

## RINGKASAN

**“Implementasi *Nexmile* Dan *ND6* Terhadap Operasional Perusahaan Bidang Perdagangan Traditional Di CV.Arjuna Distributor Resmi PT.Neste Indonesia”** Imentya Syikrin Rizqiana, NIM D41180301, Tahun 2022, 45 Halaman, Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Fredy Eka Ardhi Pratama, S.ST, M,ST (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan vokasional yaitu suatu program pendidikan yang mengarah pada pengembangan standar-standar keahlian secara spesifik yang nantinya dibutuhkan oleh sektor industri. Hal ini dikarenakan mahasiswa tidak hanya dibekali ilmu secara teoritis saja, melainkan dengan tambahan praktik bahkan perbandingan skala praktik : teori adalah 60% : 40%. Sistem pendidikan yang dijalankan berbasis pada peningkatan keterampilan SDM dengan menerapkan ilmu pengetahuan dan keterampilan dasar yang sejalan dengan tuntutan peningkatan kompetensi SDM yang handal. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan ilmu dalam dunia pendidikan melainkan harus mampu memiliki pengalaman didunia kerja agar dapat menghadapi persaingan global yang saat ini semakin ketat. Politeknik Negeri Jember dituntut untuk dapat merealisasikan pendidikan akademik yang berkualitas dan relevan dengan kebutuhan industri. Salah satu tugas yang relevan dan wajib diselesaikan oleh mahasiswa tingkat akhir yaitu dengan adanya Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. Penyaluran hasil produksi pada area Banyuwangi yaitu CV. Arjuna sebagai pihak distributor resmi produk PT.Nestlé Indonesia. Jangkauan penyaluran produk dari CV. Arjuna adalah regional Banyuwangi, dengan kata lain

seluruh kebutuhan produk Nestlé wilayah Kabupaten Banyuwangi di *support* oleh CV. Arjuna. Penjualan yang dilakukan oleh distributor CV. Arjuna antara lain dilakukan pada channel *Modern Trade Channel, General Trade/ Traditional Trade Channel*, dan *Speciality Trade Channel*.

Permasalahan yang ada di CV.Arjuna yaitu penggunaan aplikasi *Nexmile* dan website *ND6* yang masih perlu pengembangan, dilihat dari sisi validitas laporan dan pengaturan jaringan. Selain itu, masih banyak outlet-outlet yang prospek tetapi masih memakai produk sejenis dengan produk kompetitor. Jika salesman lebih militan dalam menghubungi outlet-outlet tersebut dan mengagitasi untuk beralih ke produk Nestlé, maka penjualan CV.Arjuna akan meningkat.