

**STRATEGI EFISIENSI PENGELOLAAN SUPLAI SAYUR SELADA DI  
PT. INDIGEN KARYA UNGGUL**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana (S1)  
pada Program Studi Manajemen**



**Disusun Oleh:**

**Hawa Kurnaeni Arifah**

**2121 31590**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI  
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA  
YOGYAKARTA**

**2025**

# LEMBAR PENGESAHAN

## TUGAS AKHIR

### LAPORAN MAGANG

#### STRATEGI EFISIENSI PENGELOLAAN SUPLAI SAYUR SELADA DI PT. INDIGEN KARYA UNGGUL

Dipersiapkan dan disusun oleh:

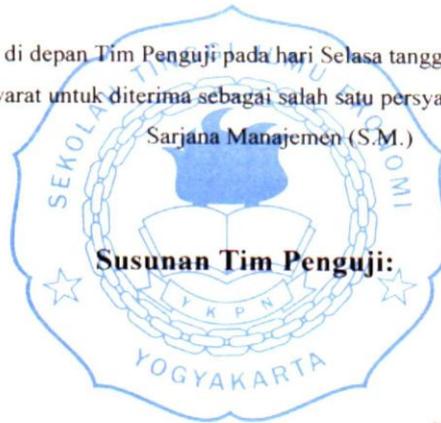
**HAWA KURNAENI ARIFAH**

Nomor Induk Mahasiswa: 212131590

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Selasa tanggal 7 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)

**Susunan Tim Penguji:**



Pembimbing

Shita Lusi Wardhani, Dra., M.Si.

Penguji

Prof. Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, Ph.D., M.Si.

Yogyakarta, 23 Januari 2025  
Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

Laporan magang ini dibuat oleh penulis untuk memberikan gambaran dari hasil kerja selama magang di PT. Indigen Karya Unggul untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 Manajemen STIE YKPN Yogyakarta. Penulis melakukan kegiatan magang selama kurang lebih 3 (tiga) bulan dari mulai tanggal 2 September 2024 sampai 30 November 2024. Tujuan penulis melaksanakan magang tersebut agar dapat mengimplementasikan teori yang didapatkan selama kuliah dengan praktik secara langsung di tempat magang.

Aktivitas yang dilakukan penulis selama magang yang berlangsung kurang lebih 3 (tiga) bulan dengan mengidentifikasi permasalahan pada produk sayur selada. Hasil analisis menunjukkan terdapat beberapa kendala meliputi keterbatasan produk yang dihasilkan berdampak terhadap pemenuhan permintaan pelanggan dan penyesuaian harga produk selada akibat permintaan meningkat. Penulis mengusulkan alternatif solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan mengembangkan kerjasama lebih banyak dengan mitra suplai lokal dan melakukan analisis pasar serta mengembangkan strategi yang efektif untuk penetapan harga.

Kata kunci: Ketidakstabilan Pasokan, Mitra Produksi, Manajemen Rantai Pasok, PT. Indigen Karya Unggul.

