

Strategi Pemasaran Produk Sayur Hidroponik “Mount Harvest” Di PT Anugerah Bumi Trawas Surabaya

Marketing Strategy for Hydroponic Vegetable Products "Mount Harvest" At PT Anugerah Bumi Trawas Surabaya

Anky Fibrianti¹, Harsono Teguh S.², Achmad Daengs GS³

^{1,2,3} Prodi Manajemen, Universitas 45 Surabaya

Korespondensi Penulis : jurnaleko45@gmail.com

Article History:

Received : Februari 29, 2024

Accepted : Maret 21, 2024

Published: April 30, 2024

Keywords: Strategy, Marketing, Product, Price

Abstract The agricultural sector in Indonesia is an important sector in national economic growth. Most of Indonesia's population lives in rural areas and more than half of the population depends on the agricultural sector for their living. The development of the agricultural sector includes not only food crop commodities, but also plantation and horticultural crops. Horticultural commodities have high economic value, so that horticultural agribusiness (fruit, vegetables, floriculture and medicinal plants) can be a source of income for the community and farmers, both small, medium and large scale. Vegetables are the main food requirement after rice. Hydroponic vegetables are relatively more expensive because the process is not natural or in other words requires technology. So, the growing process is also much faster than organic vegetables. The advantages of hydroponic vegetables are that they are more hygienic, safer to consume, the vegetables are crisper, the higher water content can dissolve fat more effectively, the skin will be better nourished if consumed regularly, reduces triglyceride levels thereby preventing the risk of high cholesterol. Therefore, this is able to attract the attention of consumers to make it suitable for consumption. Changes in people's lifestyles form a new lifestyle, namely a healthy lifestyle. People's lifestyles reflect consumption patterns, so a healthy lifestyle makes people switch to consuming hydroponic vegetables which are considered healthier. Marketing of hydroponic agricultural products in Indonesia is quite rapid, this can be seen from the development with the increasing number of hydroponic agricultural products being sold in outlets. and large supermarkets in Indonesia, including hydroponic vegetables. Marketing of hydroponic vegetables is important to pay attention to, because it involves fulfilling consumer demand for food needs.

Abstrak

Sektor pertanian di Indonesia merupakan sektor penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Sebagian besar penduduk Indonesia tinggal di pedesaan dan lebih dari setengah jumlah penduduknya menggantungkan hidup pada sektor pertanian. Perkembangan sektor pertanian tidak hanya komoditas tanaman pangan, tetapi juga tanaman perkebunan dan hortikultura. Komoditas hortikultura mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, sehingga usaha agribisnis hortikultura (buah, sayur, florikultura dan tanaman obat) dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat dan petani baik berskala kecil, menengah maupun besar. Sayuran merupakan kebutuhan pangan utama setelah beras. Sayuran hidroponik relatif lebih mahal harganya karena prosesnya yang tidak alami atau dengan kata lain memerlukan teknologi. Sehingga, proses tumbuhnya juga jauh lebih cepat daripada sayuran organik. Kelebihan dari sayuran hidroponik adalah lebih higienis, lebih aman dikonsumsi, sayuran lebih renyah, kandungan air yang lebih tinggi dapat melarutkan lemak dengan lebih efektif, Kulit akan ternutrisi dengan lebih baik jika rutin dikonsumsi, menurunkan kadar trigliserida sehingga mencegah terjadinya risiko kolesterol tinggi. Oleh karena itu, hal tersebut mampu menarik perhatian konsumen untuk layak dikonsumsi. Perubahan pola hidup masyarakat membentuk gaya hidup baru yaitu gaya hidup sehat. Gaya hidup masyarakat mencerminkan pola konsumsi, sehingga gaya hidup sehat menjadikan masyarakat untuk beralih mengkonsumsi sayuran hidroponik yang dinilai lebih sehat. Pemasaran produk-produk pertanian hidroponik di Indonesia cukup pesat, hal ini dapat dilihat dari perkembangannya dengan semakin banyaknya produk pertanian hidroponik yang dijual di

outlet dan supermarket besar di Indonesia, termasuk sayuran hidroponik. Pemasaran sayuran hidroponik penting untuk diperhatikan, karena menyangkut pemenuhan permintaan konsumen terhadap kebutuhan pangan.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Produk, Price

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kuliah Kerja Lapangan (KKL) adalah suatu bentuk kegiatan yang memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa untuk hidup di tengah- tengah masyarakat yang mungkin ditemukan dikampus, sekaligus sebagai proses pembelajaran dan pengabdian kepada masyarakat yang sedang membangun dan mengetahui keberhasilan dan permasalahan yang di hadapi. KKL dilaksanakan oleh perguruan tinggi dalam upaya meningkatkan Misi dan Bobot pendidikan bagi mahasiswa dan untuk mendapat nilai tambah yang lebih besar pada pendidikan tinggi.

Kuliah kerja lapangan ditujukan dengan maksud meningkatkan relevansi pendidikan tinggi dengan perkembangan dan kebutuhan masyarakat akan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) dengan di dasari dengan Iman dan Taqwa (IMTAK) guna melaksanakan pembangunan dengan tumbuh dan berkembang pesat.

Bagi mahasiswa, kegiatan KKL harus dirasakan sebagai pengalaman belajar yang baru yang tidak di peroleh di dalam kampus, sehingga selesainya KKL mahasiswa akan memiliki wawasan guna bekal hidup dan bersosialisasi di tengah masyarakat pada saat melaksanakan pengabdian kepada bangsa dan Negara di kemudian hari.

Sektor pertanian di Indonesia merupakan sektor penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Sebagian besar penduduk Indonesia tinggal di pedesaan dan lebih dari setengah jumlah penduduknya menggantungkan hidup pada sektor pertanian. Perkembangan sektor pertanian tidak hanya komoditas tanaman pangan, tetapi juga tanaman perkebunan dan hortikultura. Komoditas hortikultura mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, sehingga usaha agribisnis hortikultura (buah, sayur, florikultura dan tanaman obat) dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat dan petani baik berskala kecil, menengah maupun besar. Sayuran merupakan kebutuhan pangan utama setelah beras. Sayuran hidroponik relatif lebih mahal harganya karena prosesnya yang tidak alami atau dengan kata lain memerlukan teknologi. Sehingga, proses tumbuhnya juga jauh lebih cepat daripada sayuran organik. Kelebihan dari sayuran hidroponik adalah lebih higienis, lebih aman dikonsumsi, sayuran lebih renyah, kandungan air yang lebih tinggi dapat melarutkan lemak dengan lebih efektif, Kulit akan ternutrisi dengan lebih baik jika rutin dikonsumsi, menurunkan kadar trigliserida sehingga

mencegah terjadinya risiko kolesterol tinggi, Oleh karena itu, hal tersebut mampu menarik perhatian konsumen untuk layak dikonsumsi. Perubahan pola hidup masyarakat membentuk gaya hidup baru yaitu gaya hidup sehat. Gaya hidup masyarakat mencerminkan pola konsumsi, sehingga gaya hidup sehat menjadikan masyarakat untuk beralih mengkonsumsi sayuran hidroponik yang dinilai lebih sehat.

