

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Petani

Kuisisioner Mengenai Benih Semangka Nonbijji

Nama Lengkap :

Umur :

Alamat :

No. HP/Telepon :

Luas Lahan :

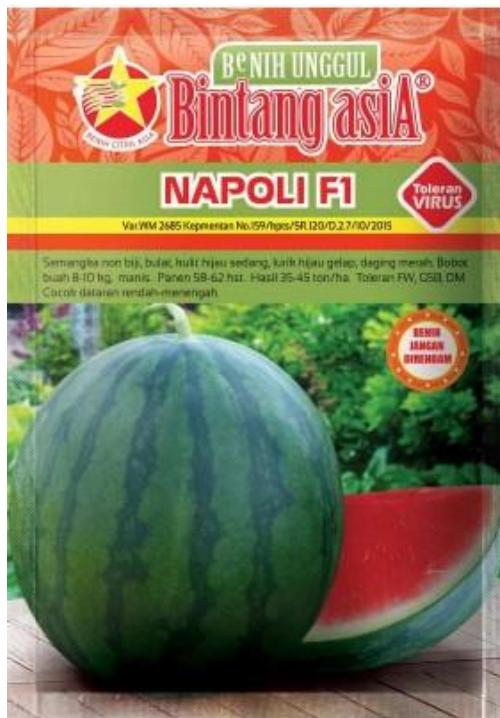
1. Menurut anda mana yang penting dalam mempengaruhi membeli benih semangka?(Ceklis ✓ seluruh aspek yang menurut anda sesuai)

					Normal					
Karena Merk										
Karena Daya tumbuh										
Karena Tahan Virus										
Karena Bentuk buah Bulat										
Karena Bentuk buah Lonjong/oval										
Karena Berat buah 4-6 kg										
Karena Berat buah 6-8 kg										
Karena Berat buah 8-10 kg										
Karena Warna Daging Merah										
Karena Warna Daging Kuning										
Karena Informasi di Kemasan										
Karena Harga Benih										
Karena jarak toko										
Karena jenis retail/toko										

2. Berapa potensi hasil yang ada harapkan dari benih yang anda beli?(contoh 25-35 ton/ha)

Jawab :

NAPOLI F1



3. Apakah anda mengenal benih semangka Napoli F1? (Ceklis ✓ yang menurut anda sesuai)

1 2 3 4 5 6 7

Sama Sekali Tidak Kenal Sangat Kenal Sekali

4. Seberapa sering anda menggunakan Benih Napoli F1?

1 2 3 4 5 6 7

Tidak Pernah Selalu

5. Apakah karena hal berikut anda menggunakan dan membeli benih Napoli F1? (Ceklis ✓ seluruh aspek yang menurut anda sesuai)

	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Norma 1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>
Karena Merk BCA							
Karena Daya tumbuh							
Karena Tahan Virus							
Karena Bentuk buah Bulat							

Karena Bnetuk buah Lonjong/oval						
Karena Berat buah 4-6 kg						
Karena Berat buah 6-8 kg						
Karena Berat buah 8-10 kg						
Karena Warna Daging Merah						
Karena Warna Daging Kuning						
Karena Informasi di Kemasan						
Karena Harga Benih						
Apa karena ketersedian benih di toko terdekat						

6. Berapa harga maksimal yang bersedia anda bayar untuk benih BCA Napoli F1?(Lingkari O yang menurut anda sesuai)

120.000	125.000	130.000	135.000	140.000
145.000	150.000	155.000	160.000	165.000
170.000	175.000	180.000	185.000	190.000
195.000	200.000			

7. Bila Harga Benih BCA lebih mahal dari yang diharapkan, Apa yang akan anda lakukan? (Ceklis ✓ yang menurut anda sesuai)

- Tetap Membeli
- Cari benih Yang lebih murah
- Cari di toko lain
- Yang lain: _____