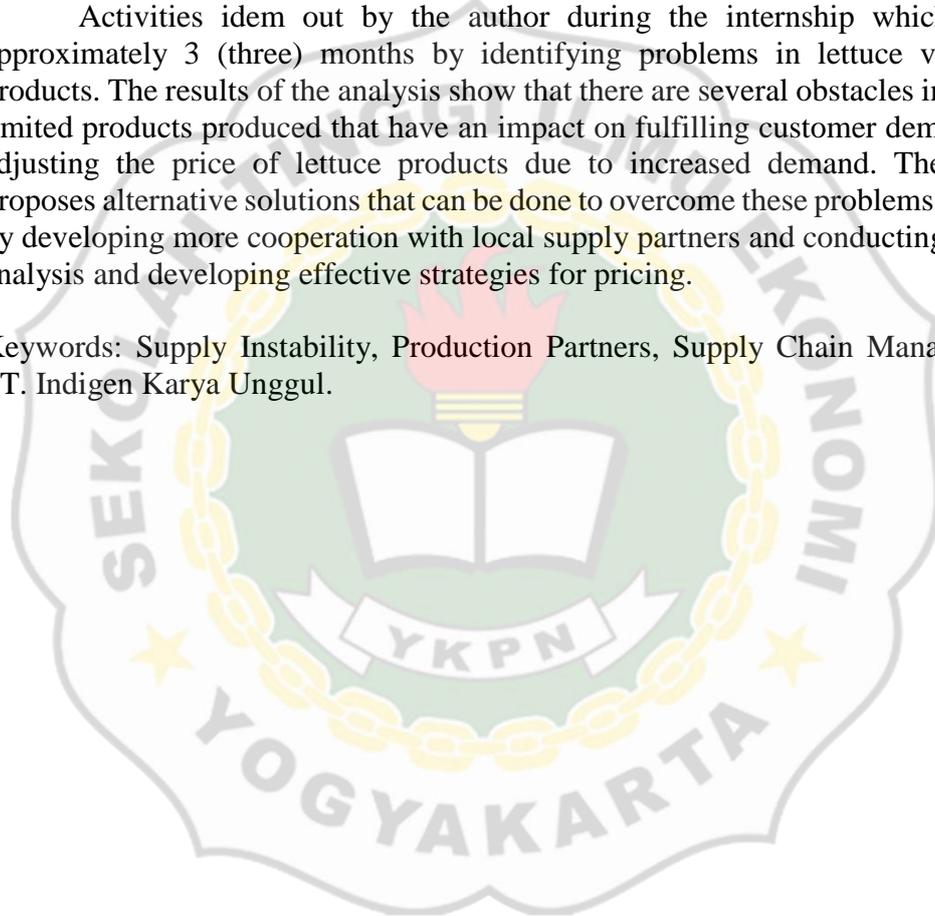
# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRACT

This internship report was prepared by the author to provide an overview of the work results during the internship at PT. Indigen Karya Unggul to fulfill one of the requirements to obtain a bachelor's degree in Management of STIE YKPN Yogyakarta. The author conducted internship activities for approximately 3 (three) months from September 2, 2024 to November 30, 2024. The purpose of the author carrying out the internship is to be able to implement the theory obtained during college with direct practice at the internship site.

Activities idem out by the author during the internship which lasted approximately 3 (three) months by identifying problems in lettuce vegetable products. The results of the analysis show that there are several obstacles including limited products produced that have an impact on fulfilling customer demand and adjusting the price of lettuce products due to increased demand. The author proposes alternative solutions that can be done to overcome these problems, namely by developing more cooperation with local supply partners and conducting market analysis and developing effective strategies for pricing.

Keywords: Supply Instability, Production Partners, Supply Chain Management, PT. Indigen Karya Unggul.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 1. Latar Belakang

Indonesia menjadi negara agraris di mana sektor pertanian memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Sektor pertanian diharapkan dapat menopang pertumbuhan ekonomi, namun adanya penurunan lahan akibat dari sektor non-pertanian, perubahan iklim, dan permintaan pangan menyebabkan tantangan dalam sektor pertanian. Hal ini akan berdampak pada penurunan produksi pangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Pada era modern saat ini, sektor pertanian dalam menghadapi tantangan tersebut membutuhkan inovasi dan efisiensi. Kondisi ini menjadikan peran perusahaan *startup* agribisnis semakin penting dalam membawa solusi inovatif ke industri pertanian. Salah satu metode yang dikembangkan oleh perusahaan agribisnis adalah metode hidroponik. Peluang bisnis dari metode hidroponik ini sangat menguntungkan dan sebagai salah satu penerapan pertanian metode lahan sempit.

Salah satu perusahaan *startup* agribisnis yang menerapkan metode hidroponik tersebut adalah PT. Indigen Karya Unggul yang lebih dikenal sebagai *Indigen Farm*. Berdiri sejak tahun 2019 dan resmi menjadi Perseroan Terbatas pada tahun 2022, perusahaan ini tidak hanya fokus pada produksi pertanian, tetapi juga mencakup aspek manajemen pertanian, penjualan hasil produk, penyediaan sarana produksi, serta pelatihan dan pengembangan budidaya.

