

PENDAHULUAN

1. Apa Konsentrasi yang anda kuasai melalui INTERNSHIP ini ?

Strategi pemasaran Melon *Talent (Earl's Melon)* hidroponik yang efektif dan efisien.

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

a. Peluang atau potensi

Setiap manusia membutuhkan asupan nutrisi setiap hari, baik dari hewan maupun tumbuhan. Kebutuhan tersebut penting dipenuhi agar proses-proses di dalam tubuh dapat berjalan dengan baik. Salah satu zat yang penting bagi tubuh adalah vitamin dan mineral. Zat tersebut berfungsi untuk mengatur pertumbuhan dan memelihara kondisi tubuh. Untuk dapat memenuhi kebutuhan harian akan vitamin dan mineral, kita dapat mengonsumsi buah setiap harinya karena buah kaya akan sumber vitamin dan mineral, serta serat yang sangat baik untuk kesehatan (P. K. RI, 2018)

Salah satu buah yang disukai orang karena kaya vitamin dan mineral yang baik untuk kesehatan adalah melon (Mardiyanti, 2018). Buah melon biasanya dikonsumsi dalam bentuk buah segar ataupun dijadikan minuman (jus). Saat ini, buah melon yang beredar di pasaran berasal dari budidaya konvensional dan hidroponik. Keduanya memiliki kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Selain itu, kedua sistem budidaya ini juga memiliki segmen pasar yang berbeda. Melon hidroponik memiliki harga yang lebih mahal dibandingkan melon konvensional. Hal ini dikarenakan melon hidroponik lebih unggul dari segi kualitas buah yang disebabkan pemilihan benih yang baik dan bersertifikat serta teknik budidaya yang tepat sasaran (Sesanti et al., 2018). Tidak heran jika melon hidroponik memiliki segmen pasarnya tersendiri yaitu kalangan menengah ke atas.

Pemilihan teknik budidaya melon hidroponik menjadi solusi yang cerdas bagi petani di tengah ketidakpastian lingkungan dan semakin sempitnya lahan terbuka. Tidak hanya itu, sistem ini juga menguntungkan bagi para konsumen karena hasil yang diproduksi lebih enak dan sehat. Hal ini dikarenakan prinsip sistem budidaya ini yaitu tepat dosis dan tepat sasaran (Sesanti et al., 2018). Dengan begitu, melon hidroponik dapat dijadikan salah satu pilihan menu buah yang cocok untuk disajikan dan dikonsumsi guna memenuhi kebutuhan vitamin dan mineral harian tubuh. Berdasarkan data Kementerian Pertanian, produksi buah melon mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini menjadi peluang usaha yang menjanjikan karena permintaan akan buah tersebut terus mengalami

	<p>peningkatan, memiliki segmen pasar tersendiri serta berpotensi ekspor. Salah satu jenis melon yang disukai dan berpotensi untuk melakukan ekspor adalah Melon <i>Talent</i>. Dengan demikian, sangat diperlukan budidaya melon ini secara industri agar dapat memenuhi permintaan pasar dan terus melakukan strategi pemasaran agar produk melon ini dapat menembus pasar lokal hingga internasional.</p>
<p>b. Masalah</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga melon hidroponik cenderung lebih mahal dibandingkan dengan harga melon biasa (konvensional). Hal ini dikarenakan melon hidroponik memiliki keunggulan baik dari segi rasa, kualitas hingga teknik perawatan sehingga memiliki segmen pasar yang berbeda juga (Sesanti et al., 2018). Untuk itu pentingnya segmentasi pasar dalam strategi pemasaran buah melon tersebut agar produk yang ditawarkan dapat diterima oleh konsumen dan sesuai dengan pangsa pasarnya. 2. Bagi perusahaan <i>start up</i> dan dengan produk yang belum terlalu dikenal dipasaran, usaha dalam memperkenalkan produk dan perusahaan harus lebih ekstra dilakukan, baik terkait legalitas dan izin peredaran produk. Untuk itu sangat penting dilakukan pendekatan dengan lembaga terkait serta mencari pasar potensial untuk produk tersebut. 3. Dalam proses pemasaran, hal yang tidak kalah penting untuk diperhatikan adalah kemasan. Pengemasan dilakukan guna menjaga produk dari kerusakan, memudahkan dalam pendistribusian dan juga menjadi daya tarik bagi calon pembeli (Sucipta et al., 2017). Dengan begitu, kita perlu memperhatikan kemasan yang dipakai agar produk dapat terjaga dan menarik untuk pembeli.
<p>3. Apa harapan yang anda ingin capai dengan mempelajari dan menguasai konsentrasi tersebut ?</p>	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat membuat perencanaan strategi pemasaran buah melon hidroponik yang efektif dan efisien. 2. Dapat memahami SOP pemasaran buah melon hidroponik yang efektif dan efisien. 3. Dapat melihat potensi dan peluang bisnis produk hortikultura hidroponik yang dapat menjadi bekal dalam dunia usaha di kemudian hari.

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

1. Indigen Farm (Indigen Karya Unggul) merupakan *start up* dalam bidang pertanian yang memproduksi melon hidroponik skala industri sehingga sangat cocok untuk mempelajari proses membangun bisnis khususnya dalam bidang pertanian.

2. Karena masih tergolong perusahaan baru, dalam pemasaran produk dan pengetahuan pasar akan keberadaan perusahaan ini masih sedikit, sehingga sangat tepat untuk mempelajari strategi pemasaran produk dan pengenalan perusahaan secara langsung dari permulaan.

3. Tidak hanya memproduksi melon hidroponik saja, perusahaan ini juga bergerak di bidang *farming management*, penjualan bahan hidroponik hingga pembuatan *green house* yang tepat bagi tanaman.

5. Apa tujuan internship anda

1. Menambah pengetahuan dan keterampilan terkait strategi pemasaran buah melon hidroponik yang efektif dan efisien.

2. Mengetahui secara langsung dunia kerja dan menambah pengalaman dalam memasarkan produk hortikultura khususnya melon yang dibudidayakan dengan sistem hidroponik

3. Mampu menerapkan strategi pemasaran produk hortikultura yang dibudidayakan dengan sistem hidroponik yang tepat sasaran sesuai segmentasi pasarnya.

4. Mengembangkan kemampuan dan potensi diri sebagai mahasiswa agribisnis hortikultura yang dapat mengaplikasikan pengetahuan dan pengalaman yang didapat dari praktek kerja lapangan di Indigen Farm (Indigen Karya Unggul) guna mengatasi berbagai masalah dalam dunia pertanian serta cakap dalam melihat peluang usaha di masa mendatang.