dengan sampel benih dari Bintang Asia. Hal tersebut merupakan bentuk strategi pemasaran produk agar lebih meningkatkan keyakinan petani dalam menggunakan produk benih Monas F1.

### B. Tempat (*Place*)

Menurut Rachmawati (2011) pemilihan lokasi dalam mendistribusikan produk merupakan bentuk investasi yang sangat besar, dikarenakan lokasi dapat menentukan ramai atau tidaknya pengunjung. Produk benih mentimun Monas F1 didistribusikan ke kios - kios besar pertanian (Seller 1) yang telah menjalin kerja sama dengan Bintang Asia. Setelah itu, Bintang Asia juga membangun kerja sama dengan kios-kios kecil pertanian (Seller 2) yang tersebar di berbagai desa di wilayah Kecamatan Beringin, sehingga produk dapat diperoleh dari kios-kios pertanian yang dekat dengan petani. Selain petani memperoleh produk dari *Seller 1* dan *Seller 2*, petani juga dapat memperoleh produk langsung melalui *Marketing Support* yang merupakan divisi marketing dari pihak Bintang Asia sendiri.

### C. Harga (*Price*)

Satu kemasan benih mentimun Monas F1 dengan berat isi 20 gram di harga oleh Bintang Asia sebesar Rp.48.000,00. Harga tersebut diberikan kepada setiap kios yang langsung memesan kepada pihak Bintang Asia dalam jumlah pembelian yang banyak. Untuk pembayaran, setiap kios dapat melakukan pembayaran kepada Bintang Asia secara bertahap sesuai dengan kesepakatan yang dibuat. Selanjutnya tiap kios menjual benih Monas F1 dengan harga Rp.55.000,00/kemasan. Harga yang dibuat oleh kios menjadi patokan harga penjualan Monas F1 di tiap-tiap daerah

termasuk wilayah Kecamatan Beringin. Harga pasar benih tanaman mentimun adalah Rp.60.000,00/kemasan dengan berat isi 20 gram. Dengan demikian produk benih Monas F1 dapat bersaing dengan produk kompetitor, dimana Monas F1 lebih murah dari produk kompetitor sejenis.

#### **D. Promosi (*Promotion*)**

Promosi merupakan bentuk kegiatan komunikasi dari pihak Bintang Asia dalam menyebarkan informasi, mempengaruhi, dan mengingatkan konsumen terhadap produk Monas F1 agar mau bersedia membeli, menerima, dan loyal terhadap produk (Karim, 2014). Adapun kegiatan atau strategi promosi yang di lakukan dalam kegiatan *internship* di Bintang Asia adalah sebagai berikut :

##### **a) Demo plot**

Kegiatan dalam menentukan dan memilih petani kunci yang mau mencoba produk Monas F1 dengan memberikan sampel benih Monas F1 dengan gratis. Tujuan kegiatan tersebut adalah untuk mendapatkan data lebih detail tentang kinerja produk terhadap wilayah atau lahan dari petani tersebut. Selain itu, produk Bintang Asia yang ditanam dibandingkan hasilnya dengan produk kompetitor yang selama ini digunakan oleh petani.

##### **b) Penyuluhan (*Farmer Meeting*)**

Penyuluhan dilakukan oleh *Marketing Support* dari Bintang Asia guna untuk mempromosikan benih mentimun Monas F1 kepada petani sekitar yang jaraknya tidak jauh dari petani demo plot dengan mengadakan pertunjukan hasil dari tanaman Monas F1 yang ditanam di demo plot dan dibandingkan dengan produk kompetitor.

##### **c) Klinik Benih (KB)**

Klinik benih merupakan kegiatan *display* produk buah dari hasil penanaman benih mentimun Monas F1. Kegiatan ini berlangsung di kios-kios mulai dari kios buka hingga kios tutup. Tujuan dari kegiatan klinik benih ini adalah mempromosikan hasil buah mentimun dari benih Monas F1 yang sudah ditanam hingga dipanen kepada petani-petani yang berkunjung ke kios tersebut. Dengan demikian kegiatan ini diharapkan dapat menciptakan rasa penasaran petani yang melihat hasil buah Monas F1.

##### **d) *Farmer Field Day* (FFD)**

FFD merupakan kegiatan kerjasama dengan petani demo plot untuk memperkenalkan produk baru dari Bintang Asia kepada petani dalam skala yang lebih besar agar memperluas ekspos produk dan *brand image* Bintang Asia. Dengan demikian petani memiliki testimoni produk dari petani demo plot yang memiliki pengalaman dalam penggunaan produk Bintang Asia.

## PENUTUP

### KESIMPULAN

Dari laporan *internship* berdasarkan hasil dari wawancara terhadap *supervisor* dan pengamatan yang dilakukan di Bintang Asia dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Produk benih yang di produksi oleh Bintang Asia telah memenuhi standar sistem manajemen mutu benih tanaman pangan dan hortikultura sesuai dengan ISO 9001 : 2015.
- 2) Bintang Asia menggunakan bauran pemasaran 4P yang terdiri dari *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.
- 3) Produk benih mentimun varitas Monas F1 diproduksi dan diproses dengan pengawasan ketat dari divisi *Field Quality* dan *Plant Quality* serta lulus dalam uji mutu benih di laboratorium maupun di lapangan.
- 4) Produk benih mentimun varitas Monas F1 didistribusikan ke *seller* 1 dan 2, sehingga petani dapat memperoleh produk benih di *seller* terdekat.
- 5) Harga dari produk Monas F1 lebih murah dari produk kompetitor.
- 6) Strategi promosi yang dilakukan selama kegiatan *internship* adalah mencari demo plot, melakukan penyuluhan (*farmer meeting*), melaksanakan klinik benih (KB), dan melakukan kegiatan *farmer field day* (FFD).