Sebagai mahasiswa jurusan manajemen yang tertarik dengan pemasaran produk pertanian, kegiatan magang di PT. Indigen Karya Unggul memberikan kesempatan untuk mempelajari aktivitas yang terjadi dalam

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan. Selama pelaksanaan kegiatan magang berlangsung penulis mengidentifikasi adanya permasalahan dan memberikan solusi pemecahan permasalahan yang dihadapi selama magang berlangsung.

Dengan memahami dan mengatasi permasalahan tersebut, diharapkan PT. Indigen Karya Unggul dapat meningkatkan kinerja operasional dan memberikan layanan yang lebih baik kepada konsumen. Perusahaan tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan industri pertanian hidroponik yang lebih berkelanjutan dan inovatif.

## 2. Tempat dan Waktu Pelaksanaan Magang

PT. Indigen Karya Unggul berlokasi di Surokerten, Selomartani, Kec. Kalasan, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 2 September 2024 - 30 November 2024. Jadwal kegiatan disesuaikan dengan jam kerja PT. Indigen Karya Unggul yaitu:

Senin-Sabtu :08.00-16.00

Istirahat :12.00-13.00

## 3. Aktivitas Magang

Pelaksanaan kegiatan magang dimulai pada tanggal 2 September 2024 dan berakhir pada tanggal 30 November 2024. Pada pelaksanaan magang penulis mempunyai kesempatan untuk membantu bagian pemasaran PT. Indigen Karya Unggul dan penulis dibimbing langsung oleh Ibu Tiara Ayu Anggrayni yang merupakan Manajer Pemasaran, Penjualan dan Pengembangan Bisnis *Indi Fresh* di PT. Indigen Karya Unggul. Aktivitas yang dilakukan penulis selama menjalani kegiatan magang yaitu membantu pekerjaan di bagian pemasaran

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

produk hidroponik PT. Indigen Karya Unggul dan pekerjaan atau tugas lainnya yang diberikan kepada penulis.

Selain melakukan kegiatan di bagian pemasaran sayur, penulis melakukan pengamatan dan analisis pasar pada produk perusahaan PT. Indigen Karya Unggul, serta mencari kasus atau masalah yang dihadapi oleh PT. Indigen Karya Unggul yang dapat dicari solusi untuk setiap masalah dengan mengaitkan teori yang telah didapatkan penulis selama menempuh atau menjalankan perkuliahan. Terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan penulis selama melaksanakan kegiatan magang di PT. Indigen Karya Unggul sebagai berikut:

## **1. Pemetaan Jaringan Mitra Produksi**

Penulis melakukan pemetaan jaringan mitra produksi sayur selada hidroponik yang ada di wilayah sekitar dan di luar wilayah Yogyakarta. Aktivitas ini melibatkan kunjungan ke berbagai petani sayur hidroponik untuk mengumpulkan informasi mengenai kapasitas produksi, kualitas produk, dan kendala pasokan. Penulis juga melakukan wawancara dengan para petani untuk memahami tentang yang mereka hadapi dalam proses budidaya dan distribusi. Hasil dari pemetaan ini adalah identifikasi mitra potensial yang dapat diandalkan untuk meningkatkan stabilitas pasokan. Dengan mengembangkan jaringan mitra secara berkelanjutan, perusahaan diharapkan dapat mengurangi ketidakstabilan pasokan.

## **2. Melakukan Pengemasan dan Sortasi Sayur Selada**

Aktivitas utama yang penulis lakukan adalah proses pengemasan dan sortasi sayur selada yang berlangsung setiap hari senin sampai sabtu.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dalam proses pengemasan tidak hanya sekedar mengemas produk selada, tetapi melibatkan ketelitian dalam memilih kualitas selada dari berbagai mitra produksi. Penulis dapat langsung mengamati secara langsung variasi kualitas dan kuantitas selada yang diterima dari berbagai mitra serta mencatat jumlah pasokan harian dan mengidentifikasi perbedaan varietas selada dari setiap mitra.

