

METODOLOGI

7. Uraian yang anda ketahui tentang lokasi! (gunakan minimal 3 referensi)

Kebun Anggrek Imelda florist yang berlokasi di jalan pelajar, Medan. Kebanyakan orang lebih mengenal dengan nama Kebun Anggrek Pelajar, sedangkan yang berlokasi di Tiga Dolok, Kebun Anggrek Imelda Florist lebih dikenal dengan nama Kebun Anggrek Tiga Dolok. Kebun Anggrek Imelda Florist telah berdiri di tahun 1980-an. Berawal dari hobby, dan kini menjadi bisnis anggrek, sehingga menjadi Kebun Anggrek terbesar yang ada di kota Medan. Penjual anggrek di kota medan, banyak yang membeli di Kebun Anggrek Imelda Florist. Kebun Anggrek Imelda Florist memiliki kurang lebih 30 ribu anggrek yang dibudidayakan, juga ukuran anggrek yang beragam jenisnya.

8. Lokasi dan Waktu Internship

| | |
|-----------------------------|--|
| a. Tempat/lokasi internship | Kebun anggrek Imelda Florist. Jln. Pelajar, Kelurahan Teladan Timur, Kecamatan Medan Kota, Kota Medan Sumatera Utara |
| b. Waktu internship | 1 November – 28 Januari 2022 |

9. Data apa saja yang anda butuhkan untuk memperoleh/ mencapai tujuan anda dalam internship?

- Data primer
Data yang diperoleh dari perusahaan secara langsung, yang didapatkan melalui wawancara. Berupa: Identifikasi alat analisis strategi dan bauran pemasaran, kegiatan pemasaran yang dilakukan.
- Data Sekunder
Data yang diambil dari berbagai referensi literatur yang berkaitan dengan data pada kegiatan PKL yang dilakukan.

10. Cara apa yang anda akan gunakan untuk memperoleh data yang anda butuhkan?

- Observasi
- Wawancara

- | | |
|--|--|
| 11. Bentuk kontribusi apa yang akan dapat anda berikan dari kegiatan internship (silahkan centang) | <input type="checkbox"/> Artikel populer <input checked="" type="checkbox"/> Laporan praktek baik <input type="checkbox"/> Laporan metode baru <input type="checkbox"/> Laporan Analisa praktis |
|--|--|

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uraikan hasil (temuan) yang diperoleh terkait dengan masalah, komoditi, konsentrasi, model bisnis dan informasi tentang industri yang diangkat pada proposal. Kemudian dilengkapi dengan pembahasan pada masing-masing temuan tersebut dengan tetap mengacu dan menggunakan pertimbangan referensi/ teori dasar terkait komoditi, konsentrasi, model bisnis dan informasi tentang industri yang akan anda hadapi dalam INTERNSHIP pilih! (minimal 5 referensi)

Sejarah Singkat Kebun Anggrek Imelda Florist

Kebun Anggrek Imelda Florist yang berlokasi di Tiga Dolok, Kebun Anggrek Imelda Florist lebih dikenal dengan nama Kebun Anggrek Tiga Dolok. Kebun Anggrek Imelda Florist telah berdiri di tahun 1980-an. Berawal dari hobby, dan kini menjadi bisnis anggrek, sehingga menjadi Kebun Anggrek terbesar yang ada di kota Medan. Penjual anggrek di kota medan, banyak yang membeli di Kebun Anggrek Imelda Florist. Kebun Anggrek Imelda Florist memiliki kurang lebih 30 ribu anggrek yang dibudidayakan, juga ukuran anggrek yang beragam jenisnya.

Kebun Anggrek Imelda Florist dikelola oleh anak dari Bapak Pandapotan Pane, yang dimana Kebun Anggrek Imelda Florist banyak di handle oleh manajer yaitu ibu pipit secara langsung di Kebun Anggrek Imelda Florist.

