

ABSTRAKSI

Stroberi merupakan suatu tumbuhan berbunga yang memiliki buah yang dapat dikonsumsi, berwarna merah, dan memiliki rasa asam. Di Indonesia, daerah penyebaran stroberi masih terbatas di dataran tinggi yang ada di Jawa, Bali dan Sumatera. Salah satu penghasil stroberi di daerah Ciwidey, Jawa Barat adalah Barokah Tani Agro Farm. Barokah Tani Agro Farm merupakan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) produsen stroberi yang berlokasi di Ciwidey, Kabupaten Bandung dan sudah berdiri sejak tahun 2002. Barokah Tani Agro Farm memiliki 200 petani dan memasarkan produknya ke daerah Jawa Barat dan Jakarta. Saat ini produksi stroberi Barokah Tani Agro Farm cukup baik justru semakin meningkat. Namun terdapat masalah dari penjualan stroberi yang semakin menurun tiap tahunnya. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan rekomendasi perbaikan proses bisnis *Marketing Communication* dan strategi pemasaran stroberi *fresh* Barokah Tani Agro Farm untuk meningkatkan pangsa pasar dan penjualan. Proses bisnis eksisting dianalisis dengan menggunakan metode *Model-Based and Integrated Process Improvement (MIPI)*. Terdapat lima tahapan di dalam metode MIPI yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu identifikasi kebutuhan bisnis, identifikasi proses bisnis eksisting, memodelkan dan analisa proses, mendesain ulang proses usulan, dan implementasi proses bisnis usulan. Hasil dari penelitian ini adalah proses bisnis *Marketing Communication* yang lebih terstruktur serta strategi pemasaran bagi Barokah Tani Agro Farm untuk mendapatkan pasar baru bagi stroberi *fresh* dan meningkatkan penjualan.

Kata kunci: marketing communication, Model-Based and Integrated Process Improvement (MIPI), proses bisnis, strategi pemasaran