

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan institusi pendidikan vokasi yang berorientasi pada pengembangan keterampilan dan kompetensi mahasiswa agar siap terjun ke dunia kerja. Untuk mendukung tercapainya tujuan tersebut, Politeknik Negeri Jember menerapkan program magang sebagai salah satu bentuk pembelajaran praktik yang dilakukan langsung di dunia industri maupun dunia usaha. Kegiatan magang dilaksanakan pada semester VI dengan durasi empat bulan dan memiliki bobot 20 SKS. Program ini bertujuan memberikan pengalaman kerja nyata sekaligus meningkatkan kemampuan mahasiswa baik secara teknis maupun profesional.

Pelaksanaan magang menjadi sarana bagi mahasiswa untuk menghubungkan teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan kondisi kerja di lapangan. Selain memperluas wawasan dan pengalaman, kegiatan ini juga melatih kemampuan mahasiswa dalam beradaptasi, bekerja sama, serta menyelesaikan pekerjaan secara profesional, terutama pada bidang pertanian dan agribisnis.

Kegiatan magang dilaksanakan di PT. Orgo Organic Farm Indonesia atau ORGOMEDIA, yaitu perusahaan yang bergerak di bidang pertanian organik dan berlokasi di Kota Malang, Jawa Timur. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2017 dengan fokus usaha pada produksi sayuran organik, bahan pangan organik, dan pupuk organik. Pertanian organik merupakan sistem budidaya yang mengutamakan penggunaan bahan alami serta meminimalkan penggunaan bahan kimia sintetis sehingga menghasilkan produk yang lebih aman dikonsumsi dan ramah terhadap lingkungan. Seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pola hidup sehat, kebutuhan terhadap produk pertanian organik juga terus mengalami peningkatan.

Selama kegiatan magang berlangsung, mahasiswa terlibat langsung dalam berbagai aktivitas perusahaan, mulai dari kegiatan budidaya tanaman, pemeliharaan, panen, sortasi hasil panen, pengemasan produk, hingga proses pemasaran. Kegiatan tersebut memberikan pengalaman dan pengetahuan mengenai sistem operasional usaha pertanian organik secara menyeluruh, baik dari sisi produksi maupun distribusi produk kepada konsumen.

Salah satu komoditas yang dipasarkan oleh perusahaan adalah kubis putih organik (*Brassica oleracea* var. *capitata*). Kubis putih merupakan sayuran hortikultura yang cukup banyak diminati masyarakat karena memiliki kandungan gizi yang baik dan dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan. Tingginya permintaan pasar terhadap kubis putih organik menjadi peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan pemasaran produk. Namun,

meningkatnya persaingan produk organik di pasaran menuntut perusahaan untuk mampu menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar produk tetap memiliki daya saing dan diminati konsumen.

Kegiatan pemasaran, strategi yang tepat sangat diperlukan untuk mendukung keberhasilan penjualan produk. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yang meliputi *product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi), dan *promotion* (promosi). Penerapan strategi tersebut dapat membantu perusahaan dalam menentukan kualitas produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, menetapkan harga yang kompetitif, memilih saluran distribusi yang efektif, serta melakukan promosi yang mampu menarik minat konsumen terhadap kubis putih organik.

Berdasarkan uraian tersebut, maka perlu dilakukan pembahasan mengenai strategi pemasaran kubis putih organik (*Brassica oleracea* var. *capitata*) di PT. Orgo Organic Farm Indonesia guna mengetahui penerapan strategi pemasaran yang digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan dan mempertahankan keberlangsungan produk organik di pasar.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang Mahasiswa

Kegiatan magang mahasiswa bertujuan untuk menambah wawasan, kemampuan, serta pengalaman kerja mahasiswa pada bidang pertanian organik dan pemasaran produk pertanian. Selain itu, magang dilaksanakan sebagai sarana untuk menerapkan pengetahuan dan teori yang telah dipelajari selama masa perkuliahan ke dalam kondisi kerja yang sebenarnya. Dengan adanya kegiatan ini, mahasiswa diharapkan dapat memahami sistem kerja perusahaan serta memiliki kesiapan yang lebih baik dalam menghadapi dunia kerja.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang Mahasiswa

