

RINGKASAN

Strategi Pemasaran Kubis Putih (*Brassica oleracea var. capitata*) Organik di PT. Orgo Organic Farm Indonesia, Pramana Kartika Bumiputra, NIM D31232281, Tahun 2026, Program Studi Manajemen Agribisnis, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember.

Kegiatan Magang merupakan salah satu bentuk pembelajaran yang bertujuan memberikan pengalaman kerja secara langsung kepada mahasiswa agar mampu mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia kerja. Kegiatan Magang ini dilaksanakan di PT. Orgo Organic Farm Indonesia yang bergerak di bidang budidaya, pengemasan, dan pemasaran sayuran organik. Selama kegiatan magang, mahasiswa mengikuti berbagai aktivitas perusahaan mulai dari persiapan lahan, penanaman, pemeliharaan tanaman, panen, penanganan pascapanen, sortasi, penimbangan, pengemasan, distribusi, hingga kegiatan pemasaran. Salah satu komoditas yang menjadi fokus pembahasan dalam laporan ini adalah kubis putih (*Brassica oleracea var. capitata*) organik karena memiliki permintaan pasar yang cukup tinggi dan menjadi salah satu produk unggulan perusahaan.

Strategi pemasaran kubis putih organik di PT. Orgo Organic Farm Indonesia dianalisis menggunakan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri atas produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Pada aspek produk, perusahaan menjaga kualitas kubis putih organik melalui penerapan budidaya organik, sortasi, grading, dan pengemasan sehingga menghasilkan produk yang segar dan sesuai dengan standar mutu perusahaan. Pada aspek harga, perusahaan menetapkan harga berdasarkan kualitas produk, biaya produksi, serta kondisi pasar. Aspek tempat diterapkan melalui penjualan produk kepada berbagai saluran pemasaran seperti supermarket, toko sayuran organik, reseller, dan konsumen langsung sehingga produk mudah diperoleh oleh masyarakat. Sementara itu, pada aspek promosi, perusahaan memanfaatkan media sosial serta menjalin kerja sama dengan berbagai mitra usaha untuk memperkenalkan produk dan meningkatkan minat konsumen terhadap sayuran organik.

Pelaksanaan kegiatan magang memberikan banyak manfaat bagi mahasiswa, baik dari segi pengetahuan maupun keterampilan. Mahasiswa memperoleh pengalaman secara langsung mengenai sistem budidaya, penanganan pascapanen, serta penerapan strategi pemasaran pada perusahaan agribisnis organik. Selain itu, kegiatan magang juga meningkatkan kemampuan dalam bekerja sama, berkomunikasi, beradaptasi dengan lingkungan kerja, serta memahami pentingnya menjaga kualitas produk dan kepuasan konsumen. Pengalaman yang diperoleh

selama magang diharapkan dapat menjadi bekal dalam menghadapi dunia kerja dan mendukung pengembangan kompetensi di bidang agribisnis hortikultura.