

RINGKASAN

“Sistem Pemberian Insentif Kepada Salesman Pada Distributor Resmi Nestle Area Jember Di UD. Andatu Mulia”, Binti Vivi Nur Anggraini, NIM D41181320, tahun 2022, 49 Halaman. Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Ridwan Iskandar, MT (Pembimbing).

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan bentuk dari pelatihan kepada mahasiswa mengenai dunia kerja. Kegiatan tersebut bertujuan untuk mendapatkan pengalaman baru dan menambah ilmu serta wawasan yang akan digunakan ketika mahasiswa berada di dunia kerja. Selama melaksanakan kegiatan PKL mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah diperoleh saat perkuliahan dan pratikum di kampus dalam menyelesaikan serangkaian tugas yang diberikan saat kegiatan PKL. Kegiatan tersebut dilaksanakan di UD. Andatu Mulia yaitu distributor resmi produk Nestle area Jember yang berlokasi di JL. MH Thamrin No. 98 Jember yaitu mulai tanggal 1 Oktober 2021 sampai 24 Desember 2021.

Distributor merupakan pihak yang menjadi perantara dalam pendistribusian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Kegiatan utama yang dilakukan oleh UD. Andatu Mulia yaitu melakukan *supply* produk Nestle keseluruhan daerah yang ada di Kabupaten Jember. Saluran distribusi pada UD. Andatu Mulia dibagi menjadi tiga *channel* yaitu *Traditional Trade*, *Speciality Trade*, dan *Modern Trade*. Setiap *channel* memiliki target penjualan yang berbeda-beda. Namun dalam pemberian insentif semua jenis *channel* memiliki peluang yang sama untuk mendapatkan insentif sesuai dengan pencapaian masing-masing. Pemberian insentif dimaksudkan untuk meningkatkan motivasi dan kinerja *salesman* dalam mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Selain itu, pemberian insentif juga merupakan bentuk tanggung jawab distributor kepada *salesman* yang sudah bekerja dengan baik dan maksimal.

Pada UD. Andatu Mulia sistem pemberian insentif dibedakan menjadi dua sumber yaitu insentif yang berasal dari PT. Nestle Indonesia dan distributor. Keduanya memiliki tujuan yang sama namun cara perhitungan dan besarnya nominal yang berbeda. Insentif yang diberikan pada UD. Andatu Mulia berupa

insentif material dan non material, hal tersebut sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh PT. Nestle Indonesia. Meskipun demikian dalam proses mendapatkan insentif tersebut masih banyak *salesman* yang belum mampu mendapatkan, hal tersebut dikarenakan tidak tercapainya target penjualan. Faktor-faktor yang memengaruhi tidak tercapainya target penjualan yaitu *man, method, material, dan money*.

Masalah yang muncul dari faktor-faktor tersebut yaitu sikap dan kemampuan salesman yang kurang baik, promosi yang tidak tersampaikan dengan jelas, persaingan harga antar distributor, serta return produk yang sering terjadi dan stok produk yang masih banyak di toko. Dari permasalahan tersebut perlu adanya solusi yang dapat diterapkan yaitu melakukan pengecekan ulang produk dengan lebih teliti dan memaksimalkan penjualan produk sesuai tingkat peminatannya, mencari tau latar belakang yang menyebabkan perbedaan harga antar distributor dan menindaklanjuti harga yang lebih rendah dari ketetapan PT. Nestle Indonesia, mengoptimalkan penginformasian adanya promosi dengan menggunakan *brand presenter* dan kemampuan komunikasi *salesman* terhadap toko, serta *salesman* harus memperbaiki sikap dan kemampuan dalam berkomunikasi agar toko merasa yakin terhadap produk yang ditawarkan.

(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)