PT Anugerah Bumi Trawas adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pertanian hidroponik yang memiliki brand sendiri yaitu “MOUNT HARVEST” yang saat ini telah menjual produk-produk pertanian hidroponik seperti sayuran Packcoy, Kale Curly, Selada Kriting, Kailan, Ice Berg, Bayam dan Buah Tomat Cerry. Dalam menghadapi persaingan pasar, Mount Harvest menjadikan promosi melalui media online sebagai bentuk komunikasi pemasaran untuk dikenal masyarakat luas.

Manfaat Laporan

Bagi PT Anugerah Bumi Trawas

- a. Membantu PT Anugerah Bumi Trawas dalam menyelesaikan tugas.
 - b. Menjalin hubungan yang teratur, sehat, dan dinamis antara PT Anugerah Bumi Trawas dengan Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya.
 - c. Menjalin kerja sama yang saling menguntungkan dan bermanfaat untuk PT Anugerah Bumi Trawas dan Universitas 45 Surabaya.
1. Bagi Penulis yang melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan
 - a. Melatih keterampilan praktikan sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi 45 Surabaya.
 - b. Praktikan mampu memadukan dan menerapkan antara pendidikan perkuliahan dengan kenyataan kerja yang ada.
 - c. Memperdalam dan meningkatkan keterampilan serta aktivitas praktikan.
 - d. Memenuhi kewajiban mahasiswa dalam memenuhi mata kuliah Kuliah Kerja Lapangan.
 - e. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja pada Strategi Penjualan dan Operasional di PT Anugerah Bumi Trawas.
 - f. Mengembangkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan mencoba menemukan sesuatu yang baru yang belum diperoleh dari pendidikan formal.
 3. Bagi Fakultas Ekonomi 45 Surabaya
 - a. Sebagai sarana pengenalan, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi khususnya fakultas ekonomi jurusan manajemen dan sebagai pertimbangan dalam menyusun program pendidikan di Universitas 45 Surabaya.

- b. Menjalin jaringan yang baik dan saling menguntungkan antara Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya dengan instansi tempat praktikan bekerja.
- c. Menjadikan program Kuliah Kerja Lapangan sebagai wadah pembelajaran yang efektif.
- d. Mengetahui kurikulum pembelajaran yang up-to-date untuk diterapkan di Universitas.
- e. Memberikan pengalaman kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi untuk merasakan dunia kerja secara langsung.

Teknik Pengumpulan Data

Pengamatan lapangan merupakan suatu metode pengumpulan data melalui peninjauan langsung ke perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan dengan cara :

- a. Wawancara langsung dengan Pimpinan dan Karyawan perusahaan yang berkaitan dengan kegiatan penelitian, dengan cara memberikan kuisisioner ataupun secara lisan.
 - b. Meninjau perusahaan secara langsung khusus untuk penelitian.
2. Penelitian Kepustakaan merupakan suatu metode pengumpulan data teoritis yang memberikan dukungan pengetahuan kepada penulis. Hal ini dilakukan penulis dengan cara mencari buku-buku, media teknologi informasi atau internet yang relevan dengan pokok persoalan diatas.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Makan sayur adalah bagian penting dari gaya hidup sehat. Sayuran kaya akan vitamin, mineral, dan serat, yang penting untuk menjaga kesehatan. Mengonsumsi aneka sayuran dapat membantu mengurangi risiko penyakit kronis seperti penyakit jantung, stroke, dan jenis kanker tertentu. Selain itu, sayuran rendah kalori dan dapat membantu manajemen berat badan. Mengonsumsi sayuran yang ditanam dengan metode hidroponik dapat memberikan manfaat tambahan seperti bebas dari pestisida dan bahan kimia berbahaya lainnya. Secara keseluruhan, menggabungkan berbagai sayuran, termasuk sayuran hidroponik, ke dalam pola makan seseorang dapat berkontribusi pada gaya hidup yang lebih sehat. Salah satu keunggulan sayuran hidroponik adalah sistem hidroponik menggunakan lebih sedikit air daripada pertanian berbasis tanah tradisional, menjadikannya lebih ramah lingkungan. Selain itu, sayuran hidroponik bebas dari penyakit dan hama yang terbawa tanah, sehingga mengurangi kebutuhan akan pestisida dan bahan kimia lainnya. Secara keseluruhan, sayuran hidroponik menawarkan beberapa keunggulan dibandingkan metode pertanian tradisional.

Pertanian Hidroponik

Hidroponik atau istilah asingnya hydroponics, adalah istilah yang digunakan untuk menjelaskan beberapa cara bercocok tanam tanpa menggunakan tanah sebagai tempat menanam tanaman. Hidroponik berasal dari bahasa Latin yang terdiri dari kata hydro yang berarti air dan kata ponos yang berarti kerja. Jadi definisi hidroponik adalah pengerjaan atau pengelolaan air yang digunakan sebagai media tumbuh tanaman dan tempat akar tanaman mengambil unsur hara yang diperlukan. Umumnya media tanam yang digunakan bersifat porous, seperti pasir, arang sekam, batu apung, kerikil, rockwool (Lingga, 1999).

Prinsip dasar budidaya tanaman secara hidroponik adalah suatu upaya merekayasa alam dengan menciptakan dan mengatur suhu kondisi lingkungan yang ideal bagi perkembangan dan pertumbuhan tanaman sehingga ketergantungan tanaman terhadap alam dapat dikendalikan. Rekayasa faktor lingkungan yang paling menonjol pada hidroponik adalah dalam penyediaan nutrisi yang diperlukan tanaman dalam jumlah yang tepat dan mudah diserap oleh tanaman. Untuk memenuhi kebutuhan sinar matahari dan kelembaban udara yang diperlukan tanaman selama masa pertumbuhannya, perlu dibangun Green House yang berfungsi untuk mengatur suhu dan kelembaban udara yang sesuai dengan kebutuhan tanaman (Lingga, 2009). Bertanam secara hidroponik sebenarnya sangat cocok dikembangkan baik skala rumah tangga maupun skala industri. Menurut Hudoro (2003) keuntungan hidroponik secara umum yaitu :

1. Tidak memerlukan lahan yang luas, sehingga bertanam dengan cara hidroponik dapat dilakukan di dalam ruangan sekalipun.
2. Kebutuhan air, unsur hara, maupun sinar matahari dapat diatur menurut jenis dan kebutuhan tanaman, baik secara manual, maupun mekanik ataupun elektrik.
3. Pengontrolan hama lebih mudah.
4. Kebutuhan lahan dan tenaga dapat dihemat.
5. Pada lahan yang relative sama dapat ditanam lebih dari satu tanaman.
6. Kondisi tanaman dan lingkungan lebih bersih.
7. Media tertentu dapat terpakai berulang kali, seperti pecahan batu bata, perlit dan batu koral split.
8. Tidak diperlukan perlakuan khusus seperti pengemburan tanah karena media tanamnya bukan tanah.

