

STRATEGI BAURAN PEMASARAN SAYURAN ORGANIK DI FAM ORGANIC PARONGPONG

Oleh

Ahmad Dani Gustiawan

RINGKASAN

Fam Organic Parongpong secara umum telah menerapkan bauran pemasaran dalam penjualan produknya. Bauran pemasaran pada aspek produk (Product) yang disiapkan di Fam Organic Parongpong adalah memproduksi jenis tanaman sayuran organik bawang daun, bayam, romaine, selada hijau, arugula, coriander, horengo, kalia, kale curly, kale red russian, kale toscano, lettuce mixed, kale mix, lobak daun, pakcoy, rocket, topcai, swisschard, baby lettuce mixed, baby greens mixed, basil thai, marjoram, oregano, mint, rosemary, thyme, parsley curly, parsley flat, buncis, brokoli, endive, lemongrass. Beberapa permasalahan produksi sayuran organik di Fam Organic Parongpong, pada tanaman yang memiliki batang yang mudah patah, sehingga diperlukan perlakuan khusus dalam pemanenan untuk mengurangi kerusakan produk. Pengemasan menggunakan plastik tebal yang bertujuan untuk menjaga kesegaran produk dan mencegah agar produk tetap aman atau tidak rusak yang berlabel Famo (Fam Organic Parongpong). Permasalahan pada harga (Price), yaitu harga yang ditawarkan terbilang tinggi, dikarenakan produk sayuran organik dibudidayakan dengan menggunakan bahan-bahan alami dan tidak memakai Zat kimia yang harus benar-benar maksimal untuk dapat menumbuhkan sayuran terbaik. Permasalahan dalam tempat (Place), Fam Organic Parongpong telah melakukan kerja sama dengan supermarket/swalayan yang berada di daerah Bandung yaitu supermarket Papaya dan Setia Budi, budidaya dengan lokasi packing cukup jauh sehingga kurang efisien waktu dalam melakukan proses packaging. Permasalahan dalam strategi promosi (Promotion) Fam Organic Parongpong menjual produknya