

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era globalisasi dan revolusi industri 4.0, dunia bisnis dituntut untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perkembangan teknologi informasi. Perusahaan yang mampu memanfaatkan teknologi digital akan memiliki keunggulan kompetitif dalam menghadapi persaingan global. Hal ini juga berlaku bagi sektor agribisnis, termasuk industri benih yang merupakan salah satu komponen penting dalam rantai pasok pertanian modern.

Indonesia sebagai negara agraris memiliki potensi besar dalam pengembangan industri benih. Ketersediaan lahan, keanekaragaman hayati, serta iklim tropis menjadikan Indonesia berpeluang besar menjadi produsen benih unggul baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Namun demikian, daya saing industri benih nasional masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam aspek pemasaran internasional. Kurangnya pemanfaatan data pasar global dan teknologi digital menyebabkan banyak perusahaan benih kesulitan menembus pasar luar negeri secara efektif.

PT Benih Citra Asia merupakan salah satu perusahaan nasional yang bergerak di bidang produksi, penelitian, dan pemasaran benih hortikultura unggul. Sejak berdiri, perusahaan ini berkomitmen untuk menyediakan benih berkualitas tinggi bagi petani di seluruh Indonesia, serta berupaya memperluas jangkauan pasarnya hingga ke tingkat internasional. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran internasional yang berbasis data, efisien, dan tepat sasaran.

Salah satu upaya strategis yang dilakukan PT Benih Citra Asia adalah dengan memanfaatkan platform digital analisis pasar internasional, yaitu *Trademap*, serta alat pemetaan berbasis lokasi, yaitu *GoogleMaps*. *Trademap* merupakan sistem informasi perdagangan global yang dikembangkan oleh *International Trade Centre* (ITC), menyediakan data ekspor-impor antarnegara berdasarkan kategori produk (kode HS). Melalui *Trademap*, perusahaan dapat mengakses informasi tentang tren perdagangan, negara tujuan potensial, tarif ekspor, serta posisi kompetitif produk Indonesia di pasar dunia.

*GoogleMaps*, di sisi lain, berfungsi untuk memetakan jaringan distribusi, lokasi pelanggan, wilayah potensial, serta memberikan informasi geografis yang berguna dalam merancang strategi pemasaran dan distribusi yang efisien.

Pemanfaatan kedua platform ini secara terpadu memberikan nilai tambah bagi PT Benih Citra Asia dalam merumuskan strategi pemasaran internasional yang berbasis data dan lokasi. *Trademap* membantu perusahaan dalam menentukan negara tujuan ekspor potensial, sedangkan *GoogleMaps* membantu dalam perencanaan jalur distribusi, identifikasi mitra lokal, serta penentuan wilayah dengan potensi pertanian yang tinggi.

Selain itu, dengan meningkatnya kesadaran global terhadap ketahanan pangan dan peningkatan permintaan benih hortikultura berkualitas, pasar internasional menjadi semakin terbuka bagi produk benih Indonesia. Namun, keberhasilan menembus pasar ekspor tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam membaca dinamika pasar global serta membangun jaringan distribusi yang efektif. Oleh karena itu, integrasi antara analisis pasar berbasis data (*Trademap*) dan analisis spasial berbasis lokasi (*Google Maps*) menjadi sangat penting.

Selama kegiatan magang, penulis berkesempatan untuk mengamati secara langsung bagaimana PT Benih Citra Asia menggunakan kedua platform tersebut dalam mendukung aktivitas pemasaran dan ekspansi pasar internasional. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat lebih mudah mengidentifikasi negara-negara dengan permintaan benih tinggi, memperkirakan volume perdagangan, menentukan strategi harga, serta mengoptimalkan jaringan distribusi.

Dengan demikian, penelitian dan analisis yang dilakukan dalam kegiatan magang ini bertujuan untuk memahami secara mendalam bagaimana peran *Trademap* dan *Google Maps* dapat membantu PT Benih Citra Asia dalam mengembangkan strategi pemasaran internasional yang efektif, efisien, dan berkelanjutan.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat Kegiatan magang

### 1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan Umum praktik magang di PT Benih Citra Asia yaitu :

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan perusahaan atau unit bisnis strategi lainnya.
- b. Dapat memahami dan merasakan kegiatan perusahaan serta ruang lingkup yang ada secara langsung.
- c. Menerapkan ilmu yang didapatkan di perkuliahan.
- d. Melatih para mahasiswa mengerjakan pekerjaan lapang.
- e. Melatih mahasiswa agar lebih kritis dalam menghadapi kesulitan yang ada pada dunia kerja.

### 1.2.2 Tujuan Khusus Magang

- a. Mengidentifikasi fitur-fitur *Trademap* yang digunakan PT Benih Citra Asia dalam menganalisis potensi pasar internasional, seperti tren impor–ekspor, negara tujuan potensial, dan posisi daya saing produk benih.
- b. Menganalisis data pasar internasional yang diperoleh melalui *Trademap* untuk menentukan negara-negara dengan peluang terbesar bagi ekspansi produk benih PT Benih Citra Asia.
- c. Menjelaskan pemanfaatan *GoogleMaps* dalam memetakan wilayah distribusi, infrastruktur transportasi, serta lokasi calon mitra atau distributor pada pasar internasional.
- d. Mengevaluasi peran integratif *Trademap* dan *GoogleMaps* dalam proses pengambilan keputusan pemasaran internasional oleh PT Benih Citra Asia, terutama terkait segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning*.
- e. Mengidentifikasi hambatan dan peluang yang muncul dalam penggunaan kedua platform tersebut dalam perencanaan strategi pemasaran internasional.