Berdasarkan penggunaan larutan nutrisinya, hidroponik digolongkan menjadi dua, yaitu hidroponik sistem terbuka dan hidroponik sistem tertutup. Pada hidroponik sistem terbuka, larutan nutrisi dilarutkan ke daerah perakaran tanaman dan kelebihan dibiarkan

hilang. Sedangkan hidroponik sistem tertutup, kandungan unsur-unsur hara dalam larutan nutrisi akan berubah seiring dengan penyerapan oleh tanaman (Chadirin, 2007).

Strategi Pemasaran

Strategi adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan yang banyak untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi adalah berorientasi ke masa depan. Strategi mempunyai fungsi multifungsional dan dalam perumusannya perlu mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2002). Strategi adalah pola tindakan untuk mencapai tujuan organisasi atau badan usaha. Berkembangnya bisnis suatu organisasi didukung dengan adanya penentuan strategi yang sesuai dengan kondisi usaha tersebut. Menurut Hunger dan Whelem (2001), manajemen strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang untuk pengembangan suatu badan usaha. Penelitian menyatakan bahwa organisasi yang menggunakan manajemen strategi cenderung bekinerja lebih baik dibandingkan dengan organisasi yang tidak menggunakan. Pada banyak perusahaan, keputusan strategi penting terjadi ketika adanya penyimpangan strategi yang cukup panjang. Model manajemen strategi dimulai dari pengamatan lingkungan hingga perumusan strategi (menetapkan misi, tujuan, strategi dan kebijakan) diteruskan pada implementasi strategi (termasuk pengembangan program, anggaran dan prosedur), terakhir evaluasi pengendalian. Strategi yang dipakai berarti pengetahuan dan seni menangani sumber- sumber yang tersedia dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu yang diinginkan.

Macam-Macam Strategi Pemasaran

Ada delapan macam strategi pemasaran yang bisa dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumennya. Untuk memilih strategi pemasaran yang tepat, sesuaikan dengan tujuan perusahaan dan segmentasi pasarnya.

Berikut ini adalah macam-macam strategi pemasaran yang bisa dicoba untuk bisnis.

1. Paid Advertising
2. Cause-Related Marketing
3. Relationship Marketing
4. Undercover Marketing
5. Word of Mouth
6. Internet Marketing

7. Transactional Marketing

8. Diversity Marketing

Hal ini dapat meningkatkan efektivitas kampanye promosi dan mengurangi pemborosan biaya iklan yang tidak relevan.

Promosi digital memiliki beberapa keuntungan, di antaranya adalah:

1. Jangkauan yang lebih luas
- 2) Biaya yang lebih rendah
- 3) Targeting yang lebih tepat
- 4) Pengukuran yang lebih akurat
- 5) Interaksi yang lebih mudah

Menurut sebuah studi oleh Sari et al. (2020), strategi pemasaran sayuran hidroponik meliputi identifikasi target pasar, penentuan bauran produk, penetapan harga, pemilihan saluran distribusi, dan promosi produk. Target pasar sayuran hidroponik biasanya adalah konsumen yang sadar kesehatan yang bersedia membayar mahal untuk produk segar bebas pestisida. Bauran produk harus mencakup berbagai sayuran yang populer di kalangan konsumen, seperti selada, tomat, dan ketimun. Harga harus ditetapkan berdasarkan biaya produksi dan harga produk serupa di pasar. Saluran distribusi dapat mencakup penjualan langsung ke konsumen, penjualan ke restoran dan supermarket, atau menggunakan platform online. Promosi dapat dilakukan melalui media sosial, iklan, dan berpartisipasi dalam acara dan pameran.

Lingkungan Internal Perusahaan

Lingkungan internal merupakan suatu kondisi yang ada di dalam suatu perusahaan. Analisis internal adalah proses perencanaan strategi yang menentukan letak kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan. Menurut David (2006), lingkungan internal merupakan kekuatan dan kelemahan pada area fungsional bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan dan sistem informasi manajemen. Strategi didesain sebagai bagian dari usaha memperbaiki kelemahan perusahaan mengubahnya menjadi kekuatan bahkan menjadi kompetensi yang unik (*distinctive competences*) adalah kekuatan perusahaan yang tidak dapat dengan mudah disamakan atau ditiru oleh pesaing.

1. Manajemen

Fungsi manajemen terdiri dari lima aktivitas yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemberian motivasi, pengelolaan staf dan pengendalian. Perencanaan dapat memiliki pengaruh yang positif terhadap kinerja organisasi dan individu. Perencanaan memungkinkan

mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang eksternal dan meminimalkan ancaman eksternal.

2. Pemasaran

Pemasaran dapat digambarkan sebagai proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan serta memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atas barang dan jasa. Ada tujuh fungsi pemasaran yaitu analisis pelanggan, penjualan barang dan jasa, perencanaan produk dan jasa, penetapan harga dan distribusi, riset pemasaran dan analisis peluang. Pemahaman terhadap fungsi pemasaran membantu penyusun strategi mengidentifikasi dan mengevaluasi kelemahan pemasaran.

3. Produksi

Fungsi produksi dari suatu bisnis terdiri dari semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa. Manajemen produksi barang dan operasi berhubungan dengan input transformasi, dan output yang berformasi dan output yang bervariasi antara industri dan pasar.

Lingkungan Eksternal Perusahaan

Lingkungan eksternal menurut Umar (2003) terdiri dari lingkungan jauh atau lingkungan umum dan lingkungan industri. Analisis faktor eksternal menekankan pada identifikasi dan evaluasi tren dan kejadian yang berada diluar kendali perusahaan. Analisis lingkungan eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama yang dihadapi perusahaan sehingga manajer dapat memformulasikan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan mengurangi dampak dari ancaman.

