

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi vokasi yang berfokus pada keahlian yang dibutuhkan di industri tertentu. Sistem pelatihan yang digunakan berdasarkan pada peningkatan manusia melalui pengetahuan dan keterampilan dasar yang kuat. Sejalan dengan tuntutan peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang handal, diperlukan pendidikan akademik yang berkualitas dan tepat guna di Politeknik Negeri Jember. Salah satu program pelatihan akademik adalah magang.

Magang adalah pembelajaran di lapangan, yang bertujuan untuk mendemonstrasikan dan mengembangkan keterampilan mahasiswa dalam kehidupan kerja nyata. Pembelajaran ini berlangsung melalui hubungan yang intensif antara peserta program magang dan perusahaan. Mahasiswa memasuki kehidupan profesional harus mempersiapkan diri sebaik mungkin dan tidak hanya terjebak dalam kompetisi disiplin perguruan tinggi. Di sisi lain, mahasiswa juga dituntut untuk memiliki pengalaman, pengetahuan dan pemahaman tentang dunia kerja. Tujuan magang adalah untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di kampus pada dunia kerja sektor pertanian. Para mahasiswa memperoleh keterampilan khusus untuk pengolahan pasca panen benih hortikultura baik perorangan maupun berkelompok. Pengolahan pasca panen tersebut dimulai dari *processing*, laboratorium pengujian, pengemasan benih dan *marketing*.

Kegiatan magang dilaksanakan kurang lebih 900 jam atau setara dengan 20 SKS yang terbagi menjadi 100 jam kegiatan pra magang, 700 jam Magang di perusahaan dan 100 jam pasca magang. Lokasi magang dilaksanakan di perusahaan benih PT Wira Agro Nusantara Sejahtera yang beralamat di Jl. Pepaya no, 3B Dusun Pulosari, Kel. Pare, Kec. Pare, Kab. Kediri, Prov. Jawa Timur.

PT Wira Agro Nusantara Sejahtera (WIRANUSA) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perbenihan khususnya benih hortikultura. Salah satu komoditas yang di produksi adalah Jagung Manis Manis (*Zea mays saccharata* L.). Benih jagung manis di produksi oleh PT WIRANUSA dan memiliki surat layak edar terdiri dari beberapa varietas seperti RS 01 (Hibrida F1) dan RS 311 (Komposit). Dalam perkuliahan mahasiswa telah mendapatkan pengolahan pasca panen benih hortikultura baik mulai dari penerimaan bahan baku sampai pemasaran.

Di era globalisasi persaingan antar pelaku ekonomi tentu akan semakin tajam, namun persaingan dalam pemasaran juga akan semakin ketat. Persaingan yang sangat ketat dan sengit ini menuntut setiap bisnis untuk lebih memperhatikan salah satu aspek terpenting dalam menjalankan bisnis, yaitu “marketing” atau “pemasaran”. Bangkitnya pertanian dan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan pangan dan hortikultura turut membuka peluang usaha yang lebih luas terkait dengan produksi dan pemasaran berbagai benih tanaman. Saat ini, perusahaan benih Indonesia membutuhkan regulasi yang dapat mendukung pengembangan bisnis hortikultura ke depannya.

Pemasaran merupakan semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen secara efisien. Dalam pemasaran terjadi suatu aliran barang dari produsen ke konsumen dengan melibatkan perantara pemasaran. Lembaga pemasaran memegang peranan yang penting dalam menentukan saluran pemasaran. Kegiatan pemasaran yang baik harus dilandasi dengan fungsi pemasaran yang meliputi: fungsi fisik, fungsi pertukaran, dan fungsi fasilitas serta dengan adanya konsep inti pemasaran yaitu kebutuhan, keinginan, dan permintaan konsumen yang dilengkapi dengan adanya daya beli konsumen tersebut. Dalam sebuah kegiatan pemasaran tentunya diperlukan sebuah strategi pemasaran agar tercapainya tujuan dari sebuah perusahaan maka dari itu perlunya suatu perusahaan menetapkan strategi pemasaran. Pemasaran yang efisien merupakan tujuan akhir yang ingin dicapai dalam sistem pemasaran, dimana sistem pemasaran dapat memberikan kepuasan kepada semua pihak yang terlibat dalam pemasaran. Pemasaran yang efisien, apabila tercipta keadaan

dimana pihak produsen, lembaga pemasaran dan konsumen memperoleh kepuasan dengan adanya aktivitas pemasaran tersebut. Pemasaran di PT WIRANUSA memiliki peran penting disebabkan oleh produk yang dihasilkan perusahaan ini masih tergolong baru. Banyak masyarakat yang belum mengetahui khususnya untuk produk benih tanaman jagung manis.

