

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan vokasional, yaitu suatu program pendidikan yang mengarahkan proses belajar mengajar pada tingkat keahlian dan mampu melaksanakan serta mengembangkan standar-standar keahlian secara spesifik yang dibutuhkan sektor industri. Magang merupakan program yang diwajibkan untuk semua mahasiswa aktif Politeknik Negeri Jember baik Program Diploma III maupun Diploma IV dengan beban 20 SKS. Kegiatan tersebut wajib diikuti oleh setiap mahasiswa sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Terapan Pertanian (S.Tr.P) di Politeknik Negeri Jember.

Magang tersebut merupakan kegiatan wajib, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa tidak hanya di bidang keilmuan secara teori namun juga dalam praktek kerja nyata di lapang sesuai bidangnya. Kegiatan mahasiswa diharapkan dapat mengaplikasikan teori yang didapat di perkuliahan dengan magang yang sesungguhnya dengan bidangnya. PT. Syngenta Indonesia merupakan perusahaan agrikultur yang menyediakan input penting bagi petani untuk meningkatkan produktivitas dan keamanan pangan yang bergerak dalam bidang pertanian, yang berfokus terutama menyediakan solusi inovatif untuk perlindungan tanaman (pestisida, fungisida, herbisida, perlakuan benih) dan benih unggul (terutama jagung hibrida), serta mendukung ketahanan pangan melalui riset, pengembangan, dan edukasi petani di Indonesia. Hal ini ditetapkan sebagai tempat untuk melakukan kegiatan magang yang berlokasi Regional Sales Area East Java Nusra PT. Syngenta Indonesia, di Jalan Pondok Blimbing Indah, Blok C1 No 13-14, Kelurahan Polowijen, Kecamatan Blimbing, Kota Malang Penempatan : Commercial East Java. Pemilihan PT. Syngenta Indonesia sebagai tempat magang adalah sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan Pertanian (S.Tr.P) di Program Studi Manajemen Agroindustri Jurusan Manajemen Agribisnis.

Pemasaran atau “*marketing*” merupakan kegiatan yang bertujuan memperlancar arus barang ataupun 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 yakni meliputi: fungsi fisik, fungsi pertukaran, dan fungsi fasilitas serta dengan adanya konsep inti pemasaran yaitu kebutuhan, keinginan, dan permintaan konsumen yang di lengkapi dengan adanya daya beli konsumen tersebut. Di dalam sebuah kegiatan pemasaran tentunya diperlukan sebuah strategi pemasaran agar tercapainya tujuan dari sebuah perusahaan, maka dari itu perlunya suatu perusahaan menetapkan strategi pemasaran.

PT. Syngenta Indonesia yang merupakan perusahaan agribisnis terkemuka yang fokus di pemasaran dan inovasi solusi pertanian, termasuk benih yang bermutu, produk perlindungan tanaman atau yang biasa disebut pestisida, dan teknologi digital untuk petani, kegiatan lapangan seperti expo yang menyertai pemaparan mengenai aplikasi peTani Apps guna meningkatkan produktivitas, sekolah lapaNK, *Farmer Group Discussion (FGD)*. Strategi pemasaran utama PT. Syngenta Indonesia yaitu, demonstrasi atau peluncuran, edukasi melalui learning center, kemitraan petani, digitalisasi pertanian, penekanan pada manfaat ganda.

Pada tahun 2024 tanggal 27 Februari di Lamongan, Jawa Timur, PT. Syngenta Indonesia meluncurkan benih jagung varietas NK212s PENDEKAR SAKTI merupakan benih jagung hibrida yang memiliki keunggulan mampu beradaptasi di lahan tegalan (tahan hujan), benih ini dikenal dengan hasil yang tinggi, tongkol yang besar, memiliki batang yang kokoh sehingga tahan rebah, pertumbuhan awal yang menarik.

Berdasarkan hal tersebut, mahasiswa memilih “PENERAPAN *GREEN MARKETING* PADA PRODUK BENIH JAGUNG HYBRIDA NK212s PENDEKAR SAKTI PADA REGION SALES EAST JAVA NUSRA” karena kegiatan pemasaran yang berfokus memberikan solusi pertanian inovatif dapat menentukan kualitas dan kemurnian hasil akhir panen lebih melimpah. Melalui kegiatan magang ini, mahasiswa berkesempatan untuk mempelajari secara langsung pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan, termasuk standar operasional (SOP), teknologi

budidaya, serta kerjasama dengan penyuluhan pertanian yang dilakukan di lapangan.