8. Apakah karena adanya kegiatan berikut anda mengenal dan memilih benih BCA?(Ceklis ✓ seluruh aspek yang menurut anda sesuai)

	:(:(:(:(:(:(:(Norma 1	:)	:)	:)(:)	:)(:)
--	--------	--------	----	------------	----	----	-------	-------

Karena Ada Temu Lapang						
Karena adanya Klinik Benih						
Karena ada Farmer Meeting						
Karena adannya Pemberian sampel						
Mulut ke mulut						
Dari kerabat/saudara						

AMARA F1

© All right reserved. East-West Seed Indonesia



9. Apakah anda mengenal benih semangka Panah Merah AMARA F1? (Ceklis ✓ yang menurut anda sesuai)

1 2 3 4 5 6 7

Sama Sekali Tidak Kenal Sangat Kenal Sekali

10. Seberapa sering anda menggunakan Benih AMARA F1? (Ceklis ✓ yang menurut anda sesuai)

1 2 3 4 5 6 7

Tidak Pernah Selalu

11. Apakah karena hal berikut anda menggunakan dan membeli benih AMARA F1? (Ceklis ✓ seluruh aspek yang menurut anda sesuai)

				Normal			
Karena Merk Panah Merah							
Karena Daya tumbuh							
Karena Tahan Virus							
Karena Bentuk buah Bulat							
Karena Bentuk buah Lonjong/oval							
Karena Berat buah 4-6 kg							
Karena Berat buah 6-8 kg							
Karena Berat buah 8-10 kg							
Karena Warna Daging Merah							
Karena Warna Daging Kuning							
Karena Informasi di Kemasan							
Karena Harga Benih							
Karena ketersedian benih di toko terdekat							

12. Berapa harga maksimal yang bersedia anda bayar untuk benih PANAH MARAH? (Lingkari O yang menurut anda sesuai)

- | | | | | |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 120.000 | 125.000 | 130.000 | 135.000 | 140.000 |
| 145.000 | 150.000 | 155.000 | 160.000 | 165.000 |
| 170.000 | 175.000 | 180.000 | 185.000 | 190.000 |
| 195.000 | 200.000 | | | |

13. Bila Harga Benih PANAH MERAH lebih mahal dari yang diharapkan, Apa yang akan anda lakukan? (Ceklis ✓ yang menurut anda sesuai)

- Tetap Membeli
- Cari benih Yang lebih murah
- Cari di toko lain
- Yang lain: _____

14. Apakah karena adanya kegiatan berikut anda mengenal dan memilih benih PANAH MERAH? (Ceklis ✓ seluruh aspek yang menurut anda sesuai)

				Norma 1			
Karena Ada Temu Lapang							
Karena adanya Klinik Benih							
Karena ada Farmer Meeting							
Karena adannya Pemberian sampel							
Mulut ke mulut							
Dari kerabat/saudara							

Lampiran 2. Luaran Penelitian

**LUARAN PENELITIAN
PERENCANAAN PEMASARAN BENIH SEMANGKA NON BIJI
(Citrullus lanatus) NAPOLI F1 PT BENIH CITRA ASIA
DI KABUPATEN LANGKAT**

MARKETING PLAN



oleh :
WAHYU MUSTAFA
180010021

**Program Studi Agribisnis Hortikultura
Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia
Deli Serdang
2023**

RINGKASAN EKSEKUTIF

PT Benih Citra Asia (BCA) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri perbenihan yang memproduksi benih tanaman pangan dan benih hortikultura. PT Benih Citra Asia juga dikenal di pasaran dengan merek Bintang Asia dan juga berpengaruh terhadap perbenihan nasional. Perusahaan ini didirikan oleh H. Slamet Sulistiyono, SP, pada tanggal 3 Januari tahun 2006 terobsesi menjadi pelopor kebangkitan benih nasional dan disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. C-10050 HT.01.01. TH 2006 pada 7 April 2006 berdasarkan notaris Hariyanto Imam Salwawi, SH No.3 pada tanggal 3 Januari 2006. Pada tahun 2009 PT Benih Citra Asia mendapatkan sertifikat SMM ISO 9001:2008 (No. 10 LSSMBTPH tanggal 30 Maret 2009) sebagai produsen benih karena menerapkan sistem manajemen mutu di bidang hortikultura sesuai standar SNI ISO 9001:2008 Tanaman hortikultura saja. Pada tahun 2017 PT Benih Citra Asia mendapatkan sertifikat SMM ISO 9001:2015 dengan tambahan ruang lingkup komoditas yaitu tanaman hortikultura dan pangan.

