

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi berperan sangat penting dalam mendukung pembangunan negara dan peningkatan kualitas kehidupan masyarakat. Perkembangan ini membutuhkan sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat diterapkan dalam dunia industri. Oleh karena itu, untuk menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas, mahasiswa perlu diberikan kesempatan untuk mempraktikkan ilmu yang telah dipelajari di bangku kuliah melalui kegiatan magang.

Program magang di Indonesia berfungsi sebagai jembatan antara dunia pendidikan dan dunia kerja. Mahasiswa diberikan kesempatan untuk terlibat langsung dalam kegiatan operasional perusahaan atau instansi yang relevan dengan bidang studi mereka. Hal ini memungkinkan mereka untuk memahami secara lebih mendalam bagaimana teori yang telah dipelajari dapat diterapkan dalam praktik. Program magang memberikan pengalaman berharga yang tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis mahasiswa, tetapi juga memperkenalkan mereka pada lingkungan profesional yang akan mereka hadapi setelah lulus.

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. Pencarian calon konsumen yang tepat dan pendekatan yang efisien

terhadap distributor menjadi kunci penting dalam meningkatkan penjualan dan memastikan produk tersedia di pasar yang tepat.

Pencarian calon konsumen melibatkan upaya untuk menemukan dan menarik minat individu atau perusahaan yang membutuhkan produk pupuk, sementara pendekatan terhadap distributor bertujuan untuk memperkuat jaringan distribusi dan memastikan alur distribusi produk berjalan lancar. Kedua kegiatan ini memiliki peran yang sangat vital dalam menjaga keberlangsungan operasional perusahaan serta mencapai tujuan penjualan yang telah ditetapkan.

Terdapat sejumlah tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan, seperti kesulitan dalam memperoleh konsumen baru, terbatasnya wawasan pasar, dan hambatan dalam menjalin kerja sama yang solid dengan distributor. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis dan mencari solusi terkait permasalahan yang ada pada kedua kegiatan tersebut.

Laporan ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis proses pencarian calon konsumen serta pendekatan terhadap distributor yang dilakukan oleh PT. PKM. Selain itu, laporan ini juga akan mengidentifikasi permasalahan yang ada serta memberikan saran yang diharapkan dapat meningkatkan efektivitas kedua kegiatan tersebut dalam mendukung pertumbuhan dan keberhasilan perusahaan.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

- a. Membantu mahasiswa mengaplikasikan pengetahuan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam praktik nyata di dunia kerja.
- b. Memberikan pengalaman kerja langsung yang dapat membekali mahasiswa untuk lebih siap menghadapi tantangan di dunia profesional setelah lulus.
- c. Mengasah kemampuan komunikasi, kerja sama dalam tim, dan pemecahan masalah yang esensial dalam dunia kerja.
- d. Memperkuat hubungan antara teori akademis dan praktik profesional untuk mengurangi kesenjangan antara pendidikan tinggi dan kebutuhan dunia industri.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

- a. Mengidentifikasi dan menganalisis langkah-langkah yang dilakukan oleh PT. Petro Karya Mandiri dalam mencari dan menarik konsumen potensial.
- b. Menganalisis strategi yang digunakan oleh distributor PT. Petro Karya Mandiri dalam mendekati konsumen untuk mendukung peningkatan penjualan.
- c. Mengukur sejauh mana proses pencarian konsumen dan pendekatan distributor mampu meningkatkan penjualan perusahaan. Menyusun saran atau strategi baru yang relevan untuk meningkatkan efektivitas pencarian konsumen dan pendekatan distributor dalam mendukung penjualan di PT. Petro Karya Mandiri.

1.2.3 Manfaat Magang

- a. Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengasah keterampilan dan memperoleh pengalaman langsung dalam lingkungan kerja yang sesuai dengan bidang studinya.
- b. Melatih kemampuan komunikasi, kerja sama tim, manajemen waktu, dan problem-solving yang sangat dibutuhkan di dunia kerja profesional.
- c. Memperluas pemahaman mahasiswa mengenai dinamika, tantangan, dan prosedur kerja profesional di industri yang relevan.
- d. Membuka peluang untuk membangun relasi dengan para profesional, yang dapat memberikan manfaat bagi karier mahasiswa di masa depan.

1.3 Lokasi dan Jadwal Penelitian

Program magang selama 900 jam dilaksanakan di PT. Petro Karya Mandiri, berlokasi di Jl. DR. Wahidin Sudiro Husodo No.126, Karangturi, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, Indonesia. Kegiatan ini berlangsung dari tanggal 1 Juli 2024 hingga 1 Desember 2024, mencakup pembekalan awal, pelaksanaan magang di perusahaan, serta kegiatan pasca magang. Jam kerja yang diterapkan adalah hari Senin hingga Jumat, mulai pukul 07.00 hingga 16.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

1. Praktik Lapang

Melibatkan diri secara langsung dalam seluruh aktivitas praktik kerja, dengan pendampingan dari pembimbing lapangan dan berkolaborasi bersama para pekerja sesuai dengan bidang masing-masing di perusahaan.

2. Pengamatan Lapangan

Pengamatan lapangan dilakukan melalui observasi langsung, dengan mengamati secara detail berbagai aktivitas yang berlangsung di PT. Petro Karya Mandiri, guna memperoleh informasi yang jelas mengenai kondisi dan kegiatan di lapangan.

3. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terlibat di perusahaan. Wawancara ini dilakukan dengan mengajukan pertanyaan terbuka kepada pembimbing lapangan dan karyawan, sehingga mahasiswa dapat memahami serta memperoleh wawasan.

4. Dokumentasi

Kegiatan pengumpulan, penyimpanan, dan pengolahan berbagai informasi, baik dalam bentuk tertulis maupun digital, yang berkaitan dengan aktivitas di PT. Petro Karya Mandiri Gresik, dilakukan sebagai dasar pendukung dalam penyusunan laporan magang.