

Strategi Promosi Bibit Kelengkeng di CV Mekar Tani Kabupaten Purworejo

Cesaria Syaibatul Marifah^{1*}, Arta Kusumaningrum², Didik Widiyantono³

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Purworejo
Email: cesariasyaibatul.m230102@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) mengetahui penjualan bibit kelengkeng di CV Mekar Tani, 2) mengetahui strategi promosi bibit kelengkeng yang dijalankan di CV Mekar Tani agar penjualan bibit kelengkeng tetap meningkat dan 3) mengetahui kendala dan solusi yang dihadapi CV Mekar Tani dalam melakukan promosi bibit kelengkeng. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif di gunakan untuk menggambarkan dan menjelaskan tentang penjualan bibit kelengkeng, strategi promosi, dan kendala serta solusi dalam strategi promosi. Jumlah responden sebanyak 7 orang yang merupakan pemilik dan pegawai.

Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi promosi kelengkeng ada tujuh yaitu Strategi: bibit, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan *physical evidence*. Dari tujuh strategi promosi tersebut CV Mekar Tani memposisikan hanya menjual bibit kelengkeng sebagai strategi produknya, Harga bibit kelengkeng sebesar Rp.11.000 sudah sesuai dengan kualitas yang di tawarkan dan bisa diterima konsumen dengan baik, Strategi promosi yang dijalankan oleh CV. Mekar Tani seperti penggunaan sosial media Whatsapp masih kurang maksimal, Lokasi CV. Mekar Tani dengan jalan utama yang memudahkan konsumen untuk datang membeli atau melihat proses budidaya bibit lengkeng.

Kata Kunci: *Strategi Promosi, Bibit Kelengkeng, CV Mekar Tani, Kabupaten Purworejo*

ABSTRACT

This study aims to determine: 1) knowing the longan seed sales at CV Mekar Tani, 2) knowing the longan seed promotion strategy implemented at CV Mekar Tani so that longan seed sales continue to increase and 3) knowing the obstacles and solutions faced by CV Mekar Tani in promoting longan seeds. The research method used is descriptive analysis used to describe and explain the sale of longan seeds, promotion strategies, and constraints and solutions in promotion strategies. The number of respondents was 7 people who were owners and employees.

The results of the analysis show that there are seven longan promotion strategies, namely strategies: seed, price, place, promotion, people, process, and physical evidence. Of the seven promotional strategies, CV Mekar Tani is positioned to only

sell longan seeds as a product strategy. The price for longan seeds is Rp. 11,000 according to the quality offered and can be well received by consumers. Mekar Tani, such as the use of WhatsApp social media, is still not optimal. Location of CV. Mekar Tani with a main road that makes it easy for consumers to come to buy or see the process of cultivating longan seeds.

Keywords: *Promotion Strategy, Longan Seeds, CV Mekar Tani, Purworejo Regency*

I. PENDAHULUAN

Kelengkeng (*Dimocarpus longan lour*) adalah tanaman yang berasal dari Asia Tenggara. Nama lain dari buah ini adalah mata kucing, logan, atau di Indonesia dikenal dengan buah kelengkeng (Susilo, 2013). Buah kelengkeng secara komersial bernilai tinggi di pasar Internasional. Di Indonesia, buah kelengkeng termasuk buah yang cukup digemari oleh masyarakat. Buah kelengkeng memiliki kandungan nutrisi yang melimpah. Kegunaan kelengkeng adalah untuk melawan radikal bebas, menguatkan tulang, meningkatkan kesehatan otak, menjaga kesehatan jantung, mencegah penuaan kulit sejak dini, dan mengatasi insomnia.

Bibit kelengkeng Bibit adalah tanaman yang sudah tidak berbentuk biji, tumbuh memiliki daun dan batang. Bibit adalah tanaman muda yang siap dipindahkan pada media tanam yang lebih besar agar pertumbuhan lebih tepat dan baik. Bibit unggul adalah tanaman muda yang memiliki sifat unggul yaitu, mampu menunjukkan sifat – sifat induknya dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, serta tidak mengandung hama dan penyakit. Pada tanaman buah, sifat unggul ini dilihat dari nilai kualitas buahnya, bila semakin tinggi pula nilai ekonomi (harga) buah tersebut.

Bibit kelengkeng kualitas viabilitas kedalam bibit rekalsitran, dalam usaha memperpanjang daya hidup bibit rekalsitran dapat dilakukan dengan pelapisan dan pengemasan bibit yang baik untuk mempertahankan kualitas visiabilitas bibit. Bibit kelengkeng yang memiliki kualitas visiabilitas yang baik pada saat awal penanaman hingga perawatan sampai dengan panen akan menghasilkan produksi kelengkeng yang maksimal. Secara struktural benih rekalsitran itu memiliki kadar air tinggi, sehingga di perlukan perlakuan pelapisan

bibit untuk mempertahankan struktur sel tersebut. Adapun nilai kandungan nutrisi per 100 gram buah kelengkeng dapat dilihat Tabel 1.