### 3. Melakukan Pendataan Penjualan

Pendataan penjualan yang dilakukan setiap hari dengan metode semi manual menggunakan media spreadsheet dengan menggunakan sumber data dari catatan penjualan dan retur yang dicatat oleh *driver* melalui media sosial *Whatsapp*. Mekanisme pendataan dimulai dengan mengumpulkan informasi dari penjualan yang dibuat oleh driver melalui pesan grup *Whatsapp*. Setiap driver yang bertugas mencatat detail penjualan harian, termasuk jumlah penjualan produk yang terjual, rute pengiriman, nama pelanggan, dan informasi produk retur. Penulis berperan aktif dalam mentransfer data dari pesan di *grup Whatsapp* ke dalam lembar kerja spreadsheet yang telah disiapkan.

### 4. Landasan Teori

#### 4.1 Teori Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan suatu proses yang melibatkan serangkaian kegiatan yang terencana dan terorganisir untuk mencapai tujuan pemasaran yang diinginkan oleh suatu organisasi.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 4.2 Teori Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah variabel yang dapat dikendalikan dan disusun sedemikian rupa untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dari target pasar. Setiap menerapkan suatu strategi perlu untuk mempertimbangkan strategi lainnya. Bauran pemasaran 7P (product, price, promotion, place, people, physical evidence dan process) sebagai berikut:

1. *Price* (harga)
2. *Promotion* (promosi)
3. *Process* (proses)
4. *Place* (tempat)
5. *People* (orang)
6. *Physical evidence* (sarana fisik)
7. *Product* (produk)

## 4.3 Teori Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan rencana yang menyeluruh, terpadu, dan menyatu dalam bidang pemasaran yang memberikan panduan mengenai aktivitas yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan.

## 5. Analisis Permasalahan

Pelaksanaan magang di Indigen Karya Unggul selama 3 (tiga) bulan penulis melaksanakan kegiatan magang, penulis menemukan permasalahan saat membantu pelaksanaan kerja di divisi marketing PT. Indigen Karya Unggul. Berikut masalah yang dihadapi penulis saat melaksanakan kegiatan magang:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Pada dasarnya PT. Indigen Karya Unggul melayani permintaan pelanggan beberapa restoran serta kafe di sekitarnya melalui media sosial *Whatsapp*, namun karena terbatasnya produk yang dihasilkan akibat minimnya lahan dan mitra yang tidak konsisten dalam melakukan suplai. PT. Indigen Karya Unggul lebih berfokus pada pengiriman untuk selada *supermarket* dan toko sayur karena dinilai lebih sedikit dalam pengeluaran output dan biaya transportasi. Hal tersebut membuat beberapa restoran yang awalnya selalu melakukan pemesanan merasa tidak puas dan beralih ke pemasok yang lain untuk memenuhi kebutuhan mereka secara lebih konsisten. Situasi seperti ini menimbulkan tantangan bagi PT. Indigen Karya Unggul untuk mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan.
2. Penulis mengidentifikasi bahwa PT. Indigen Karya Unggul menunjukkan kendala dalam melakukan penyesuaian harga produk selada meskipun terdapat peningkatan permintaan dan persediaan stok produk yang terbatas. Dalam situasi seperti ini PT. Indigen Karya Unggul harus responsif terhadap kondisi pasar dan permintaan, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan tanpa kehilangan pelanggan. Ketidakmampuan untuk menaikkan harga dapat mengakibatkan tekanan pada margin pemasaran, yang dapat mempengaruhi dalam pengembangan produk, pemasaran, dan peningkatan layanan pelanggan.

## 6. Pembahasan Permasalahan

Berdasarkan penulisan permasalahan yang di atas, penulis memberikan pemecahan masalah yang dialami penulis selama melaksanakan kegiatan magang. Pembahasan masalah yang terjadi sebagai berikut:

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Keterbatasan produk sayur selada yang dihasilkan oleh PT. Indigen Karya Unggul menjadi masalah utama yang mempengaruhi pasokan selada untuk restoran dan kafe sekitarnya. Minimnya lahan pertanian dan ketidakstabilan mitra suplai menyebabkan PT. Indigen Karya Unggul tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan secara konsisten. Hal ini berpotensi merusak hubungan baik yang telah dibangun dengan pelanggan, karena mereka tidak puas dengan layanan yang diberikan.

