

RINGKASAN

“ALUR PENJUALAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN PADA PRODUK *GREENHOUSE* TANAM TIGA PT. PETRO KARYA MANDIRI GRESIK” Muhammad Holid, NIM D43211664, Tahun 2024, Halaman, Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Dr. Ardhyta 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 (PKM) fokus pada penjualan pupuk nonsubsidi untuk sektor pertanian dan industri, pemasaran produk nonpupuk, jasa tenaga kerja, serta penyewaan kendaraan operasional. Perusahaan juga mendukung ketahanan pangan nasional melalui sinergi dengan PT Petrokimia Gresik. Selain itu, PT. PKM mengembangkan sektor agribisnis dengan teknologi *greenhouse* untuk meningkatkan produksi tanaman berkualitas tinggi. Usaha ini memiliki potensi besar namun membutuhkan investasi awal, keahlian teknis, dan strategi pemasaran yang efektif. Evaluasi terus dilakukan untuk meningkatkan proses budidaya dan efisiensi operasional.

Tanam tiga *greenhouse* memiliki berbagai kendala menyebabkan hasil tanam tidak optimal, sehingga evaluasi diperlukan untuk mengidentifikasi penyebab dan merancang perbaikan guna mendukung visi perusahaan menghasilkan produk pertanian berkualitas tinggi.