Tabel 1. Nilai Kandungan Bibit Kelengkeng per 100 gram

No.	Kandungan Buah Kelengkeng	Nilai Kandungan
1	Air	82,75 gram
2	Energi	60 kkal
3	Protein	1,31 gram
4	Lemak	0,1 gram
5	Karbohidrat	15,14 gram
6	Serat	1,1 gram
7	Kalsium	1 miligram
8	Zat Besi	0,13 miligram
9	Magnesium	10 miligram
10	Fosfor	21 miligram
11	Kalium	266 miligram
12	Tembaga	0,05 miligram
13	Seng	0,169 miligram
14	Mangan	0,052 miligram
15	Asam Askorbat	84 miligram
16	Thiamin (Vitamin B1)	0,031 miligram
17	Riboflavin (Vitamin B2)	0,14 miligram
18	Niasin (Vitamin B3)	0,3 miligram

Sumber: Data Sekunder, 2022

II. METODE PENELITIAN

Metode analisis data yang digunakan untuk membahas strategi promosi di CV. Mekar Tani adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif yaitu metode yang memusatkan diri pada pemecahan masalah- masalah yang actual dan menjelaskan tentang penjualan bibit kelengkeng, strategi promosi, dan kendala serta solusi dalam strategi promosi sedangkan analisis adalah data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan, dan kemudian dianalisis. Tujuannya adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta/sifat hubungan antara fenomena yang diselidiki. Jumlah ressponden sebanyak 7 orang yang merupakan pemilik dan pegawai.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Promosi Kelengkeng

Strategi promosi kelengkeng di CV Mekar Tani ada tujuh strategi yang dipakai, yaitu:

1. Bibit

Bibit CV Mekar Tani memiliki standar SOP dalam proses pembibitan CV.Mekar Tani. Jaminan mutu dibuktikan dengan pohon yang digunakan sebagai indukan telah tersertifikasi oleh badan sertifikasi benih (BSB) yang kemudian dimanfaatkan entresnya. Standar SOP yang diterapkan menjadikan bibit CV.Mekar Tani terjaga keasliannya agar tidak tercampur dari pihak lain.

2. Harga

Harga merupakan faktor penting yang menentukan pasar produk. Harga yang dimaksud menentukan ciri produk yang dapat ditawarkan dan biaya produksi yang dapat direalisasikan. CV Mekar Tani menjual bibit kelengkeng New Kristal dengan harga Rp. 11.000. Harga jual lebih tinggi dibandingkan penjual bibit lainnya karena jaminan kualitas hasil. Konsumen percaya bahwa harga yang mereka bayar sesuai dengan kualitas yang didapatkan.

3. Tempat

Lokasi pemasaran dan budidaya CV Mekar Tani cukup strategis. Berletak di desa Mudalrejo, lokasinya dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan konsumen untuk melihat langsung saat berkunjung ke lokasi atau saat mengambil bibit kelengkeng.

4. Promosi

CV Mekar Tani memasarkan produknya tidak hanya melalui konsumen atau mitra yang sudah pernah membeli tetapi juga menggunakan social media untuk memaksimalkan penjualan.

Tabel 2. Penjualan Bibit Kelengkeng Jenis New Kristal di CV Mekar Tani

No.	Tanggal	Jenis Bibit	Jumlah	Tujuan Pengiriman
1.	3 Feb	Kelengkeng	1600	Salaman
2.	7 Feb	Kelengkeng	400	Kemiri
3.	10 Feb	Kelengkeng	1200	Krasak
4.	14 Feb	Kelengkeng	1100	Semarang
5.	17 Feb	Kelengkeng	3000	Magelang
6.	21 Feb	Kelengkeng	1100	Wonosobo
7.	25 Feb	Kelengkeng	1200	Kemiri
8.	27 Feb	Kelengkeng	1400	Temanggung
Jumlah			11000	

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Selain menggunakan social media CV Mekar Tani juga aktif dalam forum pertanian atau event.

5. Orang

Dalam bauran pemasaran (*Marketing Mix*) orang (*people*) adalah semua pihak yang memainkan peranan penting dalam proses penyediaan produk sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Dalam proses produksi bibit CV Mekar Tani memiliki tenaga ahli yg sudah bisa menjalankan SOP. Bagian pelayanan juga memiliki keterampilan khusus untuk menawarkan produk hingga menjelaskan perihal produk knowledge terhadap konsumen.