Budidaya Kebun Anggrek Imelda Florist

Kebun Anggrek Imelda Florist memiliki sistem pengorganisasian setiap kegiatan yang dilakukan setiap hari, dimana kegiatan tersebut sudah dilakukan sebagai rutinitas pada Kebun Anggrek Imelda Florist. Ada beberapa tahap ketika melakukan budidaya anggrek pada Kebun Anggrek Imelda Florist yaitu:



Gambar 1. Jadwal Kegiatan Pada Kebun Anggrek Imelda Florist

1. Penyemaian

Kebun Anggrek Imelda Florist melakukan kegiatan penyemaian pada saat lima bulan sekali untuk dilakukan, bibit yang datang pada Kebun Anggrek Imelda Florist adalah bibit yang langsung didatangkan dari negara Thailand. Bibit tanaman anggrek yang datang akan dihitung dan dipindahkan pada media atau pot yang harus dilakukan isolasi pada bibit tanaman anggrek, dilakukannya isolasi terhadap bibit tanaman anggrek agar dapat melihat tanaman yang layak bertahan terhadap lingkungan sekitarnya dan juga agar hama atau penyakit yang ada pada bibit tanaman anggrek dapat langsung ditangani dengan cepat.

Bibit tanaman anggrek tidak boleh langsung dilakukan penyiraman, karena akan menimbulkan penyebaran hama dan penyakit pada bibit tanaman anggrek yang terkontaminasi. Agar menghindari penyebaran tersebut maka dilakukan penyiraman cairan khusus yang sudah diracik oleh pihak perusahaan.



Gambar 2. Pemindahan Bibit Tanaman Anggrek Pada Media Isolasi

Setelah dilakukannya pemindahan bibit tanaman pada pot isolasi kemudian akan ditunggu lima hari setelah penyiraman cairan, hari keenam maka dilakukan penanaman pada bibit tanaman anggrek di media tanam yang jangka waktu pertumbuhan selama tiga bulan sebelum dilakukannya pemindahan tanaman anggrek pada pot atau media tanam yang remaja.

2. Pindah Tanam Pada Usia Remaja

Setelah tiga bulan dilakukannya penanaman bibit tanaman anggrek, maka akan dilakukannya pemindahan tanaman anggrek pada pot atau media tanam remaja. Media tanam yang dibutuhkan pada pot remaja yaitu serabut kelapa yang sudah dicincang kecil, dan pot plastik lunak yang sudah diberikan lobang air. Pada setiap pot plastik lunak diberi label nama tanaman anggrek, agar tanaman anggrek tidak tercampur dengan jenis lainnya dan manfaat lainnya yaitu agar mempermudah pekerja dalam melakukan penyortiran setiap tanaman.



Gambar 3. Pemindahan Tanaman Anggrek Pada Media Tanam Remaja

Fungsi dari serabut kelapa yang digunakan sebagai media tanam pada tanaman anggrek remaja yaitu menjaga agar akar pada tanaman anggrek remaja yang baru dilakukan pemindahan tanam terjadi lembab, sehingga dapat merangsang kembali pertumbuhan akar pada tanaman anggrek yang baru saja dilakukan pemindahan media tanam.

Sedangkan fungsi dari pot plastik lunak yang digunakan yaitu agar menjaga keseimbangan panas yang diterima dari dalam greenhouse, sehingga tidak mengurangi perkembangan terhadap tanaman anggrek dan menjaga kestabilan terhadap suhu pada akar tanaman.

3. Pindah Tanam Pada Usia Dewasa

Pada bulan kelima tanaman anggrek sudah masuk dalam tanaman dengan usia dewasa, dengan usia dewasa akan dilakukan pemindahan pot pada tanaman anggrek. Pemindahan tanam pada usia dewasa sangat rentan, karena tanaman anggrek yang baru menginjak usia dewasa akan memiliki batang yang sangat rentan patah dan akar yang sangat mudah hancur. Pemindahan pada tanaman anggrek dewasa menggunakan serabut kelapa yang di balut dengan akar dan juga batu bata yang sudah dipotong menjadi tiga, serta menggunakan pot plastik yang lebih besar yang sudah di beri lobang aliran air.



