

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember adalah sebuah perguruan tinggi vokasi yang memberikan pendidikan berdasarkan keterampilan. Proses belajarnya dirancang agar para lulusannya memiliki keahlian khusus yang sesuai dengan kebutuhan industri. Melalui pendekatan pendidikan praktik, Politeknik Negeri Jember berusaha menghasilkan tenaga kerja yang terampil, bisa beradaptasi, dan siap menghadapi tantangan dunia kerja. Untuk meningkatkan kompetensi tersebut, Politeknik Negeri Jember wajib memberikan pendidikan yang relevan dan berkualitas, salah satunya melalui program magang. Program magang ini memiliki bobot 20 SKS, yang terdiri dari 30 jam pra magang, 800 jam pelaksanaan magang, dan 70 jam pasca magang. Kegiatan magang ini disusun agar mahasiswa bisa mendapatkan pengalaman langsung di dunia industri, memahami bagaimana proses kerja sebenarnya, serta meningkatkan kemampuan profesional sesuai dengan bidang yang mereka pelajari.

Magang adalah syarat wajib untuk lulus kuliah yang diikuti oleh mahasiswa Politeknik Negeri Jember. Tujuannya adalah agar mahasiswa mendapatkan pengalaman dan keterampilan di tengah masyarakat serta dunia kerja sesuai dengan bidang keahliannya. Selama magang, mahasiswa bisa menerapkan pengetahuan yang telah dipelajari di bangku kuliah untuk menyelesaikan berbagai tugas sesuai dengan tempat magang. Mahasiswa diwajibkan hadir di tempat kerja setiap hari kerja dan menaati segala peraturan yang berlaku. Lokasi magang dilaksanakan di Kusuma Agrowisata, Kota Batu, Jawa Timur.

Kusuma Agrowisata Batu adalah destinasi wisata terpadu yang berlokasi di Kota Batu, Jawa Timur, dan menjadi salah satu pelopor wisata agro di Indonesia. Terletak di kawasan pegunungan yang sejuk dan asri, tempat ini memadukan unsur rekreasi, edukasi, pertanian, dan industri dalam satu kawasan. Kusuma Agrowisata menawarkan berbagai kegiatan menarik seperti wisata petik buah antara lain apel, stroberi, jambu, melon, dan jeruk yang memungkinkan pengunjung merasakan langsung pengalaman bertani. Selain itu, terdapat berbagai fasilitas unggulan

seperti spot foto *De Tjangkul*, *Animal feeding*, *waterpark*, *outbound*, *camping ground*, serta cafe yang bernama *Thana Nature Eatery*. Di dalam kawasan ini juga berdiri *Kusuma Hotel & Resort*, yang menyediakan penginapan nyaman dengan panorama pegunungan dan fasilitas lengkap bagi wisatawan. *Kusuma Agrowisata* juga memiliki industri *SIPLAH* yang berfungsi sebagai pusat pengolahan dan pengembangan produk hasil pertanian menjadi berbagai olahan bernilai tambah, seperti sari buah, cuka apel, selai, dan produk olahan lainnya. Keberadaan industri ini memperkuat konsep agrowisata yang tidak hanya berfokus pada hiburan, tetapi juga mengedepankan edukasi dan pemberdayaan ekonomi lokal. Dengan kombinasi antara wisata alam, kegiatan edukatif, industri pertanian, dan fasilitas rekreasi modern, *Kusuma Agrowisata Batu* menjadi destinasi ideal bagi wisatawan yang ingin menikmati liburan yang menyenangkan, mendidik, dan penuh nilai produktif.

Sales call di *Kusuma Agrowisata* merupakan kegiatan promosi langsung yang dilakukan oleh tim marketing untuk memperkenalkan dan menawarkan berbagai produk wisata kepada calon pelanggan, seperti sekolah, perusahaan, komunitas, dan biro perjalanan. Kegiatan ini diawali dengan proses *mapping* wilayah untuk menentukan target pasar potensial, khususnya di sekitar Kota Batu. Setelah itu, tim marketing melakukan kunjungan atau komunikasi langsung guna menjelaskan berbagai layanan wisata seperti petik buah, *De Tjangkul*, *animal feeding*, *waterpark*, *outbound*, *camping ground*. Dalam pelaksanaannya, tim sales marketing wisata juga menawarkan berbagai promosi menarik seperti diskon atau voucher gratis dengan syarat tertentu untuk menarik minat calon pengunjung. Melalui ini, tim marketing tidak hanya berupaya meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan, tetapi juga membangun hubungan baik dengan mitra serta memperluas jangkauan pemasaran *Kusuma Agrowisata* sebagai destinasi wisata alam dan edukasi unggulan di Kota Batu.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang Mahasiswa

Tujuan Umum Magang Mahasiswa ini salah satunya adalah untuk mendukung tercapainya target capaian pembelajaran lulusan yang dirancang oleh program studi, yang mencakup:

1. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia kerja nyata.
2. Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bidang pemasaran, khususnya dalam kegiatan sebagai strategi promosi langsung. Melatih kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi, bekerja sama, dan beradaptasi di lingkungan kerja profesional.
3. Melatih kemampuan mahasiswa dalam berkomunikasi, bekerja sama, dan beradaptasi di lingkungan kerja profesional.
4. Memahami secara langsung bagaimana penerapan dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan kunjungan wisatawan di Kusuma Agrowisata Batu.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang Mahasiswa

Tujuan khusus kegiatan Magang Mahasiswa adalah:

1. Untuk mempelajari proses dan tahapan pelaksanaan yang diterapkan di Kusuma Agrowisata Batu.
2. Untuk mengetahui efektivitas dalam memperluas jangkauan pemasaran dan menarik minat wisatawan.
3. Untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam melakukan komunikasi dan promosi secara profesional di bidang pemasaran wisata.
4. Untuk melatih mahasiswa agar mampu menganalisis dan mengevaluasi strategi pemasaran langsung yang diterapkan di dunia kerja.

