

## Strategi Pemasaran Benih Tanaman Hortikultura Di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera

Mohamad Mauludi Irwin, Sumarji, Ahsin Daroini

Magister Agribisnis, Program Pascasarjana, Universitas Islam Kediri, Kediri.  
Jalan Sersan Suharmaji No. 38 Kediri  
Email : [irwin\\_amm@yahoo.com](mailto:irwin_amm@yahoo.com)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dan menganalisis bauran pemasaran di PT.Wiranusa. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Penelitian dilaksanakan di PT Wiranusa di kelurahan Pare, kecamatan Pare Kabupaten Kediri Jawa Timur. Responden dalam penelitian ini adalah Owner PT Wira Nusa , Karyawan bagian Produksi dan Karyawan bagian Pemasaran. untuk reponden pelanggan yaitu salah satu pelanggan tetap dengan jumlah pembelian terbanyak, dan salah satu responden yang menjadi pelanggan untuk dikemas dan diberikan merk perusahaan sendiri. Analisis yang digunakan dalam penelitian yaitu SWOT dan *marketing mix*. Analisis SWOT yaitu sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strenghts, Weakness, Opportunities dan Threat* Sedangkan *marketing mix* merupakan paduan pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuan pemasarannya. Strategi yang seharusnya digunakan yaitu strategi S,O yang mana luas bidang koordinat paling luas yaitu: 1.Memperbanyak penemuan hasil penelitian benih unggul dari berbagai varietas pada masing-masing komoditas, 2. Memperluas, mengembangkan dan menjaga komitmen petani mitra, 3. Memenuhi target permintaan pasar dengan menambah jumlah kapasitas produksi. *Segmenting* pasar meliputi Distributor (R0), Dealer (R1), Agen (R2) dan Pengecer (R3) dengan pilihan kemasan maupun curah. *Targeting* meliputi seluruh petani sayuran di Indonesia menggunakan benih dari PT Wira Agro Nusa dan positioningnya yaitu Inovasi produk benih yang tiada henti dalam memproduksi benih unggul. Disarankan agar perusahaan membuat web yang mengintegrasikan informasi dan pemasaran dan Perusahaan agar meningkatkan asset pembiayaan agar dapat emenuhi kapasitas produksi yang diminta pasar.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Benih Tanaman Hortikultura, Analisis SWOT, *Marketing Mix*.

### Abstract

*This study analyzes to analyze the marketing strategy and analyze the marketing mix in PT .iranusa. This research uses descriptive quantitative method. The study was conducted at PT Wiranusa in Pare sub-district, Pare sub-district, Kediri Regency, East Java. The response in this study is the owner of PT Wira Nusa, Production employees and Marketing employees. for respondents, the customer is one of the regular customers with the highest number of purchases, and one of the respondents is a customer for packaging and is given his own company brand. The analysis used in this research is SWOT and marketing mix. SWOT analysis is a strategic planning method used to support Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats. While the marketing mix is the marketing mix used by a company in achieving its marketing objectives. The strategy used is the S, O strategy in which the broadest broad areas are: 1. Multiplying research results of superior seeds from each variety, 2. Expanding, developing and increasing the commitment of partner farmers, 3. targets Fulfilling market demand by adding the number of production needs. Market segmentation includes Distributors (R0), Dealers (R1), Agents (R2) and Retailers (R3) with a choice of packaging or bulk. Targeting includes vegetable farmers in Indonesia using seeds from PT Wira Agro Nusa and their positioning is the continuous innovation of seed products in producing superior seeds. Furthermore, the company creates a web that integrates information and marketing and the company in order to increase assets in order to meet the production capacity that increases the market.*

*Keywords: Marketing strategy, Horticultural Crop Seeds, SWOT Analysis, Marketing Mix.*

### Pendahuluan

Sektor pertanian menjadi dominan dalam struktur perekonomian di Indonesia disamping sektor industri dan perdagangan. Sebagai negara agraris, pembangunan sektor pertanian harus menjadi prioritas dari pembangunan negara dengan meningkatkan

pendapatan petani dan mensukseskan pemerataan pembangunan perdesaan serta memenangkan persaingan komoditas dalam pemenuhan pangsa pasar baik Nasional maupun internasional. Menurut Oktavia, dkk(2016) kontribusi sektor pertanian dilihat dari:

1. Struktur output yang dihasilkan sebesar 183.558.716,28 juta
2. Struktur nilai tambah bruto adalah 169.426.431,70 juta
3. Struktur pendapatan adalah 50.078.445,51 juta
4. Struktur tenaga kerja adalah 36.071.090 juta orang