Gambar 4. Pemindahan Tanaman Anggrek Dengan Usia Dewasa

Fungsi dari akar serabut yang di balur pada akar tanaman anggrek dewasa yaitu guna memberi kelembaban serta menetralkan pertumbuhan akar, dan fungsi lain dari batu bata yang disusun pada pot yaitu, agar tanaman anggrek bertumbuh kokoh serta dapat menahan tanaman anggrek yang akan bertumbuh lebih besar lagi.

Setelah dilakukannya pemindahan pada tanaman anggrek dewasa, maka akan disusun dengan label nama yang sudah diberikan pada pot. Dengan diberikannya label nama atau nomor dapat menghindari tanaman anggrek bercampur dengan jenis lainnya. Tanaman anggrek dewasa akan disusun di rak greenhouse dengan bentuk yang memanjang, setelah dilakukan penyusunan maka akan dilakukan penyiraman guna memperbaiki kelembaban dari tanaman anggrek.



Gambar 5. Penyusunan anggrek dan penyiraman

4. Pemeliharaan Atau Perawatan

Setelah dilakukan penyemaian, pemindahan pot remaja, pemindahan pot dewasa maka tahap dari budidaya tanaman anggrek yaitu pemeliharaan dan perawatan. Tanaman anggrek harus lebih diperhatikan lagi dalam pemeliharaan atau perawatannya, karena tanaman anggrek sangat rentan terhadap lingkungan yang panas. Maka dari itu perlu diperhatikan kelembaban terhadap tanaman anggrek. Bukan hanya kelembaban saja, pemberian pupuk dan penyemprotan hama dan penyakit juga sangat perlu diperhatikan, jika hama dan penyakit kurang diperhatikan maka akan mengalami penyebaran kepada tanaman lainnya sehingga untuk menanganinya sangat sulit dikendalikan. Pada Kebun Imelda Florist pupuk yang digunakan yaitu pupuk urea sedangkan penyemprotan hama atau penyakit menggunakan herbisida.



Gambar 6. Penyemprotan Pupuk Urea dan Penyemprotan Herbisida

Pada setiap hari senin, rabu, jum'at dilakukan penyemprotan pupuk urea secara rutin, dan pada hari selasa dan kamis dilakukan penyemprotan hama dan jamur guna menekan pertumbuhan dari hama dan jamur pada anggrek di Kebun Anggrek Imelda Florist.

5. Pemasaran Pada Kebun Anggrek Imelda Florist

Pemasaran adalah suatu kegiatan yang penting dalam suatu perusahaan, kegiatan ini juga wajib dilakukan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan usaha dan menjaga keberlangsungan kehidupan dalam perusahaan tersebut. Selain melakukan pemasaran perusahaan perlu menggabungkan beberapa fungsi yang ada dalam perusahaan, seperti menggunakan keterampilan atau keahlian yang dimiliki perusahaan agar dapat membuat perusahaan berjalan dengan baik.

Kebun Anggrek Imelda Florist memiliki pemasaran yang sangat sederhana yangdimana kebun Anggrek Imelda Florist hanya melakukan jual beli antara pelanggan dan pihak pemilik kebun tanpa harus melakukan penyetaraan harga, pemberlakuan promosi sedikitnya kegiatan yang dilakukan oleh pihak Kebun Anggrek Imelda Florist untuk menarik pelanggan. Hal tersebut menjadi kelemahan pada Kebun Anggrek Imelda Florist, sehingga kurangnya daya beli pada konsumen baru, dan banyaknya orang belum mengenal perusahaan tersebut karena tidak konsistennya dilakukan pemasaran pada perusahaan Kebun Anggrek Imelda Florist.

