

RINGKASAN

Manajemen Pemasaran Minuman Sari Bunga Rosella (*Hibiscus Sabdariffa*) di UPT. Pengembangan Agribisnis Tanaman Pangan Dan Hortikultura Lebo Sidoarjo, Satrio Aby Nandio, NIM D41170231, Tahun 2021, 69 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Ardhitya Alam Wiguna, SE, MM (Pembimbing).

Praktek kerja lapang merupakan upaya untuk memajukan dunia pendidikan, kegiatan tersebut harus dapat terpenuhi oleh mahasiswa guna memenuhi syarat akademi untuk mencapai kelulusan dengan akumulasi waktu selama 540 jam. Mahasiswa dapat mengetahui sejauh mana teori yang didapatkan di bangku perkuliahan agar dapat berkembang sesuai dengan keadaan pada perusahaan tersebut. Memiliki manajemen yang baik menjadi hal yang penting bagi suatu perusahaan, supaya perusahaan tersebut menjadi lebih terstruktur dalam segala hal. Kegiatan penting dalam memanajemen sesuatu terdiri dari 4 hal, diantaranya perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Manajemen pemasaran yang baik sangat diperlukan, hal ini bukan hanya sebagai usaha untuk mempromosikan suatu produk tapi juga sebagai upaya bersaing dengan perusahaan lain. Maka dari itu sangat penting adanya manajemen dalam pemasaran di suatu perusahaan. Unit Pelaksana Teknis Pengembangan Agribisnis Tanaman Pangan dan Hortikultura (UPT PATPH) berdiri seiring dengan adanya restrukturisasi institusi di lingkup dinas pada pertengahan tahun 2008.

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 jumat. Pada laporan ini difokuskan pada kegiatan pemasaran pada olahan bunga rosella, dimana bunga rosella dimanfaatkan sarinya untuk dijadikan minuman.

Alur pemasaran pada UPT PATPH menggunakan 2 metode, yaitu *Direct selling* dan pemasaran secara tidak langsung. Untuk *Direct selling* (secara langsung) dengan menjual produk pada pengunjung agrowisata, sedangkan untuk

pemasaran secara tidak langsung melalui event Pasar Tani dan TTIC (Toko Tani Indonesia Center). Pemasaran hanya untuk kalangan terbatas dan tidak dipasarkan secara luas atau umum.

Tahapan - tahapan dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran di UPT PATPH meliputi: pemenuhan produk (*product*,) salah satu produk yang dipasarkan yaitu minuman sari bunga rosella, penetapan harga (*price*) untuk minuman sari bunga rosella dibandrol dengan harga Rp. 5000, tempat (*place*) produk hanya diletakkan dilemari pendingin yang berada diruang produksi, dan mempromosikan barang (*promotion*). promosi yang dilakukan oleh UPT PATPH khususnya produk olahan hanya dilakukan secara offline yaitu pada event tertentu seperti Pasar Tani atau TTIC.

(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)