

INTISARI

Padi merupakan salah satu komoditas utama di Indonesia. Produksi padi duntut agar mampu memenuhi kebutuhan pangan yang ada. Salah satu cara untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan menggunakan benih padi bersertifikat. Benih padi bersertifikat tidak memiliki perbedaan di antara para produsennya, untuk itu perusahaan produsen benih padi harus mampu menggunakan strategi pemasaran yang efektif agar mampu bertahan dalam industri benih padi. PP Kerja sebagai salah satu produsen benih padi bersertifikat mampu membuktikan bahwa perusahaan sebagai produsen benih padi dapat melakukan strategi pemasaran secara efektif. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh PP Kerja dan bagaimana implikasinya terhadap strategi pemasaran. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui program bauran pemasaran PP Kerja Boyolali dan mengetahui implikasi bauran pemasaran terhadap strategi pemasaran PP Kerja Boyolali. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data wawancara, observasi lapangan, dan internet. Data yang diperoleh akan dianalisis dengan metode studi kepustakaan dan akan ditarik kesimpulan mengenai strategi pemasaran yang dilakukan PP Kerja. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PP Kerja menggunakan strategi bauran pemasaran yang efektif. PP Kerja menggunakan matriks BCG untuk melakukan pemilihan produk yang akan diproduksi untuk sekali panen. Penetapan harga produk PP Kerja menggunakan metode *mark up* dengan menekan biaya promosi dan transportasi untuk mendapatkan harga dibawah pesaing dan strategi penetrasi pasar untuk memasuki pasar. Strategi distribusi PP Kerja menggunakan distribusi eksklusif untuk menyalurkan produk kepada konsumen. Promosi yang dilakukan PP Kerja menggunakan teknik pemasaran langsung, event dan pengalaman, publisitas, dan pemasaran mulut ke mulut yang dilakukan oleh penyalur. Strategi pemasaran yang digunakan PP Kerja adalah strategi harga *superb value* dengan menawarkan produk yang memiliki harga dibawah pesaing dan memberikan kualitas produk benih padi yang lebih baik dari pesaing.

Kata kunci: benih padi bersertifikat, bauran pemasaran, strategi harga super murah.

ABSTRACT

Grain is one of prominent commodity in Indonesia. Grain production demanded to able to fulfill the food needs. One of a few method to solve that problem is by using sertification grain seed. The production of grain seed don't have any different between producer, that's why a grain seed producer company have to use an effective marketing strategy so they can survive in the grain seed industry. PP Kerja as on of those sertification grain seed producer capable to proving that the company as grain seed producer can use an effective marketin strategy. Problem formulation in this research are how PP Kerja do their marketing mix strategy and how the implication of that to marketing strategy used by company. the purpose of this research are to get to know what is marketing mix program used by PP Kerja and to understand it's implication to PP Kerja's marketing strategy. This research using interview method, field observation, and internet to obtain data. Obtained data will then be analyze by using study literature and will be concluded about strategy that PP Kerja use. The research result can be concluded that PP Kerja using an effective marketing strategy. PP Kerja using BCG matrix to select products that will be produce for one harvest season. PP Kerja use mark up method to determining the product's price and using market penetration pricing strategy to enter the market. PP Kerja using eksklusif distribution to distibute the company product. Promotion used by PP Kerja are direct marketing, event and experience, publiciy and society relationship, and mouth to mouth marketing. marketing mix used by PP Kerja is superb value strategy by offering product which are price beneath competitor and grain seed product's quality better than competitor.

Keywords: sertification grain seed, markting mix, superb value strategy.