PT Benih Citra Asia selalu bekerja keras untuk mewujudkan kebangkitan perbenihan nasional dengan memiliki kelengkapan aspek bisnis dalam mengembangkan varietes benih yang lebih unggul, produksi tinggi, tahan hama dan virus, tahan cuaca, mudah dalam budidaya, dan tahan jarak jauh. Semua itu diawasi dalam *quality control* serta adanya pengujian mutu benih di laboratorium dan dilapangan dengan tujuan memastikan benih memiliki jaminan mutu yang baik.

Sebagai perusahaan yang sudah berjalan PT Benih Citra Asia dalam memasarkan benih semangka dengan bauran pemasaran sebagai berikut:

Produk Napoli F1

Produk Bintang Asia memiliki banyak jenis produk benih hortikultura dari benih sayur hingga benih buah. Napoli F1 merupakan benih semangka non biji yang di produksi PT Benih Citra Asia yang dimana sebelumnya bernama Grandmilano F1 dan telah berganti nama menjadi Napoli F1.

KEUNGGULAN PRODUK

1. Napoli F1 dapat ditanam dari dataran rendah hingga menengah.
2. Bentuk buah bulat dengan warna daging berwarna merah.
3. Napoli F1 tahan terhadap virus FW, GSB, dan DM.
4. Memiliki bobot 6-8 kg per buahnya

TARGET PASAR

Konsumen merupakan petani semangka yang berusia 30 – 55 tahun dengan memiliki luas lahan 1 – 4 hektar yang berada di Kabupaten Langkat yang merupakan dataran rendah hingga menengah.

PESAING

Merupakan perusahaan yang memiliki produk sejenis dengan pangsa pasar yang sama. Pesaing Napoli F1 yang paling dikenal petani semangka adalah benih semangka Panah Merah Amara F1, dimana seluruh petani semangka pernah memakai benih semangka Amara F1.

TUJUAN RENCANA PEMASARAN

1. Meningkatkan penjualan benih semangka dan mempeluas pangsa pasar benih semangka.
2. Sebagai pengembangan strategi pemasaran benih semangka.

VISI MISI PT BENIH CITRA ASIA

VISI

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

MISI

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

PANDANGAN UMUM PETANI

Petani semangka memiliki pandangan terhadap benih semangka yang akan digunakan, berikut pandangan petani mengenai benih semangka:

Merek

Rata – rata petani berpandangan bahwa merek memiliki pengaruh yang sangat penting dalam membeli benih semangka.

Kemasan Produk

Rata – rata petani berpandangan bahwa informasi pada kemasan memiliki pengaruh penting dalam membeli benih semangka. Meski tidak menjadi prioritas namun memiliki pengaruh sebagai pertimbangan dalam membeli benih

Kualitas Benih

Rata – rata petani berpandangan bahwa daya tumbuh, ketahanan virus, berat buah 4-6 kg, dan warna daging kuning merupakan faktor yang sangat penting sekali pada kualitas benih, artinya hal tersebut menjadi faktor utama pada kualitas benih. Untuk bentuk buah bulat merupakan faktor yang sangat penting, artinya faktor ini masih menjadi penentu kualitas benih. Dan untuk berat buah 6-8kg menjadi faktor penting, artinya beberapa petani masih mengingin berat buah 6-8 kg. Dengan potensi hasil petani memiliki harapan sebesar 30 – 35 ton/Ha.

