BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi negeri yang menerapkan sistem pendidikan vokasional. Sistem pendidikan vokasi merupakan suatu pendekatan pendidikan yang fokus pada pengembangan keterampilan praktis dan kompetensi kerja, yang bertujuan untuk mempersiapkan individu agar siap menghadapi tantangan di dunia industri. Pendidikan vokasi biasanya menerapkan program-program yang berintegrasi dengan pengalaman kerja seperti magang atau praktik lapangan, sehingga mahasiswa dapat langsung menerapkan teori yang dipelajari dalam situasi nyata. Sistem pendidikan vokasi berperan penting dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang terampil dan siap pakai dengan penekanan pada keterampilan teknis dan aplikatif.

Magang merupakan suatu program pendidikan Polije yang memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk bekerja di lingkungan profesional dalam jangka waktu tertentu. Program ini dirancang untuk memungkinkan mahasiswa menerapkan teori dan pengetahuan yang telah mereka pelajari semasa kuliah ke dalam praktik nyata di dunia industri. Mahasiswa dapat mengembangkan keterampilan teknis, meningkatkan *soft skills* dan mendapatkan pengalaman yang dapat memperkuat daya saing mereka di pasar kerja melalui kegiatan magang.

CV. Nugen Crop Indonesia (Nucindo) merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pertanian sebagai produsen nutrisi untuk tanaman. Perusahaan ini memproduksi pupuk majemuk cair dan pupuk pembenah tanah. Pupuk majemuk cair merupakan jenis pupuk yang mengandung berbagai nutrisi esensial dalam bentuk cair, dirancang untuk memenuhi kebutuhan tanaman secara lengkap yang mengandung kombinasi dari nitrogen (N), fosfor (P), dan kalium (K). Pupuk pembenah tanah merupakan jenis pupuk yang digunakan untuk memperbaiki sifat fisik, kimia dan biologi tanah sehingga dapat meningkatkan kesuburan tanah dan mendukung pertumbuhan tanaman.

Strategi pemasaran memegang peranan penting dalam menentukan keberhasilan sebuah perusahaan pada era persaingan bisnis yang semakin ketat.

Strategi yang terus berkembang dan efektif untuk menjangkau pelanggan secara langsung dan personal adalah *telemarketing*. *Telemarketing* menawarkan kemudahan dalam menyampaikan informasi produk, membangun hubungan dengan pelanggan, serta meningkatkan peluang konversi penjualan di sektor pertanian, di mana kebutuhan akan komunikasi yang cepat dan jelas menjadi faktor kunci dalam memasarkan produk.

Pupuk cair sebagai salah satu produk utama di sektor agribisnis memiliki potensi besar dalam meningkatkan hasil panen dan efisiensi pertanian. Pupuk cair menjadi salah satu inovasi penting dalam mendukung pertumbuhan tanaman karena mudah diserap, praktis digunakan, dan dapat meningkatkan hasil panen secara signifikan, akan tetapi tidak semua petani menyadari manfaat pupuk cair dari CV. Nugen Crop Indonesia, sehingga diperlukan pendekatan pemasaran yang efektif yang tidak hanya memperkenalkan produk tersebut, tetapi juga memberikan informasi edukatif.

