

# **BAB 1 PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Praktek Kerja Lapang merupakan salah satu pengembangan mental etika bagi mahasiswa untuk mengembangkan teori yang sesuai dengan keadaan lapang terutama keahlian dibidang yang ditekuninya. Praktek kerja lapang ini dilaksanakan sesuai Kurikulum Program Diploma IV Produksi Pertanian bidang Teknologi Produksi Tanaman Pangan dengan maksud agar mahasiswa memperoleh keterampilan, intelektual, manajerial dan sosial pada dunia usaha dan industri serta instansi.

Kebun Benih Palawija Tasnan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang tanaman pangan (palawija) serta hortikultura. Pemilihan Kebun Benih Palawija Tasnan sebagai tempat praktik kerja lapang karena ingin mengetahui bagaimana teknis, cara kerja, peran dan kontribusi nyata dari instansi di lingkup Dinas pada bidang pertanian terdapat kesesuaian antara bidang ilmu yang ditekuni mahasiswa dengan perusahaan. Perusahaan ini menerapkan teknologi pemuliaan tanaman dengan menggabungkan penelitian lapangan dan laboratorium, sehingga mampu menghasilkan benih yang berkualitas dan menghasilkan bibit unggul yang meningkatkan hasil pertanian secara signifikan melalui proses seleksi tanaman. Hal ini berkaitan dengan bidang ilmu yang ditekuni mahasiswa yaitu teknologi produksi tanaman pangan. Tanaman pangan yang yang dikembangkan yakni tanaman palawija yang meliputi padi, jagung, kedelai, kacang tanah.

Pemasaran adalah segala usaha yang diutamakan atau diperlunya agar barang-barang hasil produksi dimungkinkannya mengalir secara lancar ke sekitar konsumsi. Pemasaran adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia (Stanton J., n.d). Pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau badan usaha untuk mengenalkan produknya ke konsumen untuk kebutuhan pasar demi keberlanjutan dari perusahaan dan mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan sendiri.

Permasalahan yang timbul akibat kurang tepatnya pemasaran yang dilakukan juga mengakibatkan banyak masalah yang terjadi bagi perusahaan, tidak sedikit perusahaan yang mengalami kebangkrutan karena hal ini. Dalam segi pemasaran, produsen harus memikirkan strategi pemasaran yang sesuai dengan produk dan kondisi pasar saat ini sehingga mampu bersaing dengan para kompetitor lainnya dan mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

Apabila peningkatan produksi masih dibawah laju permintaan menyebabkan terjadinya kesenjangan antara penawaran dan permintaan yang semakin besar. Berarti harga suatu produk akan terus meningkat, sehingga bagi produsen merupakan prospek yang cukup cerah (Sudiyono, 2004).

Adapun tujuan dari pemasaran itu sendiri adalah untuk memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen melalui pertukaran. Menurut Kotler (1997), pemasaran terjadi ketika orang memutuskan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan lewat pertukaran. Pertukaran adalah tindakan memperoleh obyek yang didambakan dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai penggantinya. Agar terjadi suatu pertukaran, beberapa kondisi harus dipenuhi, yaitu :

1. Paling sedikit harus ada dua pihak yang berpartisipasi dan masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang bernilai bagi pihak lain.
2. Setiap pihak juga harus ingin berdagang dengan pihak lain dan masing-masing harus bebas untuk menerima atau menolak tawaran pihak lain.
3. Kedua belah pihak harus berkomunikasi dan menyerahkan barang.

Fungsi-fungsi tataniaga adalah seluruh proses penyampaian barang-barang dan jasa-jasa dari sektor produsen ke sektor konsumen dimana setiap fungsi diperankan oleh masing-masing lembaga tataniaga. Setiap fungsi yang ada dianalisa untuk mengetahui pentingnya serta peranan fungsi tersebut di dalam proses penyampaian barang dan jasa dari sektor produksi sampai ke tangan konsumen akhir (Sihombing, 2010).