Harga Benih

Rata – rata petani berpandangan bahwa harga memiliki pengaruh sangat penting, di mana harga akan berpengaruh disaat kualitas belum memenuhi pandangan petani dengan petani akan mencari harga yang lebih rendah di saat kualitas tidak sesuai harapan.

Tempat

Rata – rata petani berpandangan bahwa jenis retail memiliki pengaruh penting, dimana hal ini berhubungan dengan ketersediaan benih di beberapa retail. Artinya petani masih melihat ketersediaan benih di toko dalam membeli benih.

Promosi Benih

Terdapat beberapa kegiatan yang diketahui petani dalam mengenal produk benih diantaranya temu lapang, klinik benih, farmer meeting, pemberian sampel, informasi dari kerabat, informasi mulut ke mulut.

STRATEGI PEMASARAN NAPOLI F1

PRODUK

Dari hasil penelitian mengenai produk Napoli F1 terdapat beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT Benih Citra Asia mengenai produk, berikut strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT BCA:

- PT BCA perlu meningkatkan kualitas benih Napoli F1 dari segi daya tumbuh, ketahanan virus, bentuk buah bulat, dan berat buah dengan melakukan uji kualitas di lapang secara berkala di daerah petani menanam yang kemudian akan dilakukan pengembangan di laboratorium.
- Untuk daya tumbuh benih disarankan perlu ditingkatkan dengan daya tumbuh sebesar 80 – 90 % dari keseluruhan benih yang ditanam.
- Untuk ketahanan virus perlu ada uji lapang terhadap virus jenis lain yang menyerang yang kemudian pengembangan dilakukan di laboratorium.
- Untuk buah bulat disarankan adanya uji lapang dari buah yang tumbuh berapa banyak bentuk buah tidak sesuai kemudian lakukan pengembangan di laboratorium.
- Berat buah Napoli F1 disarankan memiliki bobot berat 4-8 kg dengan uji lapang di lokasi yang berbeda.

HARGA

Dari hasil penelitian mengenai harga Napoli F1 terdapat beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT Benih Citra Asia mengenai harga, berikut strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT BCA:

- Disarankan PT BCA sebaiknya menerapkan harga dibawah pesaing saat kualitas produk lebih rendah atau sama dengan pesaing.
- Perlu adanya kontrol harga benih Napoli F1 di beberapa tempat sehingga selisih harga tidak terlalu jauh dari harga maksimal yang diterima petani.

TEMPAT

Dari hasil penelitian mengenai tempat Napoli F1 terdapat beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT Benih Citra Asia mengenai tempat, berikut strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT BCA:

- Disarankan PT BCA perlu melakukan pengecekan berkala terhadap ketersediaan benih di beberapa jenis retail.
- Sebaiknya PT BCA mengunjungi beberapa kios tani yang baru dan yang belum dimasuki PT BCA.

PROMOSI

Dari hasil penelitian mengenai promosi Napoli F1 terdapat beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT Benih Citra Asia mengenai promosi, berikut strategi pemasaran yang dapat diterapkan PT BCA:

- Perlu adanya peningkatan jumlah peserta pada temu lapang dan farmer meeting mengingat temu lapang dan farmer meeting merupakan kegiatan yang paling dikenal petani. Dengan peningkatan jumlah peserta pengenalan benih lebih meluas.
- Disarankan kunjungan rutin terhadap petani semangka terkhusus petani semangka yang bersifat berkelompok.
- Kegiatan klinik benih sebaiknya perlu ditingkatkan dengan menambah lokasi klinik benih di beberapa kios tani sehingga ketersedian benih lebih merata di beberapa kios tani dan petani jauh lebih mengenal Napoli F1.
- Disarankan sampal yang diberikan ke petani sebaiknya merata di beberapa lokasi lahan pertanian sebagai bentuk uji lapang pada Napoli F1.