

## RINGKASAN

**“Proses *Telemarketing* Dalam Kegiatan Pemasaran Produk Pupuk Cair Pada CV Nugen Crop Indonesia”** Lutfia Handayani, NIM D41210358, Tahun 2024, 46 halaman, Program Studi Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, di bawah bimbingan Dosen Pembimbing Utama Paramita Andini, S.ST.,M.ST.

Kegiatan magang merupakan program Politeknik Negeri Jember yang dirancang untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar langsung di lingkungan kerja nyata. Magang dilakukan pada semester 7 yang ditempuh selama 900 jam atau 5 bulan, yang terdiri dari 30 jam pra magang, 800 jam magang, dan 70 jam pasca magang. Tujuan khusus magang pada CV. Nugen Crop Indonesia yaitu mampu menjelaskan proses pemasaran produk pupuk cair dengan menggunakan *telemarketing* di CV. Nugen Crop Indonesia (NUCINDO).

CV. Nugen Crop Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pertanian sebagai produsen nutrisi untuk tanaman dengan produksi utama yaitu pupuk majemuk cair dan pupuk pembenah tanah. CV. Nugen Crop Indonesia berdiri pada 17 Januari 2007 yang didirikan oleh Bapak Slamet Riyadi, S.P yang berlokasi di Perumahan Alam Hijau Blok A3-30 Sempusari, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Adapun beberapa produk majemuk cair yang dihasilkan yaitu NPK, KNO<sub>3</sub>, MKP dan KCL. Pupuk pembenah tanah yaitu Maqnum, Kalsium Super, Maxcus dan Maqnum Super Gold, sedangkan produk pelekat pestisida diantaranya Sticer, Grand Stick dan Gold Stick.

*Telemarketing* adalah metode pemasaran yang menggunakan telepon sebagai media utama untuk berkomunikasi dengan calon konsumen. Proses dalam kegiatan *telemarketing* meliputi persiapan data konsumen, pembuatan *template* pesan, pengiriman pesan, tindak lanjut respon, pencatatan hasil, penutupan dan evaluasi. Dalam pelaksanaannya, kegiatan pemasaran tersebut sudah berjalan dengan baik, namun masih terdapat permasalahan yang terjadi. Beberapa permasalahan tersebut yaitu kurangnya keterampilan komunikasi, kurangnya pengetahuan telemarketer terhadap produk, sistem penentuan harga yang berubah-ubah, dan ketidaktepatan target data calon konsumen atau validasi nomor WhatsApp yang belum sesuai.

**(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)**