Telemarketing menjadi solusi yang relevan untuk memaksimalkan penyampaian informasi dan promosi pupuk cair. Perusahaan dapat memberikan penjelasan secara langsung kepada para petani atau distributor, menjawab berbagai keraguan, serta menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan spesifik mereka melalui sosial media WhatsApp. CV Nugen Crop Indonesia tidak hanya dapat memperluas jangkauan pemasaran produknya, tetapi juga memberikan kontribusi dalam meningkatkan penjualan perusahaan dengan memanfaatkan fitur-fitur di media WhatsApp. Fitur seperti pesan teks, gambar, video, dan *broadcast* dapat dimanfaatkan perusahaan untuk menyampaikan informasi produk, menjawab pertanyaan, serta memberikan edukasi tentang penggunaan produk dengan cara yang lebih personal dan cepat.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dibuatlah laporan magang dengan judul “Proses *Telemarketing* Dalam Kegiatan Pemasaran Produk Pupuk Cair Pada CV Nugen Crop Indonesia”. Laporan ini bertujuan untuk mengkaji peran *telemarketing* dalam mengoptimalkan pemasaran produk pupuk cair di CV. Nugen Crop Indonesia.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Tujuan magang secara umum yaitu untuk memberikan pengalaman kerja kepada mahasiswa, memperkenalkan mahasiswa pada lingkungan kerja, serta mengembangkan keterampilan *soft skills* dan *hard skills*. Magang juga berfungsi sebagai sarana untuk memperluas relasi, mempersiapkan karir dan memberikan gambaran lebih jelas tentang apa yang akan dihadapi dalam dunia kerja.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Tujuan khusus dari pelaksanaan magang di CV. Nugen Crop Indonesia adalah sebagai berikut :

- a. Mampu menjelaskan proses pemasaran produk pupuk cair dengan menggunakan *telemarketing* di CV. Nugen Crop Indonesia.
- b. Mengidentifikasi permasalahan terhadap proses pemasaran dengan menggunakan *telemarketing* pada produk pupuk cair di CV. Nugen Crop Indonesia.
- c. Memberikan alternatif solusi pada permasalahan proses pemasaran produk pupuk cair dengan menggunakan *telemarketing* di CV. Nugen Crop Indonesia.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat dari pelaksanaan magang di CV. Nugen Crop Indonesia adalah sebagai berikut :

- a. Mahasiswa dapat mengasah keterampilan teknis dan keterampilan non-teknis seperti komunikasi, manajemen waktu dan kerja tim.
- b. Mendapatkan pengetahuan dan wawasan terkait proses pemasaran produk pupuk cair dengan menggunakan *telemarketing* untuk meningkatkan penjualan di CV. Nugen Crop Indonesia.
- c. Mendapatkan pengetahuan tentang permasalahan dan alternatif solusi terkait proses pemasaran produk pupuk cair dengan menggunakan *telemarketing* di CV. Nugen Crop Indonesia.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Kegiatan pelaksanaan magang di CV. Nugen Crop Indonesia berlokasi di Perum Alam Hijau Blok A3-30, Sempusari, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Kegiatan magang dilaksanakan selama 5 bulan mulai tanggal 10 Juli 2024 sampai dengan 29 November 2024. Jadwal kerja di CV. Nugen Crop Indonesia yaitu hari Senin – Kamis mulai pukul 07.00 WIB hingga 16.00 WIB dan Jum'at – Sabtu mulai pukul 07.00 WIB hingga 15.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan pengumpulan data dalam pelaksanaan kegiatan magang di CV. Nugen Crop Indonesia adalah sebagai berikut :

a. **Praktik Lapang**

Mahasiswa secara langsung terlibat dalam kegiatan produksi mulai dari mpel stiker pada kemasan, melabel kemasan, menutup botol dalam kemasan, mensealer produk, hingga mengemas secara primer. Selain itu mahasiswa melakukan penjualan secara online, merekap data penjualan, distribusi ke konsumen, dan membuat konten video edukasi dan testimoni.

b. **Wawancara**

Kegiatan wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi tentang kegiatan di CV. Nugen Crop Indonesia. Narasumber yang diwawancarai diantaranya pembimbing lapang, karyawan bagian marketing, divisi supply chain dan gudang.

c. **Observasi**

Kegiatan observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung objek atau kegiatan di kantor atau di gudang, hal ini bertujuan untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan sebagai bahan ketika penyusunan laporan.

d. **Studi Pustaka**

Mengumpulkan data dan informasi dari berbagai sumber seperti buku dan laporan dari instansi untuk mendukung data yang relevan dengan permasalahan yang diteliti.