

# **BAURAN PEMASARAN INSEKTISIDA JOKER 75 SP PADA UD SALIM ABADI PUNGGUR LAMPUNG TENGAH DENGAN METODE 7P**

**Oleh**

**Nurmita Khoriah**

## **RINGKASAN**

UD Salim Abadi adalah perusahaan yang bergerak sebagai pusat distributor pupuk dan pestisida. Usaha sejenis mengharuskan perusahaan menentukan bauran pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualannya, dan perlu menganalisis bauran pemasaran insektisida Joker 75 SP. Tujuan dari tugas akhir ini adalah (1) Mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi perusahaan UD Salim Abadi dalam melakukan kegiatan pemasaran insektisida Joker 75 SP, (2) Menganalisis bauran pemasaran insektisida Joker 75 SP yang ada di UD Salim Abadi Punggur Lampung Tengah. Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif dengan menjabarkan meliputi aspek 7P yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), partisipan (*people*), proses (*process*), dan lingkungan fisik (*physical evidence*). Hasil kajian dan pembahasan menunjukkan (1) Kendala-kendala yang dihadapi perusahaan UD Salim Abadi dalam melakukan kegiatan pemasaran insektisida Joker 75 SP ada 3 kendala yaitu kendala teknis, kendala sosial, dan kendala ekonomi. Kendala teknis yang dihadapi yaitu produk yang dipasok dari perusahaan produksi terkadang mengalami kerusakan akibat proses pengiriman yang cukup jauh dan waktu yang lama. Kendala sosial yang dihadapi perusahaan dalam melakukan penjualan produk insektisida Joker 75 SP yaitu pencemaran lingkungan yang diakibatkan oleh insektisida yang digunakan para petani untuk mengendalikan hama dan penyakit pada tanaman. Kemudian yang terakhir kendala ekonomi yang dihadapi perusahaan yaitu keterbatasan modal yang dibutuhkan para petani atau konsumen untuk membeli produk tersebut, karena banyak insektisida jenis lain yang harganya lebih terjangkau. (2) Analisis bauran pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan di toko Salim Abadi dan kantor UD Salim Abadi dianalisis dengan menggunakan strategi 7P yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), tempat (*place*), partisipan (*people*), proses (*process*), dan bukti fisik (*physical evidence*). Analisis bauran pemasaran produk yaitu produk insektisida Joker 75 SP yang dapat mengendalikan hama dan penyakit pada berbagai tanaman. Harga yaitu harga insektisida Joker 75 SP yang ditetapkan kantor UD Salim Abadi adalah Rp1.500.000/dus dan Rp30.000/bungkus dengan berat 100 gr. Bauran pemasaran tempat/distribusi yaitu perusahaan memiliki lokasi yang sangat strategis karena mayoritas penduduknya adalah petani dan letak toko yang berada di dekat pasar Punggur. Bauran pemasaran promosi yaitu melakukan promosi secara langsung dengan membuka kios yang ada di daerah Punggur. Bauran pemasaran partisipan yang dilakukan kantor UD Salim Abadi

## **Nurmita Khoriah**

dan kios atau toko Salim Abadi yaitu untuk penjualan insektisida Joker 75 SP seberat 100 gram dijual dengan harga Rp30.000 untuk konsumen umum, konsumen R1 Rp23.000 dan konsumen R2 Rp25.000 perbungkusnya. Bauran pemasaran proses penjualan yang dilakukan di perusahaan dengan cara mengirimkan produk insektisida Joker 75 SP setiap harinya ke 9 toko cabang. Bauran pemasaran bukti fisik atau lingkungan fisik keadaan atau kondisi untuk seluruh karyawan yang ada di perusahaan memiliki kondisi yang baik dan nyaman dilihat dari segi ruangan, suhu udara, dan fasilitas yang ada di dalam kantor perusahaan.