Kebun Anggrek Imelda Florist perlu melakukan perbaikan pada pemasarannya, dengan dilakukannya perbaikan dapat memperkenalkan produk anggrek yang mereka jual pada customer lebih luas lagi. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan ketika melakukan perbaikan pada pemasaran yang ada, yaitu perlunya memperhatikan strategi pemasaran yang akan dilakukan dengan menganalisis pada faktor internal dan eksternal pada perusahaan.

a. Strategi Pemasaran

1. Analisis SWOT Pemasaran Kebun Anggrek Imelda Florist

Analisis SWOT

Tabel 1. Analisis Faktor Internal Pada Kebun Anggrek Imelda Florist

| Faktor Internal | | |
|------------------------|---|---|
| | Kekuatan (<i>Strengths</i>) | Kelemahan (<i>Weakness</i>) |
| 1. | Kualitas tanaman anggrek lebih baik dari pesaing | Lemahnya kegiatan promosi online yang dilakukan oleh Kebun Anggrek Imelda Florist |
| 2. | Modal usaha milik sendiri | Beberapa jenis tanaman anggrek yang mudah rusak |
| 3. | Lokasi yang nyaman dan memiliki cafe pada kebun anggrek | Media tanam yang masih dibeli dari luar kota dengan harga yang cukup mahal |
| 4. | Memiliki banyak jenis tanaman anggrek | Hama dan penyakit |

Berikut adalah faktor internal yang ada pada Kebun Anggrek Imelda Florist yang dimana kita dapat melihat faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada Kebun Anggrek Imelda Florist.

Tabel 2. Analisis Faktor Eksternal Pada Kebun Anggrek Imelda Florist

| Faktor Eksternal | | |
|-------------------------|--|---|
| | Peluang (<i>Opportunities</i>) | Ancaman (<i>Threats</i>) |
| 1. | Meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman anggrek | Adanya persaingan baru dari competitor |
| 2. | Memanfaatkan media sosial untuk promosi | Selera pada konsumen yang berubah-ubah |
| 3. | Lokasi kebun yang mudah dijangkau oleh banyak orang | Konsumen sewaktu-waktu dapat berpindah ke penjual yang lain |
| 4. | Mengikuti setiap event tanaman hias yang ada di Kota Medan | Penjual tanaman anggrek plastik |

Faktor Eksternal yang ada pada Kebun Anggrek Imelda Florist terdiri dari 2 faktor yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) hal tersebut tersusun menjadi 4 poin yang sudah dirangkum yang apa saja menjadi peluang dan ancaman pada Kebun Anggrek Imelda Florist.

Tabel 3. Faktor Penentu Analisis Pada Kebun Anggrek Imelda Florist

| | | |
|--|--|--|
| <p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p> | <p>Kekuatan (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas tanaman anggrek lebih baik dari pesaing • Modal usaha milik sendiri • Lokasi yang nyaman dan memiliki cafe pada kebun anggrek • Memiliki banyak jenis tanaman anggrek | <p>Kelemahan (Weakness)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lemahnya kegiatan promosi online yang dilakukan oleh Kebun Anggrek Imelda Florist • Beberapa jenis tanaman anggrek yang mudah rusak • Media tanam yang masih dibeli dari luar kota dengan harga yang cukup mahal • Hama dan penyakit |
| <p>Peluang (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatnya minat masyarakat terhadap tanaman anggrek • Memanfaatkan media sosial untuk promosi • Lokasi kebun yang mudah dijangkau oleh banyak orang • Mengikuti setiap event tanaman hias yang ada di Kota Medan | <p>Comparative Advantage Strategi SO</p> | <p>Investment Divestment Strategi WO</p> |
| <p>Ancaman (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya persaingan baru dari competitor • Selera pada konsumen yang berubah-ubah • Konsumen sewaktu-waktu dapat berpindah ke penjual yang lain • Penjual tanaman anggrek plastik | <p>Mobilization Strategi ST</p> | <p>Damage Control Strategi WT</p> |

b. Model Analisis SWOT (Strategi)