Memberikan rekomendasi strategis bagi PT Benih Citra Asia mengenai optimalisasi penggunaan *Trademap* dan *GoogleMaps* untuk mendukung pengembangan pasar benih ke

berbagai negara

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan suatu perusahaan dalam memperluas pasar internasional tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan dalam menganalisis data pasar global dan memahami kondisi geografis wilayah tujuan pemasaran. PT Benih Citra Asia sebagai perusahaan nasional di bidang benih hortikultura perlu mengintegrasikan kedua aspek tersebut agar strategi pemasaran yang dijalankan dapat lebih efektif dan berorientasi pada kebutuhan pasar global. Untuk mencapai hal tersebut, diperlukan pemanfaatan alat bantu analisis yang relevan, seperti *Trademap* dan *GoogleMaps*, yang masing-masing memiliki fungsi strategis:

*Trademap* menyediakan data perdagangan internasional yang membantu perusahaan memahami tren ekspor-impor serta potensi pasar baru. *GoogleMaps* menyediakan informasi spasial dan geografis yang berguna dalam pemetaan distribusi dan analisis wilayah pemasaran.

### 1.2.3 Manfaat kegiatan magang

Kegiatan magang yang dilakukan di PT Benih Citra Asia ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik secara teoritis maupun praktis. Manfaat tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

#### 1. Manfaat bagi Mahasiswa

- a. Memberikan pengalaman nyata dalam dunia kerja, khususnya di bidang pemasaran internasional dan analisis data digital.
- b. Menambah wawasan dan keterampilan dalam menggunakan platform *Trademap* dan *GoogleMaps* sebagai alat bantu dalam pengambilan putusan.
- c. Menjadi bahan pembelajaran dalam menerapkan teori-teori yang telah diperoleh di dalam perkuliahan seperti pemasaran internasional, dan sistem informasi pemasaran ke dalam praktik kerja nyata di perusahaan.
- d. Sebagai bekal kompetensi profesional di masa depan, terutama dalam bidang *marketing*, *market research*, dan *digital trade analysis*.

#### 2. Manfaat bagi Perusahaan (PT Benih Citra Asia)

- a. Memberikan analisis pasar yang komprehensif berdasarkan data Trademap untuk mendukung pengambilan keputusan dalam tujuan ekspor.
- b. Menyediakan peta digital distribusi berbasis *GoogleMaps* yang dapat digunakan perusahaan untuk memantau dan mengoptimalkan jaringan pemasaran produk benih, baik dalam maupun luar negeri.
- c. Membantu perusahaan dalam mengintegrasikan pendekatan analisis pasar dan analisis spasial, sehingga strategi pemasaran menjadi lebih efektif, dan efisien.
- d. Menjadi masukan praktis bagi pengembangan strategi di bidang digital *marketing* PT Benih Citra Asia.

### 3. Manfaat Untuk Akademik

- a. Menambah referensi ilmiah mengenai penerapan *Trademap* dan *Google Maps* dalam bidang pemasaran internasional, khususnya pada sektor agribisnis.
- b. Memberikan contoh penerapan nyata antara teori dan praktik dalam studi pemasaran global, yang dapat dijadikan bahan pembelajaran bagi mahasiswa lain.
- c. Menjadi sumber informasi dan rujukan untuk penelitian lanjutan mengenai strategi ekspor produk pertanian berbasis analisis data dan teknologi.
- d. Mendorong pengembangan kurikulum pendidikan tinggi yang lebih relevan dengan perkembangan teknologi informasi dan kebutuhan industri global.

### 4. Manfaat Umum

Secara umum, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pemahaman tentang bagaimana teknologi informasi dan analisis data global dapat dimanfaatkan untuk memperkuat strategi pemasaran internasional, khususnya bagi produk pertanian yang memiliki potensi ekspor tinggi seperti benih hortikultura. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya relevan bagi PT Benih Citra Asia, tetapi juga bagi pelaku bisnis agribisnis lainnya yang ingin memperluas jangkauan pasar ke tingkat global.

#### 1.2.4 Lokasi Magang dan Jadwal Kerja

Pelaksanaan kegiatan magang dilaksanakan di PT Benih Citra Asia yang beralamatkan di Jl. Penanggungan, Wirowongso, Kec. Ajung, Kabupaten Jember, Jawa Timur, 68175.

Kegiatan magang dilaksanakan mulai tanggal 14 Juli 2025 hingga 15 Desember 2025. Jam pelaksanaan magang yang diterapkan di PT Benih Citra Asia adalah sebagai berikut:

Senin-Kamis : 07:00 WIB – 15:00 WIB

Jum'at : 07:00 WIB – 16.00 WIB

Sabtu : 06.30 WIB (jika senam atau jalan sehat) – 12.00 WIB

: 07-30 WIB (jam normal) – 12.00 WIB

#### 1.2.5 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan magang di PT Benih Citra Asia yaitu:

- Pengamatan Lapang

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati dan meninjau secara langsung terhadap lokasi magang dan laptop sebagai alat yang digunakan dalam proses mencari *buyer*.

- Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung kepada pembimbing lapang serta karyawan PT Benih Citra Asia agar mampu menyerap ilmu dunia kerja dengan baik dan benar.

- Praktik Lapang

Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung ke lokasi magang dan mengikuti semua kegiatan yang dilakukan di tempat magang melalui arahan pembimbing lapang dan para karyawan PT Benih Citra Asia.