

**LAPORAN AKHIR MAGANG MBKM**

**TEKNIK PENJUALAN DAN PEMASARAN KOMODITAS MELON  
HIDROPONIK THE FARMHILL PADA PT KEBUN BUMI LESTARI**



**WAHYU HALYA APRILIA PUTRI**  
**NPM : 21024010054**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2024**

## LEMBAR PENGESAHAN

**Judul Kegiatan** : LAPORAN AKHIR MAGANG MBKM: TEKNIK PENJUALAN DAN PEMASARAN KOMODITAS MELON HIDROPONIK THE FARMHILL PADA PT KEBUN BUMI LESTARI

**Nama Mahasiswa** : WAHYU HALYA APRILIA PUTRI

**NPM** : 21024010054

**Skema MBKM** : MAGANG MSIB

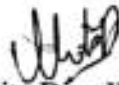
**Mitra** : PT KEBUN BUMI LESTARI

Diajukan sebagai Laporan Akhir dari Pelaksanaan MBKM Magang MSIB Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Diterima dan disahkan pada:

.....11 JUL 2024.....

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing MBKM



Prasmita Dian Wijayati, SP., M.Si.  
NIP. 20219920812235

Mengetahui,  
Koordinator Program Studi Agribisnis



Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP  
NIP. 196207121991032001

## RINGKASAN

**WAHYU HALYA APRILIA PUTRI. 21024010054.** Teknik Penjualan dan Pemasaran Komoditas Melon Hidroponik The Farmhill Pada PT Kebun Bumi Lestari.

PT Kebun Bumi Lestari, dikenal dengan nama The Farmhill, didirikan pada tahun 2018 dan berfokus pada budidaya serta pemasaran melon dan sayuran premium menggunakan teknologi hidroponik. The Farmhill melakukan kegiatan dari hulu ke hilir, mulai dari budidaya hingga pemasaran produk. Dengan awalnya hanya memiliki sebuah greenhouse seluas 80 m<sup>2</sup>, The Farmhill kini memiliki 45 greenhouse dengan total luas 45.000 m<sup>2</sup> dan mampu menghasilkan 460 ton melon setiap tahunnya. Visi perusahaan adalah menjadi penyedia produk dan jasa hidroponik terbaik di Indonesia, sedangkan misinya meliputi pengembangan pertanian dengan teknologi modern, menghasilkan produk berkualitas secara berkelanjutan, dan memberdayakan sumber daya milenial .

Kegiatan magang yang dilaksanakan di PT Kebun Bumi Lestari atau The Farmhill bertujuan untuk memberikan pengalaman mengenai teknik penjualan dan pemasaran produk agribisnis, khususnya melon hidroponik. Pelaksanaan magang ini melibatkan berbagai aktivitas mulai dari orientasi, observasi pasar, analisis pesaing, pengembangan produk, perencanaan dan pelaksanaan event, hingga direct selling. Mahasiswa juga terlibat dalam pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang akurat dan mendukung laporan magang. Dalam praktiknya, mahasiswa menerapkan strategi pemasaran S-T-P (*Segmenting, Targeting, Positioning*) dan *marketing mix* (4P dan 7P) untuk memasarkan produk The Farmhill.

Kegiatan magang dilakukan pada jam kerja PT Kebun Bumi Lestari yaitu hari Senin – Jumat pada pukul 08.00 – 16.00 WIB. Pelaksanaan magang mengacu pada kompetensi yang telah dibuat oleh mitra. Metode pembelajaran terdiri dari penyampaian materi, praktik langsung di lapang, penugasan dan melaksanakan *project* untuk mendukung dan membantu meringankan kinerja di divisi penempatan selama di mitra. Kegiatan magang MBKM ini juga mendapatkan konversi dari 7 mata kuliah yang terdiri dari rekognisi Mata Kuliah Agribisnis Tanaman Hortikultura (p), *Public & Human Relation*, Pengembangan Kerja Tim, Implementasi Teknologi Informasi & Komunikasi, Implementasi Pemasaran, Implementasi Manajemen Ritel, dan KKN.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat karunia, serta taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Akhir Kegiatan Magang dan Studi Independen Bersertifikat. Penyusunan laporan akhir ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam pelaksanaan kegiatan Magang dan Studi Independen Bersertifikat di PT Kebun Bumi Lestari. Kegiatan ini merupakan salah satu kegiatan yang dapat diambil dan diikuti bagi mahasiswa untuk menambah pengalaman dan skill di dunia kerja.

Laporan akhir kegiatan Magang dan Studi Independen Bersertifikat ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban tertulis dari program yang diikuti pada PT Kebun Bumi Lestari. Kegiatan magang diselenggarakan mulai tanggal 16 Februari – 30 Juni 2024. Penulis menyadari bahwa dalam menyusun laporan akhir ini segala keberhasilan dan kesuksesan tidak lepas dari bantuan Sang Maha Kuasa dan juga tidak lepas dari bantuan Ibu Ibu Prasmita Dian Wijayanti, S.P., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan pengarahan, motivasi, masukan, dan meluangkan waktu serta tenaganya dengan penuh kesabaran dan keikhlasan untuk membimbing penulis. Penulis juga mengucapkan banyak rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Nadiem Anwar Makarim, B.A., M.B.A. selaku Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah menginisiasi implementasi program Kampus Merdeka.
2. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

