

## RINGKASAN

**“PROSES PENCARIAN KONSUMEN DAN PENDEKATAN DISTRIBUTOR DALAM MENDUKUNG PENINGKATAN PENJUALAN PADA PT. PETRO KARYA MANDIRI GRESIK”** Radhistya Fadhillah Ilham, NIM D43211797, Tahun 2024, Halaman, Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Dr. Ardhitya Alam Wiguna, S.E., M.M., (pembimbing).

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 (900 jam) pada semester 7 sebagai bagian dari beban studi mereka.

PT. Petro Karya Mandiri (PT. PKM) adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi produk pupuk, baik subsidi maupun non-subsidi, yang berlokasi di Gresik. Dalam upaya untuk mengembangkan jaringan pemasaran dan memperluas pangsa pasar, perusahaan ini menghadapi berbagai tantangan dalam melakukan pencarian calon konsumen dan menjalin hubungan yang efektif dengan distributor.

Terdapat beberapa masalah yang dihadapi Perusahaan dalam mencapai efektivitas dan efisiensi pemasaran diantaranya: kurangnya manajemen waktu yang baik dari tenaga pemasaran (*Man*), Kesulitan dalam menyesuaikan harga produk dengan kompetitor (*Money*), dan Strategi pencarian konsumen masih terbatas (*Method*).