Tanaman hortikultura sebagai salah satu subsektor pertanian handal yang sangat berkembang pesat di Jawa Timur. Harga sayuran dan buah-buahan juga bersifat fluktuatif tergantung dari permintaan dan penawaran pasar serta kuantitas dan kualitas produksi tanam dari berbagai wilayah di Jawa Timur. Komoditas tanaman buah-buahan dan sayuran semusim yang mengalami kenaikan produksi lebih dari 10 persen pada tahun 2017 dimulaidari kenaikan terbesar adalah lobak sebesar 282,35%, petersai/sawi 39,10%, cabai rawit 29,99%, terung 28,11%, labu siam 25,54%, kangkung 20,87%, ketimun 19,72%, dan kacang panjang 15,90% (BPS, 2017b).

Potensi pengembangan sarana produksi agribisnis hortikultura di Jawa timur sangat besar berdasarkan kondisi geografis yang subur dan padat penduduk dengan laju pertumbuhan 5,6% pertahun (BPS, 2017a), sehingga peluang tersebut dilirik oleh beberapa perusahaan yang bergerak di bidang sarana produksi pertanian seperti benih hortikultura yang saat ini cukup berkembang pesat. Hal ini seiring dengan tren konsumsi sayuran masyarakat Indonesia sebesar 94,8% (Hermina & S, 2016) dengan tingkat konsumsi 95 kkal/kapita/hari (Aswatini, dkk., 2008). Hal tersebut menandakan terdapat banyak peluang bagi para produsen agribisnis khususnya sayuran untuk mengembangkan usahanya dalam rangka memenuhi permintaan akan sayuran.

Penyusunan strategi yang tepat mestilah dilakukan analisis terhadap aspek internal yang meliputi, kelemahan dan kekuatan dan aspek eksternal yang meliputi, peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang akan dilakukan. Analisa lingkungan internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor faktor keunggulan strategis perusahaan untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahannya, sehingga penyusunan strategi dapat dimanfaatkan secara efektif. Kondisi lingkungan eksternal yang tidak pasti mengharuskan perusahaan menyusun strategi yang tepat di dalam memasarkan produk perusahaan karena lingkungan eksternal tersebut sebagian besar tidak dapat

dikendalikan. Hal ini yang melatarbelakangi penelitian ilmiah ini dengan judul: "Strategi Pemasaran Benih Hortikultura Jenis Sayuran Pada PT. Wira Agro Nusantara Sejahtera Di Kabupaten Kediri".

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan secara deskriptif kuantitatif. Peneliti mengambil metode ini karena menurut peneliti permasalahan yang akan dibahas yakni mendeskripsikan Strategi Pemasaran Benih pada PT. Wiranusa yang berkedudukan di Kelurahan Pare Kecamatan Pare Kabupaten Kediri Provinsi Jawa TImur.

Penelitian ini hanya dalam ruang lingkup bidang pemasaran yang khususnya pada pemasaran hasil produksi benih sayuran, menganalisis faktor – faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada agribisnis benih sayuran pada skala Regional maupun nasional, merumuskan alternatif prioritas strategi pemasaran benih sayuran dalam skala regional dan nasional dan jika memungkinkan dalam skala internasional. Analisis SWOT yaitu sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities* dan *Threats* Sedangkan *marketing mix* merupakan paduan pemasaran yang digunakan oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuan pemasarannya

### Hasil Dan Pembahasan

PT. Wira Agro Nusantara Sejahtera terletak di jalan papaya nomor 03, Lamong, kelurahan Pare, Kecamatan Pare, Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur pada titik koordinat -7.7665819, 112.2028566. Selain terkenal sebagai "Kampung Inggris" kelurahan pare telah berdiri berbagai agroindustri yang bergerak dibidang bioteknologi (benih tanaman).

### Deskripsi Variabel Penelitian

Variabel Penelitian	Keterangan
Strength	Kekuatan Perusahaan
Weakness	Kelemahan Perusahaan
Opportunity	Kesempatan bersaing perusahaan
Treath	Ancaman bersaing perusahaan
Product	Produk yang dijual
Price	Harga yang ditawarkan/diminta
Place	Tempat perusahaan, tempat promosi, tempat pemasaran
Promotion	Pemasaran produk
Segmenting	Segementasi pasar
Targeting	Target pemasaran
Positioning	Tindakan merancang produk

