

## RINGKASAN

**Strategi Pemasaran Anggrek Vanda Melalui *E-Commerce* di Kebun Anggrek Astuti**, Risma Tria Malasari, NIM D31211856, Tahun 2024, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Fitri Krismiratsih S.ST., M.P. selaku Dosen Pembimbing, Susi Sri Utami selaku Pembimbing Lapangan di Kebun Anggrek Astuti.

Politeknik Negeri Jember adalah institusi pendidikan vokasional yang menekankan peningkatan keterampilan SDM melalui program belajar-mengajar yang sesuai dengan kebutuhan industri. Salah satu kegiatan akademik penting bagi mahasiswa adalah magang di berbagai industri, seperti di Kebun Anggrek Astuti, kebun anggrek terbesar di Kabupaten Nganjuk yang mengkhususkan diri dalam budidaya dan pemasaran anggrek.

Anggrek, tanaman hias yang populer, menawarkan berbagai varietas dengan ciri khas masing-masing seperti *Phalaenopsis*, *Dendrobium*, Vanda dll. Anggrek Vanda, misalnya dikenal karena kemampuannya tumbuh baik di berbagai kondisi lingkungan, mulai dari daerah tropis hingga daerah subtropis.

Kebun Anggrek Astuti menerapkan strategi pemasaran 4P dengan fokus pada *product* (produk), *price* (harga), *place* (saluran distribusi), dan *promotion* (promosi). Kebun Anggrek Astuti menawarkan berbagai jenis produk anggrek, termasuk anggrek vanda, dengan harga mulai dari Rp.125.000 hingga Rp.250.000. Saluran distribusi Kebun Anggrek Astuti meliputi toko fisik di Dusun Jabung Desa Sidorejo Kecamatan Sawahan Kabupaten Nganjuk dan cabang di Jalan Kaliurang No.km. 17 Area Sawah Pakembinangun Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman, memastikan ketersediaan produk yang mudah dijangkau oleh pelanggan. Untuk promosi, Kebun Anggrek Astuti mengadakan pameran untuk meningkatkan visibilitas *offline* dan memanfaatkan media sosial seperti *WhatsApp* dan *Instagram*, serta *platform e-commerce* seperti *Shopee* dan *TikTok* untuk mencapai lebih banyak konsumen secara *online*.