Dari uraian diatas diketahui bahwa kegiatan pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting dalam usaha perbenihan. Oleh karena itu melalui kegiatan magang ini, diharapkan mahasiswa mampu memahami terkait pemasaran benih jagung manis di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera (WIRANUSA). Dengan demikian nantinya mahasiswa diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu yang telah didapat tersebut dilapangan atau disuatu saat nanti.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Magang**

Tujuan dari pelaksanaan Magang meliputi tujuan umum dan tujuan khusus serta manfaat yang dijabarkan sebagai berikut :

### **1.2.1 Tujuan Umum Magang**

Adapun tujuan umum dalam pelaksanaan Magang di PT WIRANUSA adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan wawasan dan pengetahuan mahasiswa terhadap aspek-aspek pengetahuan selain dari pendidikan yang didapat dari perkuliahan.
- b. Melatih sikap kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan (*gap*) pada perusahaan atau lingkungan kerja.
- c. Meningkatkan wawasan dan pengetahuan mahasiswa memahami kegiatan di perusahaan.
- d. Mampu untuk mengkorelasi antara pengetahuan akademik dengan pengetahuan praktis, serta mampu menghimpun data mengenai suatu kajian pokok dalam bidang keahliannya.
- e. Melatih mahasiswa untuk membandingkan ilmu yang diperoleh selama proses perkuliahan dengan pelaksanaan Magang.
- f. Melatih mahasiswa mengerjakan pekerjaan lapang dan sekaligus melakukan serangkaian keterampilan yang sesuai dengan bidang keahliannya.

### 1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Selain tujuan umum diadakannya kegiatan magang ini, terdapat juga beberapa tujuan khusus antara lain :

- a. Menjelaskan dan mempraktikkan kegiatan pemasaran benih jagung manis di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.
- b. Menjelaskan dan mempraktikkan *Planning* (Perencanaan), *Organizing* (Pengorganisasian), *Actuating* (Pengarahan), *Controlling* (Pengontrolan) dan *marketing mix* (4P) *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi) pada benih jagung manis di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.
- c. Mengidentifikasi permasalahan yang timbul pada pemasaran benih jagung manis di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.
- d. Memberikan solusi terhadap permasalahan yang timbul pada pemasaran benih jagung manis di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.

### 1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat dari pelaksanaan Magang, antara lain :

- a. Manfaat bagi Mahasiswa
  1. Memperoleh pengetahuan mengenai kegiatan pemasaran dan memperoleh pengalaman kerja di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.
  2. Mampu mengidentifikasi permasalahan dan menganalisa permasalahan serta memberikan solusi bagi perusahaan khususnya bagian pemasaran di PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.
- b. Manfaat bagi Institusi Perguruan Tinggi
  1. Institusi bisa menjalin relasi dan mengimplementasikan tri dharma perguruan tinggi dengan dunia industri sehingga terjalin komunikasi dan kerja sama yang baik dan efektif.
  2. Memberikan pembelajaran kepada mahasiswa secara nyata dengan kondisi perusahaan sesungguhnya.
- c. Manfaat bagi Perusahaan
  1. Mendapatkan profil calon pekerja yang siap kerja dan terampil sesuai dengan bidang yang diminati.

2. Mendapatkan alternatif solusi-solusi dari beberapa permasalahan lapangan untuk kemajuan perusahaan khususnya PT Wira Agro Nusantara Sejahtera.

### **1.3 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Magang**

Kegiatan Magang di laksanakan di PT WIRANUSA, Jl. Pepaya No. 03B, Kel. Pare, Kab Kediri sebagai kantor utama dalam menjalankan kegiatan operasional, kegiatan *Processing* dan lahan *Research and Development (R&D)*, Pengujian, Pengemasan benih *Finish Goods* dan *Marketing*.

Kegiatan tersebut dilaksanakan selama 900 jam (20 SKS) yang terbagi menjadi 100 jam kegiatan pra Magang, 700 jam Magang di perusahaan dan 100 jam pasca Magang. Mengikuti jam kerja efektif R&D yang dimulai jam 06.00-11.00 WIB, kantor utama (kegiatan *processing*, tempat pengujian dan pengemasan benih) dimulai jam 07.00-12.00 dan 13.00-15.00 WIB.

### **1.4 Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan dalam kegiatan Magang untuk mencapai tujuan umum dan tujuan khusus adalah sebagai berikut :

#### **a. Metode Magang**

Mahasiswa melaksanakan kegiatan Magang secara langsung di lokasi perusahaan bersama para karyawan sesuai jadwal kerja yang telah diberlakukan.

#### **b. Metode Wawancara**

Mahasiswa melakukan wawancara secara langsung kepada karyawan yang sesuai dengan bidangnya untuk mendukung proses penulisan laporan Magang.

#### **c. Metode Studi Pustaka**

Mahasiswa melakukan pengumpulan data dilapangan, mempelajari dan menelaah informasi melalui dokumen secara tertulis maupun dari literatur buku yang nantinya dapat digunakan untuk mendukung proses penulisan laporan Magang.

#### d. Metode Dokumentasi

Mahasiswa mengabadikan data pendukung berupa gambar (foto) dan data tertulis sebagai penguat laporan Magang.