**Marketing Mix**

<i>Segmenting</i>	<i>Targeting</i>	<i>Positioning</i>
Distributor (R0)	<i>Differentiated targeting strategy</i>	Produk benih dari PT Wira Agro Nusa
Produk Kemasan Dealer (R1)	Di Indonesia petani	memposisikan dirinya sebagai produk benih yang kekinian dengan hasil riset dan inovasi yang mampu mengantarkan menjadi benih unggul
Produk Kemasan Agen (R2)	petani tanaman hortikultura membutuhkan benih yang unggul dan tahan terhadap segala gangguan OPT.	
Produk curah Pengecer (R3)	Sehingga PT Wira Agro Nusa memberikan benih yang unggul disetiap varietas yang ditawarkan kepada petani di seluruh Indonesia	

**Kekuatan**

Riset dan pengembangan produk terbaru berdasarkan pengalaman owner  
Keragaman benih komoditas diproduksi dengan indukan benih banyak  
Lokasi perusahaan strategis  
Relasi kemitraan dan pasar yang sudah terbentuk oleh owner

**Kelemahan**

Keterbatasan dalam keterampilan dan kapasitas sumberdaya manusia  
Kapasitas produksi belum dapat memenuhi permintaan pelanggan  
Pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi petani mitra masih kurang optimal  
Manajemen keuangan masih lemah  
Sistem administrasi perusahaan belum rapi

**Peluang**

Tren gaya hidup sehat masyarakat dengan mengkonsumsi sayuran gaya hidup saat ini  
Potensi areal tanam masih sangat luas  
Tingginya permintaan pasar akan benih sayuran  
Kepemimpinan pasar yang strategis

**Ancaman**

Munculnya pesaing baru dengan harga lebih murah (penetration pricing)

Beralihnya petani mitra ke perusahaan lain dengan kompensasi yang lebih tinggi  
Regulasi pemerintah yang berdampak pada peningkatan biaya produksi  
Peningkatan harga sarana produksi lain (pupuk, upah tenaga kerja dan alsintan)  
Keberlanjutan profesi petani di usia muda disertai alih fungsi lahan

**Strategi**

Strategi S,O yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan kesempatan yang ada.

a. Memperbanyak penemuan hasil penelitian benih unggul dari berbagai varietas pada masing-masing komoditas  
*Riset and development (R&D)* menjadi divisi yang memegang peran dalam jati diri suatu perusahaan. Suatu perusahaan akan memiliki citra seiring dengan produk yang dikembangkan saat ini dan nanti, termasuk dalam hal produksi benih unggul dari varietas tanaman hortikultura (kangkung, sawi, pare, kacang panjang) serta tanaman estetika (bunga pacar air). Sehingga dengan penemuan terbaru diharapkan dapat mengatasi masalah yang sebelumnya menjadi kendala petani produsen sayuran maupun petani mitra.

b. Memperluas, mengembangkan dan menjaga komitmen petani mitra  
Seperti yang telah kita pahami bahwasanya saat ini negara kita Indonesia sedang darurat pertanian, hal ini disebabkan oleh semakin sempitnya lahan pertanian akibat alih fungsi lahan, ketatnya persaingan dibidang pertanian, serta sulitnya mencari petani muda (regenerasi) sebagai penerus "pahlawan pangan nasional". Dengan upaya memperluas dimaksudkan agar banyak petani mitra yang setia setiap saat untuk mengembangbiakkan benih untuk kemudian hasilnya disetorkan kembali ke PT Wiranusa.

Selanjutnya dilakukan pengembangan wilayah tanam petani mitra agar kuantitas produk benih yang dihasilkan dapat meningkat. Menjaga komitmen petani mitra dengan berbagai reward yang akan diberikan apabila petani memiliki loyalitas dan komitmen tinggi terhadap perusahaan serta tidak berganti perusahaan mitra. Hal ini penting terkait ancaman (*treaths*) dari perusahaan pesaing apabila memberikan penawaran yang lebih menggiurkan.

c. Memenuhi target permintaan pasar dan menambah jumlah kapasitas produksi  
Disela kesibukan dalam menata tujuan utama perusahaan, memenuhi target pasar merupakan cerminan keberhasilan untuk masa mendatang. Kapasitas produksi harus ditingkatkan dengan menambah relasi petani mitra baru serta menjaga (*maintenance*) petani

mitra lama agar dapat memproduksi benih sesuai standart perusahaan. Selain dari segi kapasitas jumlah, kualitas budidaya pengembangbiakan juga perlu diperhatikan dengan mengadakan pertemuan rutin evaluasi pasca panen.

#### **Keterbatasan Penelitian**

Peneliti hanya menggunakan analisis SWOT saja, sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan QSPM

Analisis dilakukan dengan pendekatan kuantitatif deskriptif, sehingga untuk mendalami permasalahan dilapang lebih mendalam sangat diperlukan penelitian deskriptif kualitatif.

