

## RINGKASAN

**Peran *Marketing Support* Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk PT. Benih Citra Asia di Kabupaten Jember**, Doni Gilang Saputra, NIM D31222853, Tahun 2025, 53 Halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Study Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Estin Roso Pristi waningsih, S.ST., M.Tr.P. (Pembimbing).

Program Magang merupakan kegiatan yang memberikan pengalaman awal untuk membangun jatidiri pendidik, meningkatkan kompetensi akademik kependidikan dan bidang studi, meningkatkan serta mengembangkan kemampuan mahasiswa, mengembangkan perangkat pembelajaran dan kecakapan dalam membangun bidang keahlian pendidikan. Magang merupakan kegiatan akademis dan praktis yang lebih memfokuskan pada bidang manajerial dan pembelajaran di sekolah.

Pelaksanaan Magang Mahasiswa pada Program Studi Manajemen Agribisnis dilaksanakan pada semester VI yang dilaksanakan pada Tanggal 01 Maret sampai 30 Juni dengan total waktu 968 jam kerja atau setara 4 bulan dengan (20 SKS), yang terdiri dari 100 jam kegiatan pra magang, 768 jam kegiatan magang, dan 100 jam kegiatan pasca magang. Lokasi pelaksanaan magang berada di PT. Benih Citra Asia Kabupaten Jember Jawa Timur, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pertanian, khususnya pada industri benih tanaman pangan dan hortikultura.

Tim *Marketing Support* PT. Benih Citra Asia di Kabupaten Jember berperan sebagai pendukung utama dalam setiap aspek aktivitas pemasaran produk benih “Bintang Asia”, yang bertujuan untuk meningkatkan efektivitas promosi dan distribusi dalam mencapai peningkatan penjualan dan penguatan *brand awareness*. Tugas mereka meliputi perencanaan materi promosi, mulai dari brosur cetak hingga video digital, yang didasarkan pada kebutuhan pasar dan data akurat dari tim R&D, lalu didistribusikan secara sistematis kepada petani dan toko pertanian. Selain itu, mereka aktif terlibat dalam berbagai kegiatan acara lapangan, seperti kunjungan Demplot yang mendemonstrasikan keunggulan benih secara langsung, Temu Lapang yang mengedukasi petani, *Study Banding* ke lokasi budidaya sukses, *Farmers Field Day* (FFD) sebagai acara pemasaran berskala besar, Klinik Benih

untuk konsultasi teknis, pameran produk untuk visibilitas, hingga Kunjungan Lahan Petani untuk pendekatan personal. Tim ini juga bertanggung jawab atas komunikasi dan edukasi langsung kepada petani, bertindak sebagai jembatan informasi untuk memastikan pemahaman produk dan memberikan solusi atas masalah pertanian, sekaligus mengumpulkan umpan balik pasar yang berharga. Mereka turut berkontribusi dalam saluran distribusi langsung, memastikan ketersediaan fisik benih di kios dan pengantaran langsung kepada petani, terutama setelah acara promosi. Pemanfaatan data dan umpan balik pasar yang sistematis dari survei dan observasi lapangan menjadi dasar strategis bagi perusahaan untuk menyesuaikan pendekatan pemasaran dan memastikan produk “Bintang Asia” tetap relevan dan kompetitif di Jember. Seluruh upaya terpadu ini secara langsung maupun tidak langsung berkontribusi pada peningkatan volume penjualan dan penguatan citra merek di kalangan petani lokal.