1. Ekonomi

Faktor ekonomi memiliki pengaruh langsung terhadap kondisi dan strategi perusahaan. Faktor ekonomi dapat membantu dan menghambat upaya mencapai tujuan perusahaan dan menyebabkan keberhasilan dan kegagalan strategi yang dapat berperan sebagai peluang dan ancaman karena dapat mempengaruhi daya beli dan pola konsumsi masyarakat.

2. Sosial, Budaya, Demografi dan Lingkungan

Perubahan sosial, budaya demografi dan lingkungan memiliki pengaruh besar hampir semua produk, jasa, pasar dan pelanggan. Organisasi kecil maupun besar berorientasi laba dan nirlaba dalam semua industri telah dikejutkan dan ditantang oleh peluang dan ancaman yang berasal dari perubahan variabel sosial, budaya, demografi dan lingkungan.

3. Politik, Pemerintah dan Hukum

Pemerintahan negara federal, bagian, lokal dan asing adalah pembuat peraturan utama, pemberi subsidi, pemilik dan pelanggan organisasi. Faktor politik, pemerintah dan hukum dapat menjadi peluang dan ancaman utama untuk perusahaan kecil maupun besar.

4. Teknologi

Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang dipertimbangkan dalam formulasi strategi. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi produk, jasa, pasar, pemasok, distributor dan pelanggan. Kemajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, yang menciptakan produk baru dan produk yang lebih baik.

5. Kompetitif

Berdasarkan organisasi industrial, faktor eksternal lebih penting dari factor internal dalam perusahaan yang ingin mencapai keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif ditentukan oleh positioning kompetitif didalam industri. Saat ini produk sayuran hidroponik mulai berkembang dan diminati banyak orang, bisa dilihat dari semakin banyaknya produsen yang mulai menerapkan bertaninya secara hidroponik serta peningkatan konsumsi masyarakat yang ingin bergaya hidup sehat. Dari beberapa komoditas yang dapat dikembangkan dengan sistem pertanian hidroponik di Indonesia. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha produk sayuran adalah PT Anugerah Bumi Trawas.

Companies that have competence in the fields of marketing, manufacturing and innovation can make its as a source to achieve competitive advantage (Daengs GS, et al. 2020:1419).The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5).Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560).Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14).

PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi KKL

Sarana produksi terpenting pada budidaya sayuran hidroponik yaitu Green House (GH). GH merupakan bangunan yang digunakan untuk melindungi tanaman dari cuaca ekstrim seperti hujan, panasnya sinar matahari dan mencegah adanya gangguan hama dan penyakit. GH ini digunakan karena tidak memiliki ventilasi udara sehingga udara dan kelembaban di dalam GH menjadi stabil. Kerangka bangunan GH terbuat dari besi yang umur pemakaiannya kurang lebih selama tiga puluh tahun. Bagian atap terbuat dari plastik ultra violet (UV) untuk mencegah radiasi sinar matahari dan menjaga agar suhu di dalam tetap stabil. Bagian dinding

GH dikelilingi dengan menggunakan kawat kasa insect net/paranet. Kawat kasa berfungsi untuk mencegah serangga dan hama tanaman masuk ke dalam GH.

Selain sarana Green House, budidaya sayuran hidroponik juga membutuhkan sarana irigasi. Sarana irigasi dibutuhkan untuk mengalirkan nutrisi dan air ke akar tanaman sayuran. Sarana irigasi terdiri dari mesin pompa, bak nutrisi, drum nutrisi dan pipa paralon. Mesin pompa digunakan untuk mengalirkan air dan nutrisi yang berasal dari drum nutrisi, kemudian larutan nutrisi tersebut dialirkan ke tanaman melalui pipa paralon yang terhubung ke bedengan. Air dan nutrisi mengalir secara sirkulasi sehingga larutan nutrisi tersebut akan kembali mengalir lagi ke bak nutrisi.

Media tanam yang digunakan untuk tanaman sayuran hidroponik yaitu rockwool. Rockwool dipilih karena akar tanaman sayuran dapat tumbuh baik dan terbawa semua saat pemindahan bibit ke pembesaran. Rockwool juga mampu menahan air dengan baik dan menyangga tanaman dengan cukup kuat. Rockwool tersebut kemudian dimasukkan ke dalam lubang-lubang yang ada di sterofoam dan wadah cup. Input lain yang digunakan yaitu berupa benih dan nutrisi. Benih yang digunakan PT Anugerah Bumi Trawas yaitu benih impor dan local, sedangkan nutrisi yang digunakan merupakan pupuk AB Mix yang komposisi unsur haranya diformulasikan sendiri oleh PT Anugerah Bumi Trawas.

Proses Budidaya Sayuran Hidroponik

Sistem budidaya yang digunakan yaitu Nutrient Film Technique (NFT). Pada sistem ini akar tanaman tumbuh di dalam larutan nutrisi yang sangat dangkal dan membentuk lapisan nutrisi yang tipis seperti klise film dan tersirkulasi. Sebagian akar terdapat pada ruang udara dalam saluran untuk menyerap oksigen, dan sebagian yang lain terendam dalam larutan nutrisi sehingga dapat menyerap nutrisi yang dibutuhkan oleh tanaman. Pada komoditas pakcoy, sawi putih, samhong dan kailan menggunakan system budidaya NFT dengan penggunaan bedengan rak besi dan media rockwool. Pada dasarnya, proses budidaya tiap jenis sayuran hidroponik secara garis besar memiliki tahapan yang sama, yaitu persemaian, pembesaran, pemeliharaan, panen dan pasca panen.

Persemaian

Kegiatan persemaian dilakukan setiap seminggu sekali pada GH persemaian. Benih yang disemai yaitu benih selada, pakcoy, samhong, sawi putih dan kailan. Setiap satu benih diletakkan ke dalam rockwool basah yang berukuran 2 cm x 2 cm. Kemudian benih dan rockwool tersebut diletakkan di tray semai untuk proses persemaian. Setelah berumur tujuh hari, benih mulai disiram dengan larutan nutrisi sebanyak tiga kali sehari. Penyiraman

dilakukan dengan alat penyiraman manual. Setelah benih disemai selama 15 hari, benih tersebut menjadi bibit yang siap dipindahkan ke GH.

Pembesaran

Bibit sayur yang dipindahkan dari persemaian ke GH dimasukkan ke dalam lubang sterofoam yang berada di rak besi. Jarak antar lubang tanam pada sterofoam yaitu 10 cm. Sterofoam yang digunakan sebelumnya dicuci dan dijemur terlebih dahulu untuk membersihkan tanaman sisa panen dan lumut yang menempel. Proses pencucian sterofoam dilakukan siang hari setelah tanaman dipanen. Selama proses pembesaran, bibit dialirkan larutan nutrisi secara terus menerus. Untuk bibit pakcoy, samhong, sawi putih dan kailan dipindahkan dari meja semai ke meja remaja dimasukkan ke dalam wadah cup yang berada pada pipa di meja remaja.

