

RINGKASAN

Strategi Pemasaran Anggrek Dendrobium Menggunakan Bauran Pemasaran (4p) di Kebun Anggrek Astuti, SOVIA WULAN SARI, NIM D31210878, Tahun 2024, 48 hlm., Politeknik Negeri Jember Program Studi **PSDKU Manajemen Agribisnis di Kabupaten Nganjuk**, Jurusan Manajemen Agribisnis, Fitri Kritmiratsih, S.ST., M.P selaku Dosen Pembimbing, Susi Sri Utami selaku Dosen Pembimbing Lapangan.

Magang atau PKL merupakan kegiatan penerapan teori secara sinkron dan metodis antara penguasaan program dan keterampilan kerja yang dicapai secara langsung dalam mencapai tingkat keahlian tertentu. Magang ini diselesaikan di berbagai perusahaan atau bisnis yang terkait dengan program akademik siswa. Program magang ini mencakup berbagai bidang, mulai dari produksi hingga pemasaran. Perusahaan yang dijadikan tempat magang mahasiswa yaitu Kebun Anggrek Astuti yang berlokasi di Dusun Jabung, Desa Sidorejo, Kecamatan Sawahan, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur yang bergerak pertanian, khususnya tanaman hias anggrek. Salah satu jenis anggrek yang ada di Kebun Anggrek Astuti yaitu anggrek dendrobium.

Strategi pemasaran sangatlah penting, strategi dalam pemasaran dapat memudahkan penjualan produk secara efektif dan efisien. Pemasaran memerlukan strategi pemasaran yang tepat untuk mencapai tujuannya. Tujuan dari strategi pemasaran adalah untuk meningkatkan pangsa pasar dan bisnis terus mengalami pertumbuhan dengan cara menciptakan suatu barang atau jasa sesuai keinginan konsumen. Salah satu strategi pemasaran yang sering digunakan dalam bisnis adalah bauran pemasaran.

Kebun Anggrek Astuti menjual berbagai jenis tanaman anggrek. Salah satu jenis strategi pemasaran yang digunakan yaitu bauran pemasaran yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Kebun Anggrek Astuti sendiri memiliki beragam jenis tanaman anggrek dendrobium yang dipasarkan mulai dari kondisi dewasa, spike, hingga knop mekar dan mulai *grade* B, A, A++ hingga ID mahal. Penentuan harga

pembelian ecer dan reseler pasti berbeda. Penentuan harga ecer dapat dilihat dari harga yang telah ditentukan perusahaan. Sedangkan harga reseler dilihat dari harga yang telah ditentukan perusahaan dan dapat dilihat berdasarkan pengelompokan grade dan pengelompokan tingkatan harga. Semakin banyak produk yang dibeli, maka semakin rendah juga harga yang didapatkan. Penetapan harga jual untuk kondisi dewasa, spike, hingga knop mekar yaitu sama. Penjualan dengan harga yang sangat terjangkau dan tempat pemasaran yang strategis yaitu di Dusun Jabung, Desa Sidorejo, Kecamatan Sawahan, Kabupaten Nganjuk serta dipasarkan secara *online* dengan memanfaatkan beberapa sosial media yang meliputi *WhatsAPP*, *Instagram*, dan *E-Commerce*.