Selain itu, kegiatan magang ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam aspek teknis maupun manajerial pada kegiatan pemasaran “*marketing*”, terutama pada saat pemasaran secara langsung pada saat kegiatan dilapangan. Pengalaman ini akan menjadi bekal penting bagi mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja di bidang agribisnis, sekaligus memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan produktivitas penerapan green marketing pada benih jagung di Indonesia.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang Mahasiswa

Tujuan umum pelaksanaan magang mahasiswa adalah mengembangkan kompetensi profesional melalui pengalaman kerja nyata di dunia industri, sehingga mahasiswa mampu mengintegrasikan pengetahuan teoritis yang telah diperoleh selama perkuliahan dengan praktik operasional di perusahaan. Kegiatan ini juga bertujuan untuk membentuk kemampuan analitis, teknis, dan manajerial yang diperlukan di bidang agribisnis, khususnya dalam proses pemasaran, pengelolaan produk, dan penerapan teknologi pertanian yang berkelanjutan. Melalui kegiatan magang ini, mahasiswa diharapkan memiliki pemahaman komprehensif mengenai sistem kerja, budaya organisasi, serta dinamika operasional perusahaan, sehingga siap menghadapi tantangan dunia kerja dan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan sektor agroindustri.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang Mahasiswa

Adapun tujuan umum dalam pelaksanaan Magang di PT. Syngenta Indonesia regional *East java nusra* adalah sebagai berikut

1. Mengidentifikasi penerapan strategi green marketing pada produk benih jagung NK, khususnya pada aspek *green product, green process, green communication, dan green customer value*.

2. Meningkatkan kemampuan teknis mahasiswa dalam melakukan observasi lapangan, pengambilan data, dokumentasi pertumbuhan tanaman, serta evaluasi hasil panen dari lahan riset dan demo.
3. Mengembangkan keterampilan komunikasi melalui pendampingan petani, *visit retailer*, penyuluhan lapangan, serta penanganan komplain pelanggan.
4. Mengasah keterampilan analitis dalam mengevaluasi efektivitas kegiatan pemasaran dan kegiatan green marketing yang dilakukan perusahaan.

1.2.3 Manfaat Magang Mahasiswa

Manfaat dari pelaksanaan Magang, antara lain:

1. Menambah pengalaman kerja nyata, sehingga mahasiswa memperoleh pemahaman langsung mengenai proses pemasaran, distribusi, dan pengelolaan produk benih jagung hibrida di perusahaan agribisnis.
2. Meningkatkan kompetensi teknis, termasuk kemampuan observasi lahan, evaluasi pertumbuhan tanaman, pengumpulan data lapangan, serta analisis hasil panen dari kegiatan *demo* dan *side by side (SBS)*.
3. Memperkuat kemampuan komunikasi, baik dengan petani, retailer, maupun tim perusahaan melalui kegiatan pendampingan, visit lapang, penyuluhan, dan penanganan komplain pelanggan.
4. Meningkatkan pemahaman tentang penerapan green marketing, sehingga mahasiswa mampu melihat hubungan antara inovasi produk, proses operasional berkelanjutan, dan strategi komunikasi yang ramah lingkungan.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

1.3.1 Lokasi Kerja

Kegiatan Magang di laksanakan di PT Syngenta Indonesia unit marketing *Region* Jember yang terbagi atas 3 Kabupaten, yaitu Kabupaten Jember, Kabupaten Lumajang, dan Kabupaten Bondowoso. Kantor pusat terletak pada Jalan Pondok Blimbing Indah, Blok C1 No 13-14, Kelurahan Polowijen, Kecamatan Blimbing, Kota Malang sebagai Regional Sales Area East Java Nusra PT. Syngenta Indonesia

1.3.2 Jadwal Kerja

Waktu pelaksanaan magang dilaksanakan selama 5 bulan terhitung dari tanggal 1 Juli 2025 sampai 28 November 2025. Jumlah jam kerja kegiatan magang ditentukan sebanyak 900 jam atau setara dengan 20 sks yang dibagi menjadi tiga bagian yaitu 30 jam pengenalan kegiatan magang, 800 jam kegiatan magang pada perusahaan dan 70 jam kegiatan bimbingan penggerjaan laporan magang. Jam kerja magang dilaksanakan dari hari Senin Jumat dimulai dari pukul 07.30 WIB - 16.30 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 menelah 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 dokumentasi (foto) dan data tertulis sebagai penguat laporan Magang.