

## RINGKASAN

**IDENTIFIKASI STRATEGI BAURAN PEMASARAN ROSE TEA DI UPT PENGEMBANGAN AGRIBISNIS TANAMAN PANGAN DAN HORTIKULTURA LEBO SIDOARJO**, Eka Ardiana Lestari, NIM D31190388, Tahun 2021, 78 hlm., Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Sri Sundari, M.Si.(Pembimbing Utama).

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi berbasis vokasi yang menunjang pada penguasaan keahlian tertentu untuk menggali dan mengembangkan potensi dirinya untuk memperoleh keahlian dan kompetensi. Oleh karenanya untuk merealisasikan hal itu, salah satu kegiatan dalam program Pendidikan tersebut dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan tersebut juga sebagai salah satu syarat kelulusan bagi setiap mahasiswa Politeknik Negeri Jember. Hal tersebut juga bertujuan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman serta pembelajaran di dunia industri sesuai dengan keahliannya dengan mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh dalam bangku perkuliahan.

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan selama 4 bulan, dilaksanakan pada tanggal 01 September hingga 31 Desember 2021 di UPT. Pengembangan Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura, Lebo, Sidoarjo. Metode pelaksanaan PKL di UPT. Pengembangan Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura (UPT PATPH) yaitu praktik langsung di lapang, pengamatan, melakukan wawancara dan diskusi, dan studi pustaka.

Terdapat beberapa kegiatan yang dilakukan selama masa PKL di UPT PATPH, diantaranya adalah penanaman, pemanenan, pengolahan, *packaging* (pengemasan), dan pemasaran. Kegiatan pemasaran pada UPT PATPH berlangsung pada hari senin hingga hari sabtu. Pada laporan ini difokuskan pada kegiatan pemasaran *Rose Tea*.

Teh herbal bunga mawar merupakan produk teh yang sangat tepat dalam pengembangan produk teh herbal mengingat banyaknya bunga mawar di Indonesia yang belum dimanfaatkan secara optimal. Proses pengolahan dalam pembuatan teh

herbal adalah pengeringan dengan energi panas. Pemasaran *Rose Tea* tidak dipasarkan secara luas atau umum, tetapi menggunakan 2 metode yaitu menjual secara langsung dengan menawarkan produk kepada pengunjung agrowisata atau para tamu yang berkunjung ke UPT , ada juga yang dipasarkan di event Pasar Tani, Pameran, Bazar murah dan lain lain, sedangkan metode kedua yaitu secara tidak langsung dengan melalui TTIC Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Timur, TTIC Dinas Pangan dan Pertanian Kabupaten Sidoarjo.

Konsep Pemasaran di UPT PATPH meliputi pemenuhan produk (*product*), salah satu produk yang di pasarkan yaitu teh herbal mawar (*Rose Tea*). Harga yang ditetapkan untuk *Rose Tea* yaitu Rp. 25.000/toples dengan isi 10 kantung teh. Salah satu kegiatan untuk mengembangkan hasil produk UPT PATPH dapat dilakukan dengan mempromosikan produk, promosi yang dilakukan oleh UPT PATPH dilakukan secara langsung dan tidak langsung yaitu dengan menawarkan kepada pengunjung agrowisata dan dibawa ke event event.