#### **Kesimpulan**

1. Strategi yang seharusnya digunakan yaitu strategi S,O yang mana luas bidang koordinat paling luas yaitu:
  - a. Memperbanyak penemuan hasil penelitian benih unggul dari berbagai varietas pada masing-masing komoditas
  - b. Memperluas, mengembangkan dan menjaga komitmen petani mitra
  - c. Memenuhi target permintaan pasar dengan menambah jumlah kapasitas produksi
2. *Segmenting* pasar meliputi Distributor (R0), Dealer (R1), Agen (R2) dan Pengecer (R3) dengan pilihan kemasan maupun curah. *Targeting* meliputi seluruh petani sayuran di Indonesia menggunakan benih dari PT Wira Agro Nusa dan positioningnya yaitu Inovasi produk benih yang tiada henti dalam memproduksi benih unggul.

#### **Saran**

1. Disarankan agar perusahaan membuat web yang mengintegrasikan informasi dan pemasaran
2. Perusahaan agar meningkatkan asset pembiayaan agar dapat ememnuhi kapasitas produksi yang diminta pasar

#### **Daftar Pustaka**

Adiyoga, W. 1999. Pola Pertumbuhan Produksi Beberapa Jenis Sayuran di Indonesia.

*Jurnal Hortikultura* 9(2): 258-265

Alma, Buchari. 2012. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta

Anshori, D. Jeung Kurniawan K. (2005). Bahasa jurnalistik. Bandung: pusat studi literasi

Assauri, S. (2005), "Manajemen Produksi dan Operasi", Jakarta : Lembaga Penerbit FEUI

Anggadini, S. D. (2013). Analisis Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer dalam Proses Pengambilan Keputusan. *Majalah Ilmiah Unikom*, 11(2), 176–187.

Aswatini, Noveria, M., & Fitranita. (2008). Konsumsi Sayur dan Buah di Masyarakat dalam Konteks Pemenuhan Gizi Seimbang. *Jurnal Kependudukan Indonesia*, III(2), 97–119.

BPS. (2017a). *Jumlah Penduduk dan Laju Pertumbuhan Penduduk Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Jawa Timur, 2010, 2016 dan 2017*. Surabaya.

BPS. (2017b). *Statistik Hortikultura Provinsi Jawa Timur 2017*. BPS Provinsi Jawa Timur. Surabaya.

Budiati, I. (2014). Impikasi Minat Siswa Dalam Pengelolaan Pertanian Terhadap Keberlanjutan Minat Bertani di Wilayah Kecamatan Parongpong. *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 23(2).

Chendana, S. (2013). Rancangan Sistem Informasi Manajemen Sediaan di CV Multi Jaya Palu, Sulawesi Tengah. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 5(1), 1–12.

Gunawan, & Rinawiyanti, E. D. (2013). Perbaikan Sistem Informasi Manajemen Dan Struktur Organisasi Pada PT . X Victor Agil Lukito. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 2(1), 1–17.

Hermina, & S, P. (2016). Gambaran Konsumsi Sayur dan Buah Penduduk Indonesia dalam Konteks Gizi Seimbang: Analisis Lanjut Survei Konsumsi Makanan Individu (SKMI) 2014. *Buletin Penelitian Kesehatan*, 44(3), 4–10.

Kaleb, B. J., Lengkong, V. P. ., & Tanoreh, R. N. (2019). Penerapan Sistem Informasi Manajemen Dan Pengawasannya Di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1), 781–790.

Nuryanti, S., & Swastika, D. K. . (2011). PERAN KELOMPOK TANI DALAM PENERAPAN TEKNOLOGI PERTANIAN. *Pusat Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian*, (70), 115–128.

Oktavia, H., Hanani, N., & Suhartini, S. (2016). Peran Sektor Pertanian dalam Pembangunan Ekonomi di Provinsi Jawa Timur (Pendekatan Input-Output). *Habitat*, 27(2), 72–84. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2016.027.2.9>

- Susilowati, S. H. (2016). Farmers Aging Phenomenon and Reduction in Young Labor: Its Implication for Agricultural Development. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 34(1), 35–55.
- Werembinan, C. S., Pakasi, C. B. ., & Pangemanan, L. R. J. (2018). Persepsi Generasi Muda Terhadap Kegiatan Pertanian di Kelurahan Buha Kecamatan Mapanget Kota Manado. *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 14(September), 123–130.
- Yunus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. Penerbit ANIX