6. Proses

Di CV Mekar Tani Konsumen yang datang dapat melihat secara langsung bagaimana proses perawatan dan budidaya bibit kelengkeng mulai dari awal sampai bibit siap untuk ditanam. Sehingga konsumen dapat gambaran atau contoh serta belajar mengenai bibit kelengkeng yang akan ditanam dirumah ataupun di kebun.

7. *Physical Evidence*

Sarana fisik (*physical evidence*) pada kemasan bibit kelengkeng CV Mekar Tani adalah polybag, tanah top-soil sebagai tempat untuk pertumbuhan, label harga dan label jenis dengan ini memudahkan konsumen menghafal jenis tanaman yang ditanam dirumah. Agar konsumen dapat dengan mudah membeli produknya, CV Mekar Tani

membuka jaringan telepon dan jasa layanan antar pembelian, jaringan telepon yang beroperasi pada hari Senin sampai Minggu dari pukul 08.00-17.00 WIB dan jasa layanan antar dengan via armada dan via ekspedisi, via armada yang digunakan CV Mekar Tani yaitu kendaraan mobil grand max pick up dengan biaya Rp.4500/1 km untuk jangkauan lebih jauh bisa menggunakan via ekspedisi dengan biaya yang diukur melalui berat barang dan jarak kota yang di tempuh.

B. Kendala Serta Solusi CV. Mekar Tani

Pangsa pasar terbatas hal ini, mengakibatkan kendala dalam promosi, kendala yang disebabkan yaitu sulitnya karyawan dalam menarik calon konsumen supaya membeli bibit kelengkeng dan tidak memiliki target utama yang dituju.

Cv Mekar Tani mengikuti kegiatan expo diberbagai event pertanian, untuk mempromosikan komoditas yang dihasilkan, agar produk semakin di kenal banyak orang dan jumlah pelanggan meningkat.

IV. PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis strategi promosi kelengkeng di CV Mekar Tani diketahui bahwa strategi promosi kelengkeng ada tujuh yaitu Strategi: bibit, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan *physical evidence*. Dari tujuh strategi promosi tersebut CV Mekar Tani memposisikan hanya menjual bibit kelengkeng sebagai strategi produknya, Harga bibit kelengkeng sebesar Rp.11.000 sudah sesuai dengan kualitas yang di tawarkan dan bisa diterima konsumen dengan baik, Strategi promosi yang dijalankan oleh CV. Mekar Tani yaitu dengan strategi konvensional. Kegiatan penjualan yang dilakukan seperti mengikuti kegiatan expo di beberapa daerah, memanfaatkan media sosial (*whatsapp*), Lokasi CV. Mekar Tani dengan jalan utama yang memudahkan konsumen untuk datang membeli atau melihat proses budidaya bibit lengkeng.

DAFTAR PUSTAKA

- Anisah. (2020). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Busana Muslim Di Pasar Aceh*.
- Azwar, E. (2019). Program Pengalaman Lapangan (Magang) Terhadap Kepercayaan Diri Mahasiswa Pendidikan Jasmani Kesehatan Dan Rekreasi. *Jurnal Penjaskesrek*, 6(9), 3.
- Eliq, A., Wahyuni, I., & Hasan, I. (2021). ANALISIS SISTEM PEMASARAN BIBIT DURIAN OKULASI DI. *Jurnal Agribisnis*, 4(2), 122.
- Gusnita Chazizah, S.I.Kom., M. K. (2005). رثاب No Title. *Rom J Morphol Embryol*, 46(2), (Neurofibroma, schwannoma or a hybrid tumor of the peripheral nerve sheath), 113-116.
- Langit, A. A. I. D. S., & Ayuningsari, A. A. K. (2019). Pengaruh Luas Lahan, Tenaga Kerja, dan Modal terhadap Produksi Usaha Tani Jeruk. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 8(8), 1760–1761.
- Mutri, Y., & Cholid, F. (2019). Strategi Promosi Penjualan Benih Jagung Hibrida Di Pt Agrokimia Asia Cabang Lampung. *Karya Ilmiah Mahasiswa*, 2.
- Puryati, D., Kuntadi, S., & Basuki, T. I. (2018). Manajemen Usaha Budidaya Tanaman Hortikultura Dalam Polybag (Tanaman Hortikultura Modern). *Dharma Bhakti Ekuitas*, 3(1), 278. <http://repository.ekuitas.ac.id/handle/123456789/539>.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran Jilid I dan II*. PT. Indeks, Jakarta. Maydiana. 2013.
- Hapsari, A., & Ritohardoyo, S. (2013). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Eko Wahyu Hartoto. (2021). *Analisis Pengaruh Promosi Melalui Word of Mouth, Facebook, dan Whatsapp Terhadap Keputusan Pembelian Produk Benih Padi Jenis Pepe di Kecamatan Cawas*.