1. *Comparative Advantage* (Strategi SO)

- Memperbaiki sistem pemasaran yang lebih baik
- Membentuk team yang profesional dalam bidang pemasaran dan promosi
- Membuka kunjungan kebun anggrek pada masyarakat umum agar kebun anggrek Imelda Florist dapat banyak dikenal masyarakat luas

2. *Investment Divestment* (Strategi WO)

- Aktif dalam memberikan informasi terhadap tanaman anggrek ataupun Kebun Anggrek Imelda Florist
- Aktif dalam mengikuti event tanaman hias yang dilakukan pada Kota Medan
- Membentuk team profesional dalam mengisi konten promosi dan pada bagian desain terhadap konten promosi yang dilakukan
- Membentuk team yang profesional dalam penanganan hama dan penyakit pada tanaman anggrek
- Membuat kemasan yang lebih aman untuk menghindari kerusakan pada tanaman anggrek

3. *Mobilization* (Strategi ST)

- Meningkatkan strategi promosi yang dilakukan, seperti mengadakan promosi potongan harga pada hari hari tertentu
- Menyediakan program budidaya bagi pelanggan yang mau belajar membudidayakan tanaman anggrek
- Membuat kemasan yang lebih menarik agar dapat dilirik oleh pelanggan

4. *Damage Control* (Strategi SW)

- Membuat jadwal setiap kegiatan yang akan dilakukan, terutama pada kegiatan promosi dan pembudidayaan yang lebih tertata.
- Memberikan kesan professional pada setiap pekerja, dengan memberikan pelatihan di setiap bidang yang ditangani

6. Marketing Mix (Bauran Pemasaran)

Bauran pemasaran adalah kombinasi elemen strategi pemasaran yang digunakan perusahaan untuk merencanakan dan melaksanakan rencana pemasaran yang efektif. Tujuan dari bauran pemasaran adalah untuk mencapai target pasar, memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen, serta mencapai tujuan bisnis perusahaan (Maha cakri et al., 2020). Dalam bauran pemasaran ada 4 elemen yang dikenal, yaitu:

1. *Product* (Produk)

Produk yang ditawarkan oleh Kebun Anggrek Imelda Florist adalah tanaman anggrek, yang beragam jenis dan warna pada tanaman anggrek. Lokasi yang berada pada tengah Kota membuat Kebun Anggrek Imelda Florist menjadi dominan dari competitor, selain itu perusahaan tersebut banyak menawarkan keindahan pada tanaman anggrek dan pemandangan yang indah dengan banyaknya tanaman anggrek. Sebagai nilai tambah yang diberikan oleh Kebun Anggrek Imelda Florist adalah cafe yang bernuansa anggrek, dimana setiap sudut cafe dikelilingi dengan warna warni pada bunga anggrek.

2. Price (Harga)

Kebun Anggrek Imelda Florist menawarkan harga terhadap produknya yang sangat terjangkau, harga pada tanaman anggrek yang ditawarkan dari Rp. 65.000 – 120.000 tergantung dari jenis dan besar pada tanaman anggrek.

3. Place (Tempat)

Kebun Anggrek Imelda Florist berada pada jalan pelajar, lokasi tersebut sangat mudah dijangkau dan berada pada Tengah kota dan padat penduduk.

4. Promotion (Promosi)

Promosi yang dilakukan oleh Kebun Anggrek Imelda Florist kepada para customer, yaitu melalui media sosial yang seadanya dan melalui mulut ke mulut. Sasaran utama adalah customer yang menyukai tanaman hias terutama pada tanaman anggrek, untuk menarik pelanggan, Kebun Anggrek Imelda Florist mengenalkan melalui aplikasi Facebook, Instagram dan WhatsApp yang di pegang oleh pemilik Kebun Anggrek Imelda Florist. Saat ini penggunaan media sosial sudah menjadi hal yang praktis dan menarik perhatian masyarakat (Hanjani & Wardana, 2022). Penggunaan media sosial juga dianggap lebih mudah dan menghemat pengeluaran biaya yang relatif banyak.

