

RINGKASAN

Strategi Pemasaran Produk Kopi Sangrai Kemasan 500 Gram di Perumda Perkebunan Kahyangan Jember, Halimatus Sakdiah, NIM D31222460, Tahun 2025, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dosen Pembimbing Canggih Nailil Maghfirah, SP., M.Sc., dan Pembimbing Lapang Nurul Hidayat, S.TP.

Magang merupakan salah satu kegiatan penting dalam proses pendidikan vokasi yang bertujuan untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa mengenai kondisi dan proses kerja di sebuah instansi atau perusahaan, sehingga siswa dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di lapangan, dan mampu meningkatkan keterampilan, sikap profesional, dan kemampuannya untuk menghadapi tantangan kerja. Kegiatan magang dilakukan selama kurang lebih 768 jam atau sekitar empat bulan.

Kegiatan magang bertujuan untuk memperluas wawasan dan keterampilan mahasiswa, sehingga lebih siap dan mampu bersaing di dunia kerja, sekaligus belajar mengenai proses kerja dan masalah yang terjadi di lapangan. Kegiatan magang dilaksanakan di Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Perkebunan Kahyangan Jember yang terletak di Jalan Gajah Mada No. 245, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Perumda Perkebunan Kahyangan merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang bergerak di bidang perkebunan dan pengolahan hasil perkebunan, yaitu kopi, karet, kayu, dan cengkeh, yang prosesnya meliputi kegiatan budidaya, pengolahan, hingga pemasaran produk.

Salah satu produk unggulan Perumda Perkebunan Kahyangan adalah kopi sangrai Kahyangan, yang diolah dari biji kopi robusta dengan beberapa grade seperti RWP/B, RDP/1, RDP/2, dan RDP/3. Dalam proses pemasarannya, Perumda Perkebunan Kahyangan menerapkan beberapa strategi, yaitu pemasaran langsung, pemasaran melalui *reseller*, dan pemasaran melalui *e-commerce*. Pemasaran langsung diterapkan dengan melayani konsumen yang datang langsung ke Kantor Pemasaran dan Pengembangan Bisnis Perumda Perkebunan

Kahyangan, sehingga dapat lebih dekat dan memahami kebutuhan konsumen. Selain itu, Perumda Perkebunan Kahyangan juga melakukan kerja sama dengan sejumlah *reseller* yang tersebar di beberapa daerah di Jember. Selain itu, perusahaan juga menggunakan *platform Shopee* untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, khususnya di luar Kabupaten Jember, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk. *Shopee* dipilih karena menyediakan program gratis ongkir dan kemudahan proses transaksi, sehingga mampu memberikan kepuasan lebih bagi konsumen dan turut meningkatkan volume penjualan produk kopi sangrai Kahyangan.