

RINGKASAN

“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM PENYESUAIAN DOKUMEN TIAP NEGARA PADA PT TAGANI SUKSES MAKMUR” Rifky Adi Nugroho, NIM D43220406, Tahun 2025, Halaman, Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Aditya Nizar Al Ardi, S.E., M.M. (Dosen Pembimbing) dan bapak Hase Adi Zulkarnain (Pembimbing Lapangan).

Kegiatan magang merupakan kegiatan pembelajaran yang memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengetahui tentang dunia kerja dan diharapkan dapat menerapkan teori pembelajaran saat kegiatan perkuliahan dalam dunia kerja langsung. Program kegiatan magang ini merupakan salah satu syarat kelulusan di Politeknik Negeri Jember, Dimana mahasiswa harus menempuh waktu magang di perusahaan selama 5 bulan (900 jam) pada semester 7.

PT Tagani Sukses Makmur merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis dan ekspor produk pertanian, seperti edamame, mukimame, okra, dan produk pangan lainnya. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1991 dan telah menjangkau pasar nasional maupun internasional, termasuk Jepang, Cina, Eropa, dan kawasan Asia lainnya. PT Tagani Sukses Makmur memiliki fasilitas produksi yang memadai, meliputi area pengolahan, pengemasan, penyimpanan dingin (cold storage), serta sistem pengendalian mutu. Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, perusahaan menjalin kemitraan dengan petani lokal dan menerapkan standar mutu serta regulasi ekspor guna menjaga kualitas produk dan kepercayaan buyer internasional.

PT Tagani Sukses Makmur memiliki permasalahan dalam penerapan strategi pemasaran dan pengelolaan dokumen ekspor. Permasalahan tersebut meliputi keterbatasan kompetensi dan ketelitian sumber daya manusia dalam memahami regulasi ekspor yang terus berubah, belum tersusunnya Standar Operasional Prosedur (SOP) ekspor yang baku, serta ketidaksesuaian format dokumen dengan persyaratan negara tujuan. Selain itu, keterbatasan anggaran pelatihan, kesalahan input data oleh pihak eksternal (forwarder), serta lemahnya

sistem pengawasan dokumen juga berpotensi menimbulkan keterlambatan pengiriman dan menurunkan kepercayaan buyer.

Sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan tersebut, PT Tagani Sukses Makmur perlu melakukan peningkatan kompetensi sumber daya manusia melalui pelatihan dan pengembangan berkelanjutan di bidang ekspor dan perdagangan internasional. Perusahaan juga disarankan untuk menyusun dan menerapkan SOP ekspor yang terstandar dan terdokumentasi dengan baik guna menciptakan proses kerja yang konsisten dan efisien. Selain itu, penerapan sistem verifikasi dokumen berlapis (double checking), digitalisasi dokumen ekspor, serta pemantauan rutin terhadap perubahan regulasi diharapkan dapat meminimalkan kesalahan administratif. Kerja sama yang lebih terstruktur dengan pihak forwarder dan penguatan sistem pengawasan berbasis teknologi informasi juga menjadi solusi strategis untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan daya saing perusahaan di pasar internasional.