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Kebun Anggrek Imelda Florist adalah perusahaan yang dalam tahap pengembangan, dimana strategi pemasaran yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal akan mempengaruhi bertahannya perusahaan ini.

Adapun faktor internal berupa kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*), serta faktor eksternal berupa peluang (*opportunities*). Analisis strategi pemasaran yang ada pada Kebun Anggrek Imelda Florist menghasilkan model analisis SWOT yang berupa (1) *Comparative Advantage* (Strategi gabungan *strengths* dan *opportunities*) (2) *Investment Divestment* (Strategi *weakness* dan *opportunities*) (3) *Mobilization* (Strategi *strengths* dan *threats*) (4) *Damage Control* (Strategi *strengths* dan *weakness*).

Strategi yang telah dirumuskan dari permasalahan pada perusahaan Kebun Anggrek Imelda Florist yaitu:

1. *Comparative Advantage* (Strategi gabungan *strengths* dan *opportunities*)
 - Memperbaiki sistem pemasaran yang lebih baik
 - Membentuk team yang profesional dalam bidang pemasaran dan promosi
 - Membuka kunjungan kebun anggrek pada masyarakat umum agar kebun anggrek Imelda Florist dapat banyak dikenal masyarakat luas
2. *Investment Divestment* (Strategi *weakness* dan *opportunities*)
 - Aktif dalam memberikan informasi terhadap tanaman anggrek ataupun Kebun Anggrek Imelda Florist
 - Aktif dalam mengikuti event tanaman hias yang dilakukan pada Kota Medan
 - Membentuk team profesional dalam mengisi konten promosi dan pada bagian desain terhadap konten promosi yang dilakukan
 - Membentuk team yang profesional dalam penanganan hama dan penyakit pada tanaman anggrek
 - Membuat kemasan yang lebih aman untuk menghindari kerusakan pada tanaman anggrek
3. *Mobilization* (Strategi ST)
 - Meningkatkan strategi promosi yang dilakukan, seperti mengadakan promosi potongan harga pada hari hari tertentu
 - Menyediakan program budidaya bagi pelanggan yang mau belajar membudidayakan tanaman anggrek
 - Membuat kemasan yang lebih menarik agar dapat dilirik oleh pelanggan
4. *Damage Control* (Strategi SW)
 - Membuat jadwal setiap kegiatan yang akan dilakukan, terutama pada kegiatan promosi dan pembudidayaan yang lebih tertata
 - Memberikan kesan professional pada setiap pekerja, dengan memberikan pelatihan di setiap bidang yang ditangani

B. Saran

- Kebersihan pada lingkungan Kebun Anggrek Imelda Florist harus lebih diperhatikan terutama pada green house tanaman anggrek yang sudah tua, yang dimana lumut pada lantai sangat tidak diperhatikan
- Pada setiap kerusakan pada greenhouse lebih diperhatikan, yang dimana atap dari green house anggrek masih banyak mengalami kebocoran. Hal tersebut dapat mempengaruhi pertumbuhan pada tanaman anggrek

- Bak pupuk yang kurang tertata dengan baik, hal tersebut sebaiknya menjadi perhatian pihak perusahaan Kebun Anggrek Imelda Florist, karena banyaknya sisa dari pupuk atau pestisida yang berbahaya curah di lantai atau botol pestisida yang tidak dimusnahkan secara baik dan benar
- Kegiatan budidaya yang kurang baik, masih menggunakan kayu bakar dalam melakukan pembolongan pada pot. Hal tersebut sangat berbahaya karena tungku pada pembakaran sangat dekat dengan bibit tanaman anggrek
- Cara menawarkan yang kurang baik dan memiliki sistem pelayanan yang kurang profesional, sebaiknya Kebun Anggrek Imelda Florist memberikan perhatiannya terhadap hal tersebut