

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu kampus dengan sistem pendidikan yang baik. Proses belajar mengajarnya Politeknik Negeri Jember memberikan ilmu pengetahuan dengan adanya teori dan juga langsung menerapkan praktek teori tersebut sehingga mahasiswa dapat lebih memahami teori yang telah disampaikan. Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu kegiatan utama dalam pelaksanaan pendidikan di Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman serta gambaran mengenai dunia kerja bagi mahasiswa yang merupakan persyaratan yang ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Agroindustri. Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS yang terbagi dengan 360 jam dilaksanakan kegiatan pembekalan dan bimbingan serta 540 jam dilaksanakan kegiatan PKL untuk mahasiswa Program D-IV. Kegiatan PKL merupakan prasyarat mutlak kelulusan yang diikuti mahasiswa Politeknik Negeri Jember yang dipersiapkan untuk mendapatkan pengalaman dan keterampilan khusus di dunia industri sesuai bidang keahliannya. Mahasiswa selama mengikuti kegiatan PKL dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh diperkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan lokasi magang. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja sesuai hari kerja dan mentaati peraturan yang berlaku.

PT. Nestle Indonesia memiliki distributor resmi disetiap kota untuk menjangkau keseluruhan elemen masyarakat di Indonesia. Distributor area Banyuwangi sendiri yaitu bermitra dengan CV. Arjuna sebagai Distributor resmi PT. Nestle Indonesia. CV. Arjuna menyuplai dari keseluruhan daerah yang ada di Banyuwangi. CV. Arjuna terbagi menjadi tiga divisi yaitu *Modern Trade Channel*, *General Trade Channel*, dan *Speciality Modern Trade*. *General Trade Channel* merupakan bagian dari CV. Arjuna yang berfungsi untuk melayani

pasar-pasar tradisional. Strategi pemasaran merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh *General Trade Channel* untuk mencapai target penjualan.

Hasil dari proses Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan selama 3 bulan di CV. Arjuna, maka penulis menentukan objek pembahasan mengenai “Strategi Pemasaran Produk Nestle pada *General Trade Channel* di CV. Arjuna Banyuwangi (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia)”. CV. Arjuna memiliki kendala dalam memenuhi target penjualan yang ditetapkan oleh PT. Nestle Indonesia. Penerapan strategi penjualan yang baik akan membantu meningkatkan volume penjualan dari produk nestle sehingga produksi penjualan meningkat dan dapat memenuhi target yang telah diberikan kepada CV. Arjuna sebagai Distributor resmi PT. Nestle Indonesia.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Praktik Kerja Lapangan

Adapun tujuan umum dari praktik kerja lapangan di CV. Arjuna antara lain:

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan di perusahaan.
- b. Mampu mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.
- c. Mahasiswa dapat mengetahui kondisi yang terjadi didalam dunia kerja sehingga mempunyai pengalaman baru.
- d. Melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan yang dijumpai di lapangan dengan yang diperoleh dibangku perkuliahan.

1.2.2 Tujuan Khusus Praktik Kerja Lapangan

Tujuan khusus dari pelaksanaan praktik kerja lapangan di CV. Arjuna yaitu menjelaskan strategi pemasaran yang dilakukan oleh *General Trade Channel* untuk meningkatkan penjualan.

1.2.3 Manfaat

Manfaat Praktik Kerja Lapangan (PKL) di CV. Arjuna antara lain:

- a. Memperoleh pengetahuan dan informasi terkait dengan strategi penjualan yang dilakukan oleh *General Trade Channel*.
- b. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran pada proses pelaksanaan manajemen penjualan produk PT. Nestle Indonesia yang dilakukan pada CV. Arjuna Banyuwangi (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia).

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi praktik kerja lapangan adalah CV. Arjuna Banyuwangi (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia) di divisi *General Trade Channel* yang beralamat di Jl. Argopuro No.17, Lingkungan Sukowidi, Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dilaksanakan selama 560 jam, yang terbagi atas kegiatan lapangan sebanyak 520 jam dan penyusunan laporan serta bimbingan sebanyak 40 jam. Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 1 Oktober 2021 – 31 Desember 2022 dengan jadwal kerja yaitu Senin–Sabtu pukul 07.30-16.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada CV. Arjuna yang digunakan antara lain:

- a. Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan dengan pembimbing lapangan dan seluruh karyawan divisi *General Trade Channel* meliputi Operational Manajer, Sesco GT (*Sales Coordinator*) dan salesman guna untuk mengetahui dan menggali informasi tentang kegiatan pemasaran produk nestle.

b. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan dengan mengamati langsung seluruh kegiatan pada CV. Arjuna mulai dari kegiatan pemasaran dan seluruh rangkaian kegiatan pendistribusian produk PT. Nestle Indonesia.

c. Kerja Lapang

Mahasiswa mengikuti kegiatan kerja secara langsung dengan didampingi para karyawan pada proses pemasaran dan pendistribusian produk PT. Nestle Indonesia.

d. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar seluruh rangkaian kegiatan, mengambil data baik berupa tulisan maupun angka, proses pengumpulan informasi mengenai lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, proses pendistribusian, serta kegiatan strategi penjualan.

e. Studi Literatur

Mahasiswa melakukan pengumpulan data informasi dari berbagai sumber dan literatur baik dari perusahaan maupun luar perusahaan berupa teori-teori yang mendukung proses penulisan laporan Praktik Kerja Lapang (PKL).