

## ABSTRAK

**Muhammad Adnan A'taillah. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Benih Timun Lokal CV Djimat Seed Di Daerah Aceh. Dibimbing oleh Binsar Sihombing, S.E., M.Si dan Dr. Ir. Jenny Elisabeth, MS**

Seiring semakin meningkatnya jumlah produksi timun di daerah Aceh, maka semakin banyak perusahaan yang mulai menjual produk benih timun. Salah satunya CV Djimat Seed yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang menjual produk-produk benih tanaman hortikultura, termasuk benih timun lokal. CV Djimat Seed memiliki permasalahan pada volume penjualan benih timun lokal yang ingin ditingkatkan karena target penjualan yang belum tercapai. Kajian penelitian ini dilakukan untuk memperoleh strategi pemasaran benih timun lokal CV Djimat Seed di daerah Aceh. Kajian penelitian mencakup potensi pasar, menyusun strategi pemasaran dan promosi untuk mencapai target penjualan. Metode penelitian adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan SWOT analisis. Data yang digunakan merupakan jawaban dari kuesioner yang disebar kepada petani secara langsung. Total responden yang didapatkan sebanyak 15 orang petani pada 5 kabupaten, yaitu Kabupaten Pidie Jaya, Nagan Raya, Aceh Utara, Aceh Besar, dan Aceh Bireun, serta dari 5 responden pemilik toko agen CV Djimat Seed yang dipilih berdasarkan jumlah penjualan paling banyak selama tahun 2023, dengan teknik *non-probability sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi pasar benih timun lokal di Aceh cukup besar, yakni untuk daerah Kabupaten Aceh Pidie, Aceh Tenggara, Aceh Subussalam, dan Aceh Tamiang. Hasil analisa SWOT menunjukkan bahwa strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan benih timun lokal CV Djimat Seed adalah melakukan promosi perusahaan CV Djimat Seed yang saat ini masih kurang maksimal, yang hanya melakukan program kunjungan pihak *sales* ke toko agen. Adapun strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh CV Djimat Seed adalah membuat promosi yang lebih intensif dengan cara membuat spanduk, brosur, memberikan *sampel* benih kepada petani, memberikan alat pertanian, membuat program diskon, dan memberikan testimoni, membuat percobaan perbandingan (*demplot*) produk benih, meminta perusahaan prinsipal untuk meningkatkan kualitas produk benih atau mencari produsen benih lain yang lebih baik mutu produknya, membuat sistem penanganan *komplain* untuk petani dan toko agen, dan mengadakan acara *farmer meeting* dan pemberian bantuan teknis kepada para petani.

## ABSTRACT

**Muhammad Adnan A'taillah. Marketing Strategy to Increase Sales of Local Cucumber Seeds CV Djimat Seed in Aceh Region. Supervised By Binsar Sihombing, S.E., M.Si And Dr. Ir. Jenny Elisabeth, MS**

As cucumber production in Aceh continues to increase, more companies are starting to sell cucumber seeds. One such company is CV Djimat Seed, a company specializing in selling horticultural plant seeds, including local cucumber seeds. CV Djimat Seed is facing challenges in its local cucumber seed sales volume, which it seeks to increase due to unmet sales targets. This research aims to determine CV Djimat Seed's local cucumber seed marketing strategy in Aceh. The research study covers market potential, developing marketing and promotional strategies to achieve sales targets. The research method is descriptive qualitative using a SWOT analysis. The data used are responses to questionnaires distributed directly to farmers. The total number of respondents obtained was 15 farmers in 5 districts, namely Pidie Jaya, Nagan Raya, North Aceh, Aceh Besar, and Aceh Bireun, as well as from 5 respondents who were owners of CV Djimat Seed agent shops who were selected based on the highest number of sales during 2023, using a non-probability sampling technique. The results of the study show that the market potential for local cucumber seeds in Aceh is quite large, namely for the districts of Aceh Pidie, Southeast Aceh, Aceh Subussalam, and Aceh Tamiang. The results of the SWOT analysis show that the marketing strategy to increase the sales volume of local cucumber seeds of CV Djimat Seed is to promote the company CV Djimat Seed which is currently still not optimal, which only carries out a program of sales visits to agent stores. The marketing strategies that can be carried out by CV Djimat Seed are to make more intensive promotions by making banners, brochures, providing seed samples to farmers, providing agricultural tools, creating discount programs, and providing testimonials, conducting comparative trials (demonstration plots) of seed products, asking principal companies to improve the quality of seed products or find other seed producers with better product quality, creating a complaint handling system for farmers and agent stores, and holding farmer meetings and providing technical assistance to farmers.