Pemeliharaan

Kegiatan pemeliharaan yang dilakukan pada budidaya sayuran hidroponik seperti pemupukan dengan larutan nutrisi. Pemupukan dilakukan secara terus-menerus selama 24 jam. Nutrisi yang digunakan yaitu pupuk AB Mix yang didalamnya terkandung berbagai unsur hara. Formulasi jumlah unsur hara di dalam nutrisi A dan B dibuat sendiri oleh perusahaan. Dosis pemakaian nutrisi yaitu 0,8 ml nutrisi dilarutkan dengan satu liter air. Kurangnya pemberian nutrisi dapat dicirikan dengan adanya daun-daun yang menguning. Jumlah kecukupan nutrisi juga dapat diukur dengan menggunakan alat Electrical Conductivity (EC) meter. EC meter yaitu alat yang dapat mengukur kepekatan atau konsentrasi larutan nutrisi tanaman.

Panen

Kegiatan panen dilakukan pada setiap hari selasa dan kamis yaitu antara pukul 06.00-08.00 WIB. Waktu pagi hari dipilih karena bobot dan kadar air tanaman masih bagus, kondisi sangat segar agar bertahan sedikit lebih lama. Cara pemanenan dilakukan dengan manual yaitu tanaman langsung menggantung pada bagian pangkal batang secara hati-hati agar batang sayuran tidak patah dan daun tidak sobek. Sayuran yang telah dipanen diletakkan ke dalam keranjang plastik, kemudian setelah panen selesai keranjang tersebut dibawa ke ruang pengemasan.

Pasca Panen

Kegiatan pasca panen yang dilakukan pada sayuran hidroponik yaitu sortasi dan pengemasan. Sortasi yaitu kegiatan pemilihan dan pemisahan tanaman sayuran yang bermutu baik dengan sayuran yang kurang baik atau rusak. Supermarket tempat utama pemasaran sayuran hidroponik sangat selektif dalam menerima hasil penjualan sayuran hidroponik sehingga hanya produk yang sesuai dengan permintaan pasar yang dapat dijual. Spesifikasi

sayuran yang dapat dijual yaitu sayuran yang bersih, segar, daunnya tidak berlubang, tangkai daun tidak patah, daun tidak menguning, ketinggian tanaman sesuai dengan ukuran plastik. Setelah kegiatan sortasi dilakukan sayuran dikemas dengan menggunakan plastik yang telah diberi logo perusahaan. Kemudian, dibagi-bagi sesuai dengan pesanan.

Pemasaran Sayuran Hidroponik

Sayuran yang telah dikemas tersebut di bawa ke Surabaya dengan menggunakan motor Box Viar, setelah sampai di Surabaya sayuran di press dan dipacking rapi diberi nama dan beratnya, sayuran yang telah dikemas diletakkan rapi di dalam keranjang plastic dan akan didistribusikan langsung ke pembeli. Pendistribusian dilakukan dengan menggunakan motor viar oleh kurir. Dan sayuran hidroponik didistribusikan ke supermarket yang berada di wilayah Surabaya dan ada beberapa yang langsung dikirim ke alamat pembeli. Sayuran hidroponik dijual di pasar modern karena membidik target pasar kalangan menengah ke atas. Pada kalangan tersebut, sayuran hidroponik dapat dijual dengan harga yang tinggi. Harga yang tinggi dikarenakan juga tingginya kualitas dari sayuran hidroponik. Perusahaan dan supermarket sudah menyepakati berapa banyak produksi yang dipesan untuk di supply.

Sejarah Perusahaan PT Anugerah Bumi Trawas.

PT Anugerah Bumi Trawas merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agrobisnis tanaman dan sayuran segar. Perusahaan berdiri sejak tahun 2021. Setelah satu tahun berdirinya usaha, perusahaan mulai berkembang dan mengusahakan sayuran hidroponik secara komersial dengan menjual hasil produksi hidroponik tersebut ke supermarket. Perusahaan mulai menambah jenis sayuran hidroponik yang diproduksi seperti sawi putih, samhong king, mini romaine, jagung dan rempah-rempah. Hasil produksi perusahaan sudah mulai meluas hingga dapat ditemui di supermarket yang ada di Surabaya.

Pengembangan usaha terus dilakukan sehingga pada saat ini perusahaan memiliki berbagai jenis tanaman seperti Durian Montong, Alpukat, Pisang dan sayuran hidroponik. Sayuran hidroponik diproduksi di Green House yang terletak di Trawas Mojokerto. Selain kegiatan produksi, perusahaan juga memiliki Vila di dekat perkebunan yang dipersewakan.

Letak dan Kondisi Geografis

Lokasi kantor PT Anugerah Bumi Trawas berada di Perkantoran Voza Premium Office Lantai 20, Jl Hr Muh No.31A sedangkan lokasi kebun PT Anugerah Bumi Trawas berada di Desa Ketapanrame , kec.Trawas kab.Mojokerto. Perkebunan berada pada daerah pegunungan dengan ketinggian 700 mdpl. Faktor iklim dan cuaca sangat berpengaruh pada budidaya tanaman, tidak semua jenis tanaman dapat tumbuh optimal pada Green House Trawas

Mojokerto sehingga perusahaan memilih untuk mengusahakan jenis tanaman sayuran seperti sawi putih, pakcoy, kailan, selada dan samhong king. Perusahaan memiliki lahan seluas 11 Ha, namun tidak semua lahan dipergunakan untuk produksi budidaya sayuran. Sayuran hidroponik digunakan untuk proses persemaian dan pembesaran. Bangunan Green House diperlukan untuk menjaga tanaman dari cuaca hujan dan juga mencegah timbulnya hama dan penyakit.

