

RINGKASAN

Manajemen Produksi dan Pemasaran *Seedling* pada Tanaman Anggrek *Cattleya* di Handoyo Budi Orchids Malang. Kireyna Nazala Putri Indana, NIM D31230080, Tahun 2026, 53 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Rizal Perlambang CNAWP, S.E, M.P (Pembimbing Magang).

Magang dilaksanakan di Handoyo Budi Orchids Malang pada tanggal 2 Maret–30 Juni 2026 dengan fokus pada manajemen produksi dan pemasaran *seedling* anggrek *Cattleya*. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman kerja nyata kepada mahasiswa dalam menerapkan teori yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya di bidang agribisnis hortikultura.

Selama kegiatan magang, mahasiswa terlibat langsung dalam berbagai aktivitas produksi, mulai dari pengenalan jenis anggrek, polinasi, sterilisasi botol kultur, pengelolaan ruang inkubasi, panen dan pelabelan, pencucian media tanam (*moss* hitam), proses aklimatisasi, penanaman *seedling*, kompot, pemeliharaan tanaman, revisi media tanam, hingga kegiatan pemasaran dan pengemasan produk. Kegiatan tersebut memberikan pemahaman mengenai teknik budidaya anggrek secara kultur jaringan hingga siap dipasarkan.

Produksi *seedling* anggrek *Cattleya* dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu persiapan alat dan bahan, aklimatisasi planlet hasil kultur jaringan, penanaman pada netpot menggunakan media *moss*, pemberian kode tanaman, penataan *seedling*, serta pemeliharaan berupa pemupukan, penyiraman, dan pengendalian hama serta penyakit tanaman. Setiap tahapan dilakukan sesuai prosedur agar menghasilkan bibit yang sehat dan berkualitas.

Berdasarkan analisis usaha, total biaya produksi sebesar Rp7.703.930 menghasilkan penerimaan sebesar Rp11.250.000, sehingga diperoleh laba bersih sebesar Rp3.546.070. Hasil analisis kelayakan menunjukkan nilai BEP produk 428 unit, BEP harga Rp10.272/unit, R/C Ratio 1,46, dan ROI 46,02%, sehingga usaha produksi *seedling* anggrek *Cattleya* dinilai layak dan menguntungkan untuk dijalankan.

Pemasaran dilakukan menggunakan strategi bauran pemasaran (4P), yaitu menyediakan seedling berkualitas (*product*), menetapkan harga sesuai kualitas tanaman (*price*), memasarkan produk secara langsung maupun melalui *platform digital* seperti Shopee, WhatsApp, Instagram, dan TikTok (*place*), serta melakukan promosi melalui media sosial dan marketplace (*promotion*). Strategi tersebut membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk.

Secara keseluruhan, kegiatan magang memberikan pengalaman praktis mengenai manajemen produksi dan pemasaran *seedling* anggrek *Cattleya* serta meningkatkan pengetahuan, keterampilan teknis, dan pemahaman mahasiswa terhadap pengelolaan usaha agribisnis tanaman hias.