Dalam teori bauran pemasaran khususnya pada aspek proses, mencakup serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan dan menyampaikan produk kepada pelanggan. Pada aspek proses ini PT. Indigen Karya Unggul harus meningkatkan proses komunikasi dengan pelanggan dengan memberikan informasi terkini mengenai ketersediaan produk, sehingga perusahaan dapat membuat pelanggan merasa diperhatikan dan terlibat. Sementara pada aspek produk PT. Indigen Karya Unggul perlu menjalin kerjasama dengan lebih banyak petani lokal untuk meningkatkan ketersediaan produk. Dengan memperluas jaringan mitra suplai, perusahaan tidak hanya dapat meningkatkan ketersediaan sayur selada, tetapi juga menawarkan variasi produk yang lebih beragam, sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik.

2. Penyesuaian harga produk menjadi tantangan bagi PT. Indigen Karya Unggul. Meskipun terdapat peningkatan permintaan, perusahaan mengalami kesulitan untuk menaikkan harga produk selada. Hal ini disebabkan oleh kekhawatiran bahwa pelanggan akan beralih ke pemasok lain yang menawarkan harga lebih kompetitif. Ketidakmampuan untuk

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

melakukan penyesuaian harga ini dapat menyebabkan tekanan pada margin keuntungan. Akibatnya, hal ini dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produk, melakukan pemasaran, dan meningkatkan layanan pelanggan.

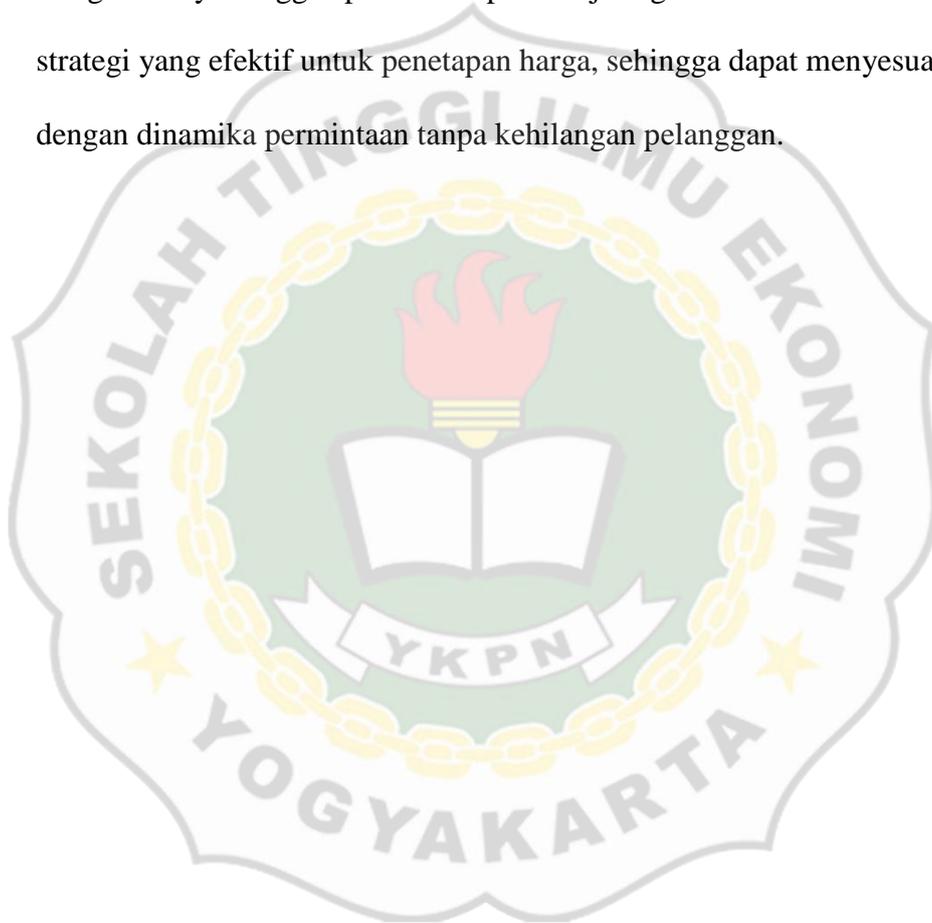
Untuk mengatasi masalah ini, PT. Indigen Karya Unggul perlu melakukan analisis pasar yang mendalam untuk memahami dinamika permintaan dan biaya produksi. Dengan informasi yang tepat, perusahaan dapat merumuskan strategi penetapan harga yang lebih fleksibel, seperti menawarkan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar atau membuat harga yang lebih miring untuk pelanggan tetap. Sehingga dengan langkah ini, PT. Indigen Karya Unggul dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat posisinya di pasar.

