

RINGKASAN

“Implementasi Strategi *IN CALL EXECUTION* (ICE) Di *Modern Trade Channel* Ud. Andatu Mulia (Distributor Resmi Pt. NESTLE Indonesia Jember Area)”, Amalia Rachamwati, NIM D41180619, tahun 2022, 88 Halaman. Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Ridwan Iskandar, MT (Pembimbing).

Praktek kerja lapangan merupakan contoh penerapan bagi mahasiswa pada dunia kerja yang sesungguhnya. Kegiatan Praktik kerja Lapangan memiliki tujuan untuk mengembangkan keterampilan dan etika pekerjaan, selain itu digunakan untuk mendapatkan kesempatan dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang ada kaitannya dengan kurikulum pendidikan. Dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini mahasiswa mampu menerapkan teori-teori yang telah diajarkan di bangku perkuliahan serta mampu berinteraksi dengan lingkungan kerja sehingga memperoleh pengetahuan baru. Dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan diharapkan mahasiswa mampu memberikan masukan dan ide-ide baru yang dapat digunakan sebagai masukan untuk mengatasi berbagai permasalahan yang sedang terjadi di perusahaan. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS yang terbagi menjadi 360 jam untuk pembekalan kegiatan PKL serta bimbingan, sedangkan 540 jam selama kegiatan PKL.

Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi dari produsen ke konsumen. Distributor merupakan perantara yang menyalurkan produk dari pabrik (*manufacturer*) ke pengecer (*retailer*) atau konsumen secara langsung. UD. Andatu Mulia adalah pihak distributor produk PT. NESTLE Indonesia. Salah satu keunggulan daya saing dari produk NESTLE adalah kemanfaatan produk seiring dengan berkembangnya ilmu dan teknologi, disertai inovasi dan renovasi melalui proses riset yang dilakukan secara terus-menerus. NESTLE memiliki berbagai jenis produk NESTLE meliputi makanan bayi, air minum kemasan, sereal sarapan, kopi, gula, produk susu, es krim, makanan hewan peliharaan dan makanan ringan.

Pada UD. Andatu Mulia terbagi menjadi 3 klasifikasi rantai distribusi produk NESTLE salah satunya yaitu, Modern Trade Channel. Modern Trade memiliki beberapa *channel clasification* yaitu : Lokal Supermarket, local minimarket dan *Convenience* (CVS). Pada beberapa toko di atas sales *Modern Trade* lah yang melakukan kegiatan penjualan. Sistem penjualan produk dilakukan oleh salesman *modern trade channel* melalui visit masing masing store untuk melakukan transaksi order terhadap pihak toko yang menggunakan sistem manual. Pada toko besar biasanya transaksi order langsung dilakukan toko untuk mengorder pada UD. Andatu Mulia melalui sistem.

Dalam penetapan target penjualan Modern Trade Channel UD. Andatu Mulia telah ditetapkan oleh PT. NESTLE Indonesia berdasarkan actual perform tahun sebelumnya. Dari target yang diberikan kemudian dipecah berdasarkan kemampuan *selling in* market kepada distributor yang di pecah dari per tahun menjadi per kuartal dan per bulan. Untuk mencapai target yang telah ditetapkan diperlukan stratgei khusus agar produsen loyal terhadap produk NESTLE. Strategi *In Call Execution* (ICE) merupakan salah satu kunci dalam meningkatkan penjualan atau untuk mencapai *efective call*. Hubungan interaksi sales yang baik dengan pemilik outlet dan kosnumen dapat meningkatkan penjualan pada salesman. Strategi *In call execution* dapat diterapkan ketika salesman mengunjungi saluran distribusi atau lokasi penjualan, baik itu grosir, retail maupun outlet. Salesman yang unggul adalah Salesman yang mampu memenuhi sekaligus memuaskan kebutuhan Pelanggan.