

PENDAHULUAN

1. Apa Konsentrasi yang anda kuasai melalui *INTERNSHIP* ini ?

Analisis strategi pemasaran produk perlengkapan hidroponik

2. Apa dasar anda memilih konsentrasi tersebut ?

a. Peluang atau potensi

Kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang mendorong perekonomian di Indonesia karena ada beberapa alasan, diantaranya dapat meningkatkan kreativitas dan kemampuan masyarakat dalam menyalurkan ide-ide kreasinya. Menurut Prawirokusumo wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide, dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (*opportunity*) dan perbaikan (*preparation*) hidup.

Dimasa *pandemic* saat ini, masyarakat dituntut untuk mengurangi aktivitas di luar rumah, banyak kegiatan yang dihabiskan di rumah saja seperti, bekerja dari rumah, dan belajar dari rumah. Beberapa hal tersebut seringkali membuat tingkat produktivitas masyarakat menurun dan tingkat ke stressan masyarakat meningkat, maka dari itu salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan produktivitas masyarakat. Ada banyak peluang usaha yang bisa dilakukan dimasa *pandemic*.

Selama *pandemic* Covid-19, *urban farming* seperti hidroponik menjadi peluang bisnis yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, khususnya di wilayah perkotaan. Hal ini dikarenakan metode hidroponik dapat diterapkan di lingkungan dengan luasan lahan terbatas. Berkembangnya peluang bisnis ini menjadikan pemasaran

	<p>terhadap metode sektor pertanian kian digemari, baik dari alat maupun jasa instalasi hidroponik.</p> <p>Aam Amelia, petani hidroponik asal Kabupaten Kuningan, menuturkan bahwa masyarakat yang ingin mengetahui tentang sistem hidroponik, pertama-tama akan mempelajari bagaimana penerapan sistem tersebut dan setelahnya akan membeli perlengkapan yang dibutuhkan agar dapat menerapkan sistem tersebut.</p> <p>Peluang dalam memperluas pangsa pasar produk perlengkapan hidroponik harus didukung dengan strategi pemasaran yang tepat. Menurut Assauri (2013, hlm. 15) strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.</p>
<p>b. Masalah</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Saat ini usaha produk perlengkapan hidroponik masih mengalami pengembangan dan menghadapi berbagai tantangan untuk mencapai target penjualan yang diinginkan.
<p>3. Apa harapan yang anda ingin capai dengan mempelajari dan menguasai konsentrasi tersebut ?</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Dapat merumuskan strategi pemasaran dengan benar. • Dapat mengetahui secara langsung gambaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan bidang pemasaran dan niaga. • Dapat memperoleh ilmu baru dalam praktik usaha dibidang pemasaran 	

sehingga memiliki potensi jika ingin membuka usaha baru.

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

- Dewaponik berfokus pada bidang konsentrasi saya yakni penjualan atau pemasaran produk perlengkapan hidroponik.
- Dewaponik bergelut dibidang jasa pembuatan instalasi hidroponik

5. Apa tujuan *internship* anda

1. Untuk meningkatkan *soft-skill* dan *hard-skill* guna meningkatkan pengembangan diri dan karir beberapa waktu kedepan dalam *internship* secara langsung di Dewaponik
2. Menambah wawasan, pengetahuan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan Praktikan di bidang pemasaran
3. Untuk memperoleh pengalaman di dunia kerja