3. Prof. Dr. Ir. H. Syarif Imam Hidayat, M.M. selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP. selaku Koordinator Program Studi Agribisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
5. Bapak dan Ibu Dosen pengajar Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
6. PT Kebun Bumi Lestari yang telah memberi kesempatan dan memberi ilmu kepada penulis untuk mengembangkan *skill* dan pengetahuan.
7. Kak Amanda Tio Putri, Kak Nashir Muhamad, dan Kak Rahardian Aditya selaku mentor yang memberikan arahan dan bimbingan selama program ini berjalan pada divisi *Sales and Marketing* The Farmhill;
8. Keluarga penulis yang selalu memberi dukungan materil dan moril dalam melaksanakan segala kegiatan untuk menyelesaikan Pendidikan.
9. Seluruh teman-teman peserta magang MSIB di PT Kebun Bumi Lestari khususnya divisi *Sales and Marketing* The Farmhilll.
10. Seluruh pihak yang terlibat dalam pelaksanaan dan penyusunan Laporan Akhir Magang dan Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan akhir kegiatan Magang MBKM ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Dengan demikian, penulis berharap dengan dengan terselesaikan penulisan laporan akhir magang MBKM ini

dapat membantu dan bermanfaat bagi semua pihak yang berminat dan membutuhkan.

Surabaya, 4 Juli 2024

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan.....	3
1.3 Manfaat.....	4
1.3.1 Bagi Mahasiswa .....	4
1.3.2 Bagi Perguruan Tinggi .....	4
1.3.3 Bagi Mitra .....	4
1.4 Sasaran Kompetensi yang diharapkan.....	4
II. METODE PELAKSANAAN .....	6
2.1 Waktu dan Tempat .....	6
2.2 Metode Pelaksanaan Magang .....	6
2.3 Metode Pengumpulan dan Penyajian Data.....	6
2.4 Supervisor.....	8



III. KEADAAN UMUM MITRA MBKM .....	9
3.1 Gambaran Umum Mitra .....	9
3.2 Ruang Lingkup Kegiatan.....	11
3.3 Visi dan Misi .....	12
3.3.1 Visi .....	12
3.3.2 Misi .....	12
3.4 Struktur Organisasi .....	13
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	14
4.1 Hasil.....	14
4.2 Pembahasan .....	15
4.2.1 <i>Event Hampers</i> Idul Fitri.....	15
4.2.2 <i>Event Sosial</i> Berbagi Takjil.....	19
4.2.3 <i>Event The Farmhill</i> Melon Festival .....	21
4.2.4 <i>Event Lainnya</i> .....	23
4.2.5 <i>Direct Selling</i> .....	25
4.2.6 Kunjungan <i>Greenhouse</i> The Farmhill.....	27
V. REKOGNISI MATA KULIAH KONVERSI .....	29
5.1 Pengembangan Kerja Tim (F) .....	29
5.2 Implementasi Teknologi Informasi dan Komunikasi .....	31
5.3 Implementasi Pemasaran .....	33
5.4 Implementasi Manajemen Ritel Modern .....	37

5.5 Agribisnis Tanaman Hortikultura (P) .....	39
5.6 <i>Public and Human Relation</i> .....	41
5.7 KKN .....	43
VI. PENUTUP .....	47
6.1 Kesimpulan.....	47
6.2 Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA .....	49
LAMPIRAN.....	50

## DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
5. 1	Rekognisi SKS Pengembangan Kerja Tim (F) .....	29
5. 2	Rekognisi SKS Implementasi Teknologi Informasi dan Komunikasi	31
5. 3	Rekognisi SKS Implementasi Pemasaran .....	33
5. 4	Rekognisi SKS Implementasi Manajemen Ritel Modern .....	38
5. 5	Rekognisi SKS Agribisnis Tanaman Hortikultura (P).....	39
5. 6	Rekognisi SKS Public and Human Relation .....	41
5. 7	Rekognisi SKS KKN .....	43

## DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
2. 1	Supervisor .....	8
3. 1	Logo Perusahaan The Farmhill .....	9
3. 2	Struktur Organisasi The Farmhill.....	13
4. 1	Diskusi bersama Divisi <i>Sales and Marketing</i> The Farmhill .....	15
4. 2	Pembuatan <i>Prototype Hampers</i> Idul Fitri The Farmhill .....	16
4. 3	Jenis <i>Hampers</i> Idul Fitri The Farmhill.....	17
4. 4	Media Promosi <i>Hampers</i> Instagram The Farmhil (@thefarmhill).....	18
4. 5	Pembuatan Takjil Es Kuwut Melon .....	20
4. 6	Pembuatan Konten Bagi Takjil Pengunjung Kota Lama .....	20
4. 7	Kegiatan Bagi Takjil di Bulan Ramadhan.....	21
4. 8	<i>Event</i> The Farmhill Melon Festival di Hokky Pakuwon Surabaya....	22
4. 9	<i>Briefing</i> dengan Calon <i>Sales Promotion Girl</i> (SPG) .....	22
4. 10	Konten <i>Event</i> The Farmhill Melon Festival.....	23
4. 11	<i>Event</i> Bazaar Pangan Murah di Balai Kota Semarang.....	24
4. 12	<i>Event</i> Dharmawanita Provinsi Jawa Tengah .....	25
4. 13	Kegiatan <i>Direct Selling</i> di Sekitar Kantor Gubernur Jawa Tengah.	26
4. 14	<i>Greenhouse</i> The Farmhill Bergas Semarang.....	28

## DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1.	Artikel Berita.....	50
2.	Sertifikat MSIB .....	50
3.	Dokumentasi Kegiatan.....	51
4.	Jurnal Pengabdian .....	52
5.	Logbook Kegiatan.....	53