## 7. Kesimpulan

Kesimpulan dari laporan kegiatan magang di PT. Indigen Karya Unggul menunjukkan bahwa penulis telah mengalami proses pembelajaran yang signifikan selama periode magang yang berlangsung selama 3 (tiga) bulan. Selama magang, penulis terlibat langsung dalam aktivitas pemasaran, khususnya dalam memasarkan selada hidroponik. Penulis menghadapi berbagai tantangan, seperti memahami strategi pemasaran yang kompleks dan mencari pelanggan baru di tengah persaingan pasar sayur konvensional. Bimbingan dari Manajer Pemasaran yang membantu penulis dalam mengembangkan kemampuan analisis pasar dan merancang pendekatan pemasaran yang strategis.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Laporan ini juga mengidentifikasi beberapa masalah yang dihadapi oleh PT. Indigen Karya Unggul, seperti keterbatasan produk yang dihasilkan berdampak terhadap pemenuhan permintaan pelanggan dan penyesuaian harga produk selada akibat permintaan meningkat. Untuk mengatasi masalah ini, PT. Indigen Karya Unggul perlu memperluas jaringan mitra lokal dan membuat strategi yang efektif untuk penetapan harga, sehingga dapat menyesuaikan diri dengan dinamika permintaan tanpa kehilangan pelanggan.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, N. H. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: Pustaka Setia.
- Assauril, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. 2013.
- Boang Manalu, A. M., & Lestari Nasution, A. I. (2023, Juni). Supply Chain and Value Chain dalam Pemasaran Kain dan Produk Turunannya di Kota Subulussalam. *Al-Buhuts Volume 19 Nomor 1, Juni 2023, 19*, 566-586.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management Strategy, Planning, and Operation*. England: Pearson Education Limited.
- Farida, et.al. (2019) *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Hamidah, D., Purba, S., & Rangkuti, I. (2023). Strategi manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan antusiasme calon peserta didik baru di Sekolah MTSS Nurul Ilmi Desa Pantai Gemi Kecamatan Stabat. *Jurnal Serunai Ilmu Pendidikan Vol. 9, No.1, Juli 2023, 9*, 77-87. Retrieved from <https://ejournal.stkipbudidaya.ac.id/index.php/ja/article/view/948/575>
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Edisi Revisi. Depok: Rajawali Pers, 2018.
- Paduloh, Zulkarnaen, I., & Widyantoro, M. (2023). *Sistem Rantai Pasok (Supply Chain System): Sebuah Pengantar*. (M. L. Kholik, Ed.) Bandung: CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
- PT Indigen Karya Unggul*. (2022). Retrieved from Indigen Farm: <https://indigen.id>
- Rizki, M. & Mulyanti, D. (2023). Pentingnya strategi pemasaran melalui penguatan citra merek. *J. Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*. 2 (1): 240-245
- Rudi, R. M. (2022). *Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Kelompok Wanita Tani Ladang Hijau Kota Tarakan*. Universitas Borneo Tarakan.
- Utami, H. N., & Firdaus, I. F. A. (2018). Pengaruh bauran pemasaran terhadap perilaku online shopping: perspektif pemasaran agribisnis. *J. Ecodemica*. 2(1): 136-146.
- Zainal Efendi, M. I., Darmawati, & Chandra, A. (2023). Strategi Bauran Pemasaran Syariah (Studi Kasus Sayuran Hidroponik). *BORNEO ISLAMIC FINANCE AND ECONOMICS JOURNAL Vol. 3 (1) Juni 2023*, 49-67.