1. Mempelajari kegiatan budidaya dan penanganan pascapanen kubis putih (*Brassica oleracea* var. *capitata*) organik di PT. Orgo Organic Farm Indonesia.
2. Mengetahui proses dan sistem pemasaran kubis putih organik yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Memahami penerapan strategi pemasaran melalui konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P yang terdiri atas produk, harga, distribusi, dan promosi.
4. Mengidentifikasi hambatan yang dihadapi perusahaan dalam kegiatan pemasaran kubis putih organik beserta solusi yang diterapkan.
5. Melatih kemampuan mahasiswa agar mampu bekerja secara profesional, disiplin, dan bertanggung jawab di lingkungan kerja.

1.2.3 Manfaat Magang Mahasiswa

1. Bagi mahasiswa, kegiatan magang memberikan tambahan pengalaman, pengetahuan, dan keterampilan kerja secara langsung pada bidang pertanian organik dan pemasaran hasil pertanian.
2. Bagi perguruan tinggi, kegiatan magang dapat meningkatkan hubungan kerja sama antara Politeknik Negeri Jember dengan pihak industri serta menjadi bahan evaluasi dalam pengembangan sistem pembelajaran.
3. Bagi perusahaan, kegiatan magang dapat membantu mendukung aktivitas operasional perusahaan serta menjadi bentuk kerja sama dalam menciptakan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dan kesiapan kerja.

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi magang Kerja bertempat di PT Orgo Organic Farm Indonesia tepatnya di JL. Bayam 2 No.22, Bumiayu, Kec. Kedungkandang, Kota Malang, Jawa Timur 65135. Kegiatan magang dilaksanakan selama 4 bulan pada 01 maret sampai dengan 30 juni 2026. Jadwal kerja magang dilaksanakan setiap hari senin-sabtu dengan 7 jam kerja.

1.4 Metode Pelaksanaan

Kegiatan magang di PT. Orgo Organic Farm Indonesia dilaksanakan dengan menerapkan beberapa metode untuk mendukung pencapaian tujuan magang. Metode yang digunakan meliputi keterlibatan langsung dalam aktivitas kerja di lapangan, pelaksanaan diskusi dan wawancara dengan pembimbing lapang, serta pengumpulan data primer dan sekunder. Penerapan berbagai metode tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman yang menyeluruh mengenai kegiatan budidaya dan strategi pemasaran kubis putih organik yang diterapkan oleh perusahaan.

1. Praktik Kerja

Kegiatan praktik kerja dilakukan dengan mengikuti dan melaksanakan secara langsung berbagai aktivitas yang berkaitan dengan budidaya, penanganan pascapanen, serta pemasaran kubis putih (*Brassica oleracea* var. *capitata*) organik. Mahasiswa terlibat dalam kegiatan pemeliharaan tanaman, panen, sortasi, pengemasan (*packing*), hingga proses distribusi dan pemasaran produk kepada konsumen.

2. Diskusi dan Wawancara

Metode ini dilakukan melalui kegiatan diskusi dan tanya jawab dengan pembimbing lapang perusahaan mengenai kegiatan budidaya dan strategi pemasaran kubis putih organik.

Diskusi dilakukan untuk memperoleh informasi terkait sistem kerja perusahaan, kendala yang dihadapi, serta penerapan strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan.

3. Observasi Lapang

Data primer diperoleh melalui kegiatan observasi dan pengamatan secara langsung di lapangan selama pelaksanaan magang. Pengumpulan data dilakukan dengan cara mencatat berbagai kegiatan yang berkaitan dengan budidaya, penanganan produk, serta proses pemasaran kubis putih organik di perusahaan.

4. Studi Pustaka

Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber pendukung seperti jurnal, buku, artikel, internet, serta dokumen perusahaan yang berkaitan dengan pertanian organik, strategi pemasaran, dan komoditas kubis putih organik. Data tersebut digunakan sebagai bahan pendukung dalam penyusunan laporan magang.