



RINGKASAN

MUHAMMAD RIZKI AL AMIN. Pengujian Mutu Benih Solanaceae dan Strategi Pemasaran di PT Mulia Bintang Utama, Jawa Barat. *Quality Testing of Solanaceae Seeds and Marketing Strategy at PT Mulia Bintang Utama, West Java*. Dibimbing oleh ENDAH RETNO PALUPI.

Sayuran dari famili Solanaceae merupakan komoditas hortikultura dengan permintaan pasar yang tinggi, seperti misalnya cabai dan tomat. Permintaan sayuran dari famili Solanaceae (cabai, tomat, terung, dan kentang) selama beberapa tahun terakhir (2018, 2019, 2020) mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Permintaan tersebut akan terus meningkat dengan bertambahnya jumlah penduduk. Penggunaan dan pengadaan benih bermutu dapat menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan produksi. Pengujian benih merupakan salah satu tahapan dalam produksi benih bermutu. Benih yang dinyatakan memenuhi syarat selama produksi di lapang dan pengujian di laboratorium dapat dikomersialisasikan sebagai benih bersertifikat.

Kegiatan praktik kerja lapang (PKL) bertujuan untuk mempelajari, melatih keterampilan, menambah wawasan dan pengalaman dalam aspek pengujian mutu benih Solanaceae dan pemasaran benih di PT Mulia Bintang Utama. Kegiatan PKL dilaksanakan di PT Mulia Bintang Utama (MBU) yang berlokasi di Desa Ragajaya Bojong Gede, Bogor, Provinsi Jawa Barat. PT MBU merupakan perusahaan swasta yang memproduksi benih hortikultura seperti: cabai dan tomat. Cabai dan tomat dengan varietas yang diproduksi yaitu Biola F1, Surya F1, Peddes, Osaka, Toro, Sukma F1, Murni F1 Romeo, Jesica F1.

Pengujian mutu benih dilakukan di ruang pengujian PT MBU dan pemasaran benih dilakukan di lapang. Kegiatan pengujian mutu benih diawali dengan pengambilan contoh benih. Contoh benih yang telah diambil berdasarkan standar minimal contoh benih, kemudian benih dilakukan pengujian mutu dengan menggunakan metode pengujian yaitu pengujian rutin dan pengujian khusus. Kegiatan pengujian rutin yang dilakukan yaitu analisis kemurnian fisik benih dan pengujian daya berkecambah. Peralatan yang dimiliki oleh PT MBU terbatas, sehingga kegiatan pengujian rutin untuk penetapan kadar air benih tidak dilakukan. Pengujian khusus yang dilakukan yaitu penetapan bobot 1000 butir benih, pengujian indeks vigor (IV), potensi tumbuh maksimum (PTM), keserempakan tumbuh (K_{ST}), kecepatan tumbuh (K_{CT}). Kegiatan pemasaran benih diawali dengan melakukan pengenalan metode pemasaran yang digunakan oleh PT MBU yang terdiri dari *product development support* dan *product communication support*.

Pengujian rutin mutu benih di PT Mulia Bintang Utama (PT MBU) tidak dapat dilakukan secara lengkap, karena tidak dilakukan penetapan kadar air. Benih yang telah lama disimpan dan telah kadaluarsa mempunyai viabilitas dan vigor benih yang rendah, dan dikategorikan tidak bermutu. Strategi pemasaran yang dilakukan PT MBU didasarkan pada observasi pasar yang akan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan benih yang akan diproduksi.

Kata kunci: benih kadaluarsa, pengujian khusus, SWOT analisis, viabilitas, vigor