

RINGKASAN

“Penerapan *Sales Call* dalam Memperluas Jangkauan Pemasaran di PT Kusuma Satria Dinasastri Wisatajaya (Kusuma Agrowisata) Kota Batu”, oleh Sabrina Pinkan, NIM D43221509, Tahun 2025, Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember

Magang merupakan kegiatan pembelajaran yang memberikan mahasiswa kesempatan untuk berkontribusi secara langsung di dunia industri. Melalui kegiatan ini, mahasiswa dapat melihat secara langsung penerapan ilmu pengetahuan dalam kehidupan profesional dan mengasah keterampilan yang dibutuhkan dalam dunia kerja. Program magang ini juga menjadi salah satu syarat kelulusan di Politeknik Negeri Jember, di mana mahasiswa harus menjalani magang selama 5 bulan (800 jam) pada semester 7 sebagai bagian dari studi mereka.

PT Kusuma Satria Dinasastri Wisatajaya atau bisa di sebut dengan Kusuma Agrowisata merupakan destinasi wisata alam dan edukasi di Kota Batu, Jawa Timur, yang memadukan rekreasi, pertanian, dan pembelajaran dalam satu kawasan sejuk dan asri. Tempat ini menawarkan berbagai aktivitas menarik seperti wisata petik buah (apel, strawberry, jambu, melon dan jeruk), *De Tjangkul*, *animal feeding*, *waterpark*, *outbound*, dan *camping ground* hingga cafe kekinian bernama Thana Nature Eatery. Dengan keindahan alamnya, dan fasilitas rekreasi yang beragam, Kusuma Agrowisata menjadi destinasi ideal untuk liburan yang menyenangkan sekaligus mendidik.

Sales Call merupakan kegiatan rutin yang dilakukan di Kusuma Agrowisata terutama bagi sales marketing Kusuma Agrowisata. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan, mempromosikan, dan menawarkan berbagai produk serta layanan wisata yang dimiliki kepada calon pelanggan atau mitra potensial. Kegiatan ini bertujuan membangun hubungan baik dengan pihak eksternal, seperti agen perjalanan, sekolah, instansi pemerintah, perusahaan, maupun komunitas, agar tertarik melakukan kunjungan atau kerja sama.