Struktur Organisasi dan Ketenagakerjaan

Pada unit usaha dipimpin langsung oleh pemilik unit yang bertanggung jawab terhadap kegiatan yang berlangsung di unit tersebut. Pemilik juga dibantu oleh Manajer serta penanggung jawab lain yang bertugas di lapangan. Manajer bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan, yaitu pemilik PT Anugerah Bumi Trawas. Struktur organisasi perusahaan secara umum terdiri dari pimpinan perusahaan, manajer, administrasi, kordinator lapangan dan pekerja. Pimpinan perusahaan hanya bertugas mengawasi keuangan perusahaan dan menerima laporan dari manager. Pimpinan tidak berperan atau tidak terjun secara langsung dalam kegiatan operasional perusahaan. Manajer bagian produksi bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan produksi dan juga membuat laporan penyediaan kebutuhan bahan baku dan alat penunjang untuk proses produksi dan pemasaran. Admin bertanggung jawab untuk melaksanakan kebijakan dan keputusan dari manajer Kordinator bertugas untuk mengawasi kegiatan produksi, mengecek setiap proses produksi agar berjalan lancar dan sesuai. Pekerja yaitu tenaga kerja yang melakukan kegiatan pada semua bagian unit dan mengawasi kegiatan produksi secara langsung di lapangan. contohnya tenaga kerja persemaian, panen dan pengemasan. Tenaga kerja tetap dibayar upahnya pada waktu sebulan sekali. Jumlah hari kerja dalam perusahaan adalah lima hari dalam seminggu dengan jumlah jam kerja delapan jam sehari yaitu dari pukul 07.00 hingga pukul 15.00 WIB.



Sumber: PT. Anugerah Bumi Trawas

Gambar 1 Struktur Organisasi PT. Anugerah Bumi Trawas

Tempat KKL

Nama Perusahaan : PT Anugerah Bumi Trawas

Sub Bagian : Pemasaran Sayuran Hidroponik
Alamat Kantor : Voza Premium Office Lantai 20 Jl. Hr. Muhammad
No.31A, Kel. Putat Gede, Kec. Sukomanunggal,
Kota Surabaya, Jawa Timur Kode Pos 60189
Alamat Kebun : Desa Ketapanrame, Kec. Trawas Kab. Mojokerto
Telepon : 0851-0888-8243
Instagram : https://linktr.ee/MountHarvest_ID
Bidang Usaha : Agro Bisnis

Jadwal Waktu KKL

Kuliah kerja lapangan (KKL) yang dilakukan oleh praktikan berlangsung selama 1 bulan, yakni terhitung mulai tanggal 01 Mei 2023 sampai dengan 31 Mei 2023. Dalam rangka pelaksanaan KKL ada beberapa tahap yang harus dilakukan yaitu:

1. Tahap Persiapan

Praktikan meminta izin perusahaan apa bisa melakukan kegiatan KKL, maka praktikan membuat surat permohonan izin KKL ke bagian akademik Fakultas Ekonomi 45 Surabaya dan diteruskan ke bagian BAAK Universitas 45 Surabaya. Dibutuhkan waktu paling lambat tiga hari untuk membuat surat permohonan izin dari Universitas. Pada tanggal 17 April 2023 akhirnya surat permohonan izin Kuliah Kerja Lapangan dikeluarkan oleh BAAK Universitas 45 Surabaya dengan Nomor: 025/016/FE/IV/2023 surat tersebut di ajukan ke PT. Anugerah Bumi Trawas. Kemudian Pemimpin perusahaan menginformasikan bahwa praktikan dapat melaksanakan KKL yang bertempat di PT. Anugerah Bumi Trawas.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melakukan kegiatan KKL berlangsung selama satu bulan, yakni terhitung mulai dari tanggal 01 Mei 2023 sampai dengan 31 Mei 2023. Waktu tersebut merupakan waktu yang efektif bagi praktikan untuk melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan.

Tabel Jadwal KKL di PT Anugerah Bumi Trawas

HARI	JAM KERJA (WIB)	KETERANGAN
Senin s.d Jum'at	08.00 – 17.00	-
Sabtu & Minggu	-	LIBUR

Sumber : Data diolah oleh Praktikan

3. Tahap Pelaporan

Setelah melaksanakan KKL selama satu bulan praktikan memiliki kewajiban untuk membuat laporan tertulis yang berisi kegiatan observasi dan kegiatan tugas selama melakukan

KKL kepada universitas. Laporan tertulis tersebut merupakan syarat untuk kelulusan bagi praktikan sebagai mahasiswa Ekonomi Manajemen.

Pelaksanaan KKL di PT. Anugerah Bumi Trawas

Pada hari pertama bimbingan praktikan dijelaskan mengenai ruang lingkup kegiatan perusahaan dan melakukan perkenalan diri kepada staff. Sebelum melaksanakan pekerjaan biasanya pembimbing memaparkan terlebih dahulu proses kerjanya untuk selanjutnya praktikan mengaplikasikannya. Praktikan juga diharapkan dapat meningkatkan kedisiplinan, tanggung jawab dan mampu bekerja terampil dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan. Selama melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan praktikan di haruskan untuk mengikuti segala peraturan yang berlaku di PT. Anugerah Bumi Trawas seperti :

1. Mematuhi tata tertib yang berlaku di PT. Anugerah Bumi Trawas.
2. Selama melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan, menggunakan pakaian sopan dan rapi.
3. Data dan informasi yang diperoleh semata-mata dipergunakan untuk keperluan akademik.
4. Menjaga nama baik diri sendiri, Universitas 45 Surabaya, dan PT. Anugerah Bumi Trawas

Adapun bidang kerja / tugas yang praktikan lakukan adalah sebagai berikut :

- a) Membantu promosi melalui broadcast WhatsApp kepada pelanggan.
- b) Merekapitulasi penjualan sebelum panen, membuat nota, dan menyiapkan nama-nama sayur, menyiapkan alamat dan nama pelanggan.
- c) Membantu Packing seperti menimbang berat sayur, merekatkan plastik kemasan menggunakan Impulse Sealer.
- d) Membantu membuat laporan pembelian sayur hidroponik.
- e) Membantu pemberkasan PT Anugerah Bumi Trawas.
- f) Membantu menyiapkan barang-barang keperluan kebun, seperti benih, filter air, obat-obat tanaman, pupuk, nutrisi, plastic kemasan dan membuat tanda terima barang
- g) Membantu pembimbing memproses pembayaran sayur, dan mengecek persediaan sayuran yang dikirim ke supermarket Bravo dan Pepaya untuk return.

Selama Kuliah Kerja Lapangan, praktikan dirahkan oleh pembimbing mengenai pekerjaan dan tugas-tugas yang diberikan yang harus dikerjakan oleh praktikan. Monitoring dan evaluasi pun juga dilakukan agar praktikan merasa memiliki tanggung jawab atas penyelesaian tugas yang telah diberikan, ketika praktikan ragu akan tugas-tugas yang diberikan, praktikan tidak segan untuk bertanya kepada pembimbing agar meminimalisir kekeliruan akan tugas yang diberikan.

