

RINGKASAN

Manajemen Promosi dan Pemasaran Wisata Petik Apel PT. Baroca Farmer Batu, Hiergih Setya Bimantara, NIM D31211831, Tahun 2024, 44 halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Huda Ahmad Hudori S.ST., M.ST Selaku Dosen Pembimbing Utama, Nur Vicky Wahyudi S.Sn Selaku Pembimbing Lapang PT. Baroca Farmer.

PT Baroca Farmer merupakan sebuah perusahaan yang bergerak pada sector pertanian di daerah Batu, Malang khususnya komoditas apel. Perusahaan ini memiliki 10 Ha lahan tanaman apel. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1965 yang terletak di kaki gunung arjuno. PT Baroca Farmer memiliki 4 jenis tanaman apel yaitu apel manalagi, apel anna, apel *granny smith* dan apel *rome beauty*.

Pelaksanaan kegiatan magang ini berlangsung selama 4 bulan dengan jam kerja 9 jam/hari. Kegiatan magang dilaksanakan di PT Baroca Farmer KWB yang beralamat di Jl Raya Gondang 5, RT 01/ RW 02, Desa Tulungrejo, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu, Jawa Timur, Indonesia. Rangkaian kegiatan selama pelaksanaan magang meliputi pengenalan lokasi magang, mempelajari jenis-jenis apel, memperbaiki sarana dan prasarana, kegiatan sortir apel, kegiatan pengemasan apel, wisata petik apel, pengompresan, pemanenan dan perontokan. Tujuan dari kegiatan magang yaitu mampu melakukan budidaya tanaman apel, mengetahui proses produksi keripik apel, mampu melakukan manajemen wisata petik apel dan mampu melakukan pemasaran buah apel.

PT Baroca Farmer Batu menghadapi berbagai tantangan dalam manajemen promosi dan pemasaran wisata petik apel, namun berupaya mengatasinya dengan strategi yang terencana dan berkelanjutan. Kendala utama meliputi keterbatasan anggaran pemasaran, kurangnya kesadaran merek, desain dan konten yang kurang menarik, faktor musiman dan cuaca, serta kualitas layanan yang bervariasi. Solusi untuk masalah ini termasuk pengembangan strategi pemasaran digital seperti optimasi

SEO, kampanye media sosial yang kreatif, dan kolaborasi dengan influencer. Selain itu, perusahaan fokus pada diversifikasi produk, mengembangkan paket wisata keluarga, dan menyediakan pengalaman premium. Rencana pengembangan masa depan mencakup peningkatan website, kerjasama strategis dengan berbagai pihak, dan penyelenggaraan acara serta festival. Evaluasi dan monitoring dilakukan secara rutin untuk memastikan kualitas layanan, pengelolaan keuangan, dan keberlanjutan lingkungan. Melalui pendekatan ini, PT Baroca Farmer Batu berharap dapat meningkatkan visibilitas, menarik lebih banyak pengunjung, dan menciptakan pengalaman berkesan yang mendorong loyalitas pelanggan.