

ABSTRACT

ANALYSIS PROFIT, MARKETING, AND RISK OF RICE SEED BREEDING BUSINESS (CASE STUDY: CV MAJU SEJAHTERA INTI)

By

Salma Arifah Hanun

This study aims to determine the application of the company's partnership pattern with partner farmers, determine the profits generated from the rice seed breeding business, the marketing system applied, and the possible risks that occur. The research was conducted using case study and survey methods. The research was conducted at CV Maju Sejahtera Inti (CV MSI) in Central Lampung Regency, with the consideration that this company is one of the companies that runs a rice seed breeding business with a fairly extensive network because it has farmer partners spread across several districts in Lampung Province. Respondents of this study were owners and employees of CV MSI and agricultural shop owners as consumers. Data collection was carried out in November-December 2023. The application of partnership patterns, marketing mix, and risk was carried out using a descriptive approach, and the method used to calculate the amount of profit by analyzing the R/C ratio on Goal Seed, Mentas, and Marqy brand seeds for two growing seasons in 2022-2023. The results showed that the partnership pattern applied between farmers and companies was the sub-contract type. The R/C value of the cash cost of Mentas brand seeds; 1.21; Goal Seed; 1.13; Marqy; 1.11. Based on the R/C ratio, Mentas seed has the highest value when compared to other brands. The company has implemented seven components of the marketing mix based on the owner's perspective. Meanwhile, based on the consumer perspective, four components are categorized as very good (product, physical evidence, process, and human resources), two components are good (price and place or distribution), and one component is sufficient, namely promotion. Risk analysis of the seed breeding business found eleven types of risk with the classification of low risk (crop failure, uncompetitive selling prices, organizational culture, conflicts over compensation and working hours, fire), medium risk (theft/terror), high risk (unattainable grain supply, increased input costs, increased grain prices), and crisis risk (inappropriate quality, untimely arrival of grain).

Keywords: marketing mix, partnership, profit, rice seed, and risk.

ABSTRAK

ANALISIS KEUNTUNGAN, PEMASARAN, DAN RISIKO USAHA PENANGKARAN BENIH PADI (STUDI KASUS : CV MAJU SEJAHTERA INTI)

Oleh

Salma Arifah Hanun

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan pola kemitraan perusahaan dengan petani mitra, mengetahui keuntungan yang dihasilkan dari usaha penangkaran benih padi, sistem pemasaran yang diterapkan, serta kemungkinan risiko yang terjadi. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus dan survei. Penelitian dilakukan di CV Maju Sejahtera Inti (CV MSI) Kabupaten Lampung Tengah, dengan pertimbangan bahwa perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang menjalankan usaha penangkaran benih padi dengan jaringan yang cukup luas karena memiliki mitra petani yang tersebar di beberapa kabupaten di Provinsi Lampung. Responden penelitian ini adalah pemilik dan karyawan CV MSI serta pemilik toko pertanian sebagai konsumen. Pengambilan data dilakukan pada bulan November-Desember 2023. Penerapan pola kemitraan, bauran pemasaran, dan risiko dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif, dan metode yang digunakan untuk menghitung besarnya keuntungan dengan menganalisis R/C ratio pada benih merek *Goal Seed*, *Mentes*, dan *Marqy* selama dua musim tanam tahun 2022-2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan yang diterapkan antara petani dan perusahaan adalah jenis sub-kontrak. Nilai R/C atas biaya tunai benih merek *Mentes*; 1,21; *Goal Seed*; 1,13; *Marqy*; 1,11. Berdasarkan nilai R/C rasio benih *Mentes* memiliki nilai tertinggi jika dibandingkan dengan merek lainnya. Perusahaan telah menerapkan tujuh komponen bauran pemasaran berdasarkan perspektif pemilik. Sedangkan, berdasarkan perspektif konsumen diperoleh empat komponen kategori sangat baik (produk, bukti fisik, proses, dan sumber daya manusia), dua komponen baik (harga dan tempat atau distribusi), serta satu komponen cukup yaitu promosi. Analisis risiko terhadap usaha penangkaran benih ditemukan sebelas jenis risiko dengan klasifikasi *low risk* (gagal panen, harga jual tidak kompetitif, budaya organisasi, konflik imbalan dan jam kerja, kebakaran), *medium risk* (pencurian/teror), *high risk* (ketidaktercapaian pasokan gabah, peningkatan biaya input, kenaikan harga gabah), dan *crisis risk* (kualitas tidak sesuai, ketidaktepatan waktu kedatangan gabah).

Kata kunci: bauran pemasaran, benih padi, kemitraan, dan keuntungan, risiko.