Uraian Kegiatan Kuliah Kerja Lapangan

Tabel Kegiatan Minggu ke-1

NO	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 01-Mei-2023	Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur. Berkoordinasi dengan orang kebun, sayuran yang akan dipanen besok, membuat nota pembelian. Diberikan tugas oleh pembimbing untuk cek stok packing seperti stiker sayur, plastic sayur, segel sayur dll.
2	Selasa, 02-Mei-2023	Membantu Packing seperti menimbang berat sayur, merekatkan plastik kemasan menggunakan Impulse Sealer. Membuat faktur invoice untuk mensuplay supermarket Bravo & Pepaya. Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.
3	Rabu, 03-Mei-2023	Membantu pengurusan administrasi di PT Anugerah Bumi Trawas. Seperti membantu mencatat data sayur, pelanggan, individu maupun supermarket dan menyortir data penjualan dll ke buku besar. Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur.
4	Kamis, 04-Mei-2023	Menyiapkan barang-barang keperluan kebun, seperti benih, filter air, obat-obat tanaman, pupuk, nutrisi, plastic kemasan dan membuat tanda terima. Berkoordinasi dengan orang kebun, sayuran yang akan dipanen besok, membuat nota pembelian.
5	Jum'at 05-Mei-2023	Membantu Packing seperti menimbang berat sayur, merekatkan plastik kemasan menggunakan Impulse Sealer. Membuat faktur invoice untuk mensuplay supermarket Bravo & Pepaya. Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.

Tabel Kegiatan Minggu ke-2

NO	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 08-Mei-2023	Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur. Berkoordinasi dengan orang kebun barang apa saja yang diperlukan untuk dibelikan di Surabaya 3. Diberikan tugas oleh pembimbing untuk cek stok benih dan membuat pengajuan pembelian benih
2	Selasa, 09-Mei-2023	Membantu Packing mensortir jagung yang bagus, menimbang berat, merekatkan plastik kemasan. Membuat nota pembelian sayur Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.
3	Rabu, 10-Mei-2023	Membantu pengurusan administrasi mengfollow up Notaris terkait pembelian Vila. Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur.
4	Kamis, 11-Mei-2023	Menyiapkan plastic packing dan alamat pelanggan Berkoordinasi dengan orang kebun, sayuran yang akan dipanen besok, dan membuat nota pembelian.
5	Jum'at 12-Mei-2023	Membantu Packing seperti menimbang berat sayur, merekatkan plastik kemasan menggunakan Impulse Sealer. Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel. Pembimbing mengajak praktikan untuk mengecek stok sayur di supermarket Bravo & Pepaya, memproses return sayur yang tidak laku.

Tabel Kegiatan Minggu ke-3

NO	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 15-Mei-2023	Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur. Membuat peta tanah Trawas PT Anugerah Bumi Trawas Membantu pembimbing mencetak stiker sayur dan tomat
2	Selasa, 16-Mei-2023	Membantu Packing mensortir sayur dan menimbang sayur Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.
3	Rabu, 17-Mei-2023	Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur Menganalisis Laporan Penjualan di Buku Besar
4	Kamis, 18-Mei-2023	Membantu pembimbing memasukkan mutasi rekening koran ke Accurate Membantu pemberkasan.
5	Jum'at 19-Mei-2023	Membantu mensortir rempah-rempah, merapikan stok plastic gudang. Membuat faktur invoice untuk mengsuplay supermarket Bravo & Pepaya. Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel. Pembimbing mengajak praktikan untuk mengecek stok sayur di supermarket Bravo & Pepaya, memproses return sayur yang tidak laku.

Tabel Kegiatan Minggu ke-4

NO	Tanggal	Kegiatan
1	Senin, 22-Mei-2023	Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur. Memasukan nomor telepon pelanggan dan menawarkan sayur.
2	Selasa, 23-Mei-2023	Membantu Packing mensortir tomat cerry yang bagus, <u>menimbang</u> berat , mensegel kemasan. Membuat nota pembelian sayur
3	Rabu, 24-Mei-2023	Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel. Diberikan tugas oleh pembimbing untuk melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi untuk menawarkan sayur.
4	Kamis, 25-Mei-2023	Berkoordinasi dengan orang kebun, sayuran yang <u>akan</u> dipanen besok, dan membuat nota pembelian. Menganalisis Laporan Penjualan di Buku Besar
5	Jum'at 26-Mei-2023	Membantu Packing seperti menimbang berat sayur, merekatkan plastik kemasan menggunakan Impulse Sealer. Membuat faktur invoice untuk mengsuplay supermarket Bravo & Pepaya. Pembimbing meminta praktikan membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.
6	Senin, 29-Mei-2023	Membantu pembimbing memasukkan mutasi rekening koran ke Accurate
7	Selasa, 30-Mei-2023	Membantu Packing mensortir jagung yang bagus, <u>menimbang</u> berat , merekatkan plastik kemasan Membuat laporan penjualan untuk diimpor ke Microsoft Excel.
8	Rabu, 31-Mei-2023	Memfollow up notaris terkait pembelian tanah. Memasukan nomor telepon pelanggan dan menawarkan sayur. Melakukan broadcast melalui WhatsApp kepada pelanggan pribadi

Kendala Yang Dihadapi di PT. Anugerah Bumi Trawas

Dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas, praktikan selalu berusaha untuk melakukan yang terbaik untuk setiap pekerjaan, namun tentu saja tidak semua rencana pekerjaan dapat terlaksana dengan lancar. Terdapat beberapa kendala yang dihadapi praktikan dalam melaksanakan pekerjaan atau tugas praktik, di antaranya:

1. Saat memulai kuliah kerja lapangan praktikan merasa kurang dapat beradaptasi dengan para karyawan PT. Anugerah Bumi Trawas dikarenakan kurangnya informasi yang

diberikan oleh pembimbing mengenai divisi yang meliputi *jobdesk*, dan karakter karyawan.

2. Minimnya fasilitas yang disediakan PT. Anugerah Bumi Trawas menjadi salah satu penghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas misalnya kurangnya PC. Dan akses internet PT. Anugerah Bumi Trawas dapat dikatakan lambat sehingga membuat praktikan tidak bisa secara cepat menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan.
3. Tenggang waktu yang diberikan pembimbing kepada praktikan dalam menyelesaikan pekerjaannya terkadang membuat praktikan panik dan akhirnya menimbulkan stres kerja.

