

STRATEGI PEMASARAN PADA BENIH JAGUNG BISI-99 DI UD SALIM ABADI

Oleh

WENIA ELFINTA

Ringkasan

Strategi pemasaran merupakan upaya memasarkan sebuah produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Permasalahan yang dihadapi UD Salim Abadi adalah produk benih jagung BISI-99 yang baru dipasarkan belum terlalu dikenal oleh masyarakat. Penulisan Tugas Akhir (TA) bertujuan untuk menganalisis strategi bauran pemasaran benih jagung BISI-99 di UD Salim Abadi Punggur Lampung Tengah dengan metode 4P dan dengan metode SWOT di UD Salim Abadi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil pembahasan diperoleh kesimpulan 1) Produk benih jagung bisi-99 di produksi oleh Pt Bisi Internasional Tbk, dengan kemasan plastik ukuran 1kg, dan kemasan karung dengan isi 20 kg atau 20 kemasan. Harga benih jagung BISI-99 adalah Rp80.000/kg. UD Salim Abadi melakukan promosi secara langsung dan promosi secara tidak langsung (*online*) dengan menggunakan *whatsapp* dan *facebook*. Lokasi toko strategis yaitu berada di jalan Raya Punggur dan tidak jauh dari dari pusat kecamatan Punggur atau pasar Punggur yaitu ±500m. 2) Kekuatan utama UD Salim Abadi adalah faktor ketersediaan SDM yang terampil dan lokasi yang strategis serta mudah dijangkau konsumen. Kelemahan utama yang dihadapi UD Salim Abadi adalah faktor masa edar benih jagung BISI-99. Ancaman utama yang dihadapi UD Salim Abadi adalah memiliki banyak pesaing salah satunya produk dari Bayer yaitu produk benih jagung DK 771. Peluang utamanya adalah kebutuhan benih jagung terus meningkat, dan faktor kebutuhan benih jagung terus meningkat. Strategi yang tepat yaitu UD Salim Abadi memperluas jaringan pemasaran dan juga gencar melakukan promosi di seluruh toko sehingga penjualan meningkat dan konsumen dapat mengenal produk benih jagung BISI-99 Strategi yang tepat yaitu menjaga kualitas produk, kualitas layanan dan menjaga hubungan dengan jaringan pemasaran yang sudah ada, kemudian membuat dan melakukan program promosi di toko-toko cabang, serta memperluas jaringan pemasaran serta pramuniaga harus merekomendasikan benih jagung BISI-99 kepada konsumen agar konsumen tertarik dan mengetahui produk benih jagung BISI-99.