1.2.3 Manfaat bagi mahasiswa

Kegiatan Magang Mahasiswa dapat memberikan manfaat bagi mahasiswa Politeknik Negeri Jember sebagai wadah untuk:

1. Menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik kerja nyata.
2. Memperoleh pengalaman langsung dalam kegiatan pemasaran, khususnya penerapan di bidang pariwisata.
3. Mengembangkan kemampuan komunikasi, tanggung jawab, dan profesionalisme dalam lingkungan kerja industri.

1.2.4 Manfaat bagi Politeknik Negeri Jember

Manfaat pelaksanaan Magang Mahasiswa bagi Politeknik Negeri Jember untuk:

1. Menjalin kerja sama yang lebih erat antara kampus dengan dunia industri, khususnya sektor pariwisata.
2. Menjadi bahan evaluasi dan pengembangan kurikulum agar sesuai dengan kebutuhan dunia kerja.
3. Meningkatkan citra Polije sebagai lembaga pendidikan vokasi yang menghasilkan lulusan siap kerja dan kompeten.

1.2.5 Manfaat bagi Kusuma Agrowisata

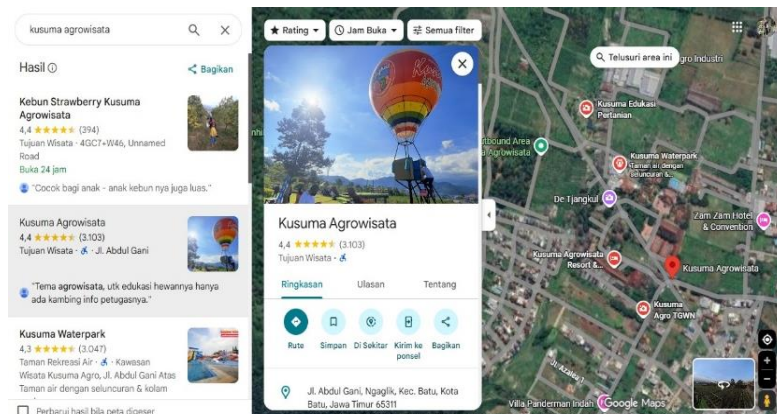
Magang Mahasiswa memberikan manfaat bagi Kusuma Agrowisata untuk:

1. Mendapatkan bantuan tenaga kerja dalam kegiatan pemasaran, terutama dalam pelaksanaan.
2. Memperoleh ide dan inovasi baru dari mahasiswa untuk mendukung strategi promosi dan pengembangan wisata.
3. Memperkuat hubungan kemitraan dengan institusi pendidikan dalam pengembangan sumber daya manusia di bidang pariwisata.

1.3 Lokasi dan Waktu

1.3.1 Lokasi Magang

Kegiatan magang ini dilaksanakan di Kusuma Agrowisata, yang berlokasi di Jl. Abdul Gani, Ngaglik, Kec. Batu, Kota Batu, Jawa Timur 65311. Berikut untuk denah atau lokasi Kusuma Agrowisata:



Gambar 1.1 Peta Lokasi Kusuma Agrowisata

Sumber: Google Maps (2025)

1.3.2 Waktu Magang

Pelaksanaan magang berlangsung selama 5 bulan dengan total waktu 800 jam, dimulai pada tanggal 14 Juli 2025 hingga 14 Desember 2025. Jadwal kerja disesuaikan dengan jam operasional Kusuma Agrowisata, khususnya pada divisi Marketing Wisata Kusuma Agrowisata, yaitu Senin hingga Minggu pukul 08.00 – 16.00 WIB, dengan libur satu hari setiap minggu pada hari kerja (*weekday*). Setiap hari Kamis dan Sabtu di PT Kusuma Agrowisata terdapat jadwal live TikTok dan diwajibkan bagi OJT (*On the Job Training*) untuk membantu kegiatan tersebut dengan sistem bergantian sesuai jadwal yang telah di buat.

1.4. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan magang untuk mencapai tujuan antara lain:

a. Praktik Lapangan

Metode ini dilakukan dengan melaksanakan seluruh kegiatan magang secara langsung di Kusuma Agrowisata, khususnya pada divisi Marketing Wisata. Mahasiswa berpartisipasi aktif dalam berbagai kegiatan operasional, seperti promosi wisata, penanganan tamu, dan pelaksanaan, dengan arahan serta bimbingan dari pembimbing lapangan di Kusuma Agrowisata.

b. Observasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung berbagai kegiatan yang berlangsung di lingkungan kerja Kusuma Agrowisata. Observasi dilakukan untuk memahami alur kerja, strategi pemasaran, serta pelaksanaan kegiatan yang pernah dilakukan secara langsung oleh mahasiswa.

c. Wawancara

Metode ini dilakukan melalui kegiatan wawancara atau tanya jawab, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan staf Sales Marketing Wisata serta pembimbing lapangan magang. Tujuan dari metode ini adalah untuk memperoleh informasi dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai kegiatan pemasaran wisata di Kusuma Agrowisata.

d. Dokumentasi

Metode ini dilakukan dengan cara mengumpulkan berbagai bentuk dokumentasi selama pelaksanaan magang di Kusuma Agrowisata, seperti foto kegiatan, catatan kerja, dan dokumen pendukung lainnya yang digunakan sebagai bahan penyusunan laporan magang.