Dalam mekanisme pasar pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran adalah produsen, pedagang atau lembaga-lembaga perantara dan konsumen yang masing-masing pihak berusaha untuk mendapatkan hasil yang optimal dalam proses pertukaran sesuai dengan tujuan (Syedfuddin, 1982). Lembaga-lembaga yang terlibat adalah : 1. Produsen, yaitu petani yang menghasilkan suatu produk pertanian. 2. Pedagang pengumpul, yaitu pedagang yang mengumpulkan barang-barang hasil pertanian besar kepada pedagang lain. 3. Pedagang besar, yaitu pedagang yang membeli hasil pertanian dari pedagang pengumpul dari produsen, serta serta menjual kembali kepada pengecer dan pedagang lain. 4. Pedagang pengecer, yaitu pedagang yang menjual barang kepada konsumen dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. 5. Konsumen, yaitu pembeli atau pemakai yang mengkonsumsi suatu hasil produksi pertanian.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Tujuan umum kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu:

1. Menambah pengetahuan dan mengasah keterampilan tentang produksi benih mulai dari teknik budidaya hingga pasca panen sesuai standarisasi pembenihan yang berlaku.
2. Melatih keterampilan dan melakukan pengembangan ilmu yang didapat pada jurusan yang diambil selama proses perkuliahan.
3. Melatih diri dalam dunia kerja sebelum memulai pekerjaan yang sesungguhnya.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

Tujuan khusus kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yaitu :

1. Mampu meningkatkan keterampilan dalam teknik pemasaran benih.
2. Mampu menganalisa peluang pemasaran di KB Palawija Tasnan.
3. Memahami proses pemasaran dan persaingan produk di KB Palawija Tasnan

### 1.2.3 Manfaat

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Mahasiswa dapat menerapkan teori yang sudah didapatkan selama proses kuliah di lapang, sehingga dapat mengerti secara langsung dalam penerapannya.
  - b. Mahasiswa memperoleh pengalaman kerja secara langsung mengenai teknik ubinan hasil potensi benih tanaman padi dengan varietas Cilosari.
  - c. Mahasiswa menjadi terampil dalam menganalisa usaha tani pada benih tanaman padi dengan varietas Cilosari.
2. Bagi Instansi
  - a. Sebagai sarana untuk menjalin dan membiina kerjasama yang baik antara Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso dengan Politeknik Negeri Jember.
  - b. Memperluas Informasi mengenai inovasi dan teknologi yang berada di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso.

### 1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi kerja praktek lapang (PKL) mahasiswa program studi Teknologi Produksi Tanaman Pangan, Jurusan Pertanian, Politeknik Negeri Jember dilaksanakan di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso selama 825 jam. Pelaksanaan Praktek Kerja Lapang (PKL) dilaksanakan pada 01 Oktober 2021 – 20 Januari 2022.

### 1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan Praktek Kerja Lapang (PKL) di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso sebagai berikut :

#### 1.4.1 Observasi

Mahasiswa terjun ke lapang untuk melihat dan pengenalan lokasi, staff dan pekerja serta pengenalan kepada pembimbing lapang yang berada di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso.

#### 1.4.2 Praktek Lapang

Mahasiswa mampu melakukan kegiatan lapang sendiri mulai dari teknik budidaya hingga pengelolaan pasca panen dengan bimbingan dari pembimbing lapang.

#### 1.4.3 Penulisan Kegiatan Harian

Penulisan kegiatan harian dilakukan dengan mengisi buku laporan harian selama kegiatan berlangsung di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso. Penulisan laporan harian dilakukan setiap hari kerja dimulai tanggal 1 Oktober 2021 sampai dengan 31 Januari 2022.

#### 1.4.4 Wawancara dan Diskusi

Kegiatan tanya jawab yang dilakukan oleh mahasiswa pkl kepada pembimbing guna mendapatkan dan mengumpulkan informasi data dengan sebanyak-banyaknya dengan cara diskusi yang dilaksanakan setiap 1 minggu sekali.

#### 1.4.5 Dokumentasi

Mahasiswa mengabadikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan secara langsung guna untuk mengumpulkan sumber sekunder sebagai data pendukung bukti telah mengikuti dan melaksanakan semua kegiatan di Kebun Benih Palawija Tasnan Bondowoso.

#### 1.4.6 Studi Pustaka

Mahasiswa mengumpulkan data sekunder dan data literatur pendukung melalui perpustakaan dan informasi yang terkait. Merujuk pada artikel hasil penelitian jurnal dan media.