Cara Mengatasi Kendala di PT. Anugerah Bumi Trawas

Adapun cara untuk mengatasi kendala yang praktikan hadapi adalah sebagai berikut:

1. Praktikan mencoba beradaptasi dengan para pegawai di dalam PT. Anugerah Bumi Trawas dengan cara bertanya maupun berbincang-bincang, dan praktikan menganggap mereka adalah orang yang berpengalaman yang dapat membimbing praktikan dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan di PT Anugerah Bumi Trawas
2. Untuk mengatasi minimnya fasilitas yang disediakan PT Anugerah Bumi Trawas dalam bentuk jumlah PC yang tidak memadai, praktikan perlu membawa laptop sendiri. Bentuk keterbatasan tersebut membuat praktikan seringkali tersendat dalam mengerjakan pengerjaan yang diberikan pada praktikan.
3. Dalam mengantisipasi *deadline* pekerjaan saat melaksanakan KKL, maka praktikan melakukan manajemen waktu setiap harinya. Mendahulukan pekerjaan yang urgent terlebih dahulu.

Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengumpulan data primer dengan menggunakan pertanyaan tertulis (Kumala Dewi, Indri et al, 2022 : 29). This research will be conducted in three phases : measurement model (external model), structural model (internal model), and hypothesis testing. (Pramono Budi, et al., 2023 ; 970) Melalui proses tersebut, karyawan diberikan pelatihan dan pengembangan yang relevan dengan kinerja pekerjaannya, sehingga diharapkan dapat menjalankan tanggung jawab pekerjaannya dengan sebaik - baiknya. (Abdul Aziz Sholeh et.al. 2024 :82) Kondisi kerja yang baik adalah ketika manusia dapat melaksanakan pekerjaan secara optimal sehat, aman dan nyaman (Pandu Widodo, Hesti et al 2024:73)

KESIMPULAN

Kuliah kerja lapangan merupakan kegiatan dalam mengaplikasikan semua ilmu yang telah di dapat selama proses tatap muka perkuliahan, tidak hanya itu dengan adanya kegiatan ini maka mahasiswa diharapkan mampu mengenal lebih jauh kondisi serta gambaran dari lingkungan kerja sebuah instansi atau perusahaan.

Dari pemaparan diatas maka dapat disimpulkan PT Anugerah Bumi Trawas merupakan yang bergerak di bidang agrobisnis tanaman dan sayuran segar yang memiliki brand sendiri yaitu MOUNT HARVEST yang saat ini telah menjual produk-produk pertanian hidroponik. Perusahaan mulai menambah jenis sayuran hidroponik yang diproduksi seperti sawi putih, samhong king, mini romaine, jagung dan rempah-rempah. Sayuran hidroponik diproduksi di Green House yang terletak di Trawas Mojokerto, Perkebunan berada pada daerah pegunungan dengan ketinggian 700 mdpl.

SARAN

Setelah praktikan menarik kesimpulan dari pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan di PT Anugerah Bumi Trawas, maka praktikan mencoba memberikan saran yang berkaitan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan dengan harapan dapat bermanfaat bagi pembaca, perusahaan dan khususnya bagi praktikan sendiri, agar dalam pelaksanaan kerja yang sesungguhnya dapat diterapkan lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaffey, D. & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. Pearson Education Limited.
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada Era Masyarakat Ekonomi Asean. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis*.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). *E-commerce 2021: Business, Technology, Society*. Pearson.
- Chaffey, D. & Patron, M. (2012). From Web Analytics to Digital Marketing Optimization: Increasing the Commercial Value of Digital Analytics. *Journal of Direct, Data, and Digital Marketing Practice*, 14(1), 30-45.
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada Era Masyarakat Ekonomi Asean.
- Aziz Sholeh, Abdul et. Al. 2024. *Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan pada*

- PT. Insolent Raya di Surabaya, *Journal Of Management and Creative Business* Vol. 2 No. 1 Januari 2024, Halaman : 82 - 96
- Daengs, G. S. A., Istanti, E., Negoro, R. M. B. K., & Sanusi, R. (2020). The Aftermath of Management Action on Competitive Advantage Through Process Attributes at Food and Beverage Industries Export Import in Perak Harbor of Surabaya. *International Journal Of Criminology and Sociologi*, 9, 1418–1425
- Enny Istanti1), Bramastyo Kusumo2), I. N. (2020). IMPLEMENTASI HARGA, KUALITAS PELAYANAN DAN PEMBELIAN BERULANG PADA PENJUALAN PRODUK GAMIS AFIFATHIN. *Ekonomika* 45, 8(1), 1–10
- Iwa Soemantri, Asep et al. 2020. Entrepreneurship Orientation Strategy, Market Orientation And Its Effect On Business Performance In MSMEs. *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo* Vol. IV No. 1, Hal. 1-10.
- Kumala Dewi, Indri et al, 2022 Peningkatan Kinerja UMKM Melalui pengelolaan Keuangan, *Jurnal Ekonomi Akuntansi* , UNTAG Surabaya, Hal ; 23- 36
- Pandu Widodo, Hesti et. al. 2024. Dampak Pelatihan, Motivasi dan Lingkungan Kerja pada Kinerja Karyawan PT. KAI (Persero) di Stasiun Surabaya Pasar Turi, *Journal Of Management and Creative Business* Vol. 2 No. 1 Januari 2024, Page 66 - 81
- Pramono Budi, Istanti Enny, Daengs GS, Achmad, Syafi'i, Bramastyo KN, RM, 2023, Impact of Social Media Marketing and Brand Awareness on Purchase Intention in coffee shop culinary in Surabaya, *International Journal of Entrepreneurship and Business Decelopment*, Volume. 5 Number 6 November 2022, Page. 968 - 977
- Rina Dewi, et al. 2020. Internal Factor Effects In Forming The Success Of Small Businesses. *Jurnal SINERGI UNITOMO*, Vol. 10 No. 1, Hal. 13-21
- https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/487/jbptunikompp-gdl-derrisepti-24335-1-babi_doc.pdf
- http://repository.unisma.ac.id/bitstream/handle/123456789/1887/S1_FAKULTAS%20PERTANIAN_21701032020_AISYAH%20RAMADHANI.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- <https://legioma.republika.co.id/posts/64766/kelebihan-sayuran-hidroponik>
- <http://repository.umsu.ac.id/bitstream/handle/123456789/9534/SKRIPSI%20MUHAMMAD%20ARFANDY%20NST.pdf?sequence=1>
- https://agroindustry.polsub.ac.id/wp-content/uploads/2022/09/MUHAMMAD-ALIYAWAN-ARIS-D_10302014_PKL.pdf
- <https://helo sehat.com/nutrisi/fakta-gizi/apakah-sayuran-hidroponik-lebih-sehat/#>
- <https://repository.pertanian.go.id/server/api/core/bitstreams/54d7e22b-2643-43cc-8334-57a2991ec27e/content>
- <https://www.isellercommerce.com/blog/macam-macam-strategi-pemasaran/>