

RINGKASAN

“Strategi Marketing Produk Nestle pada *General Trade Channel* di CV. Aneka Karya Unggul Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia Kota Probolinggo”, Iqlima Nur Faizah, NIM D41182079, Tahun 2022, 85 Halaman., Manajemen Agribisnis Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. R. Abdoel Djamali, M.Si (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan pendidikan tinggi vokasi yang menerapkan kurikulum praktek lebih besar yaitu 60% daripada kurikulum teori hanya sebesar 40% sehingga mahasiswa lebih banyak dibekali dengan ilmu serta penerapannya yang baik. Dalam upaya mengimplementasikan kurikulum pembelajaran tersebut maka Politeknik Negeri Jember mewajibkan mahasiswa Program Studi D-IV Manajemen Agroindustri untuk menempuh Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama 540. Mahasiswa melakukan kegiatan dengan mengimplementasikan ilmu teoritis dan ilmu praktis yang diperoleh selama perkuliahan untuk memberikan manfaat dalam penyelesaian tugas-tugas yang ada dalam sebuah perusahaan atau institusi.

Distribusi produk PT. Nestle Indonesia disalurkan di seluruh wilayah Indonesia salah satunya CV. Aneka Karya Unggul merupakan distributor resmi PT. Nestle Indonesia yang terletak di wilayah Kabupaten Probolinggo yang menyalurkan produk-produk PT. Nestle Indonesia untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang ada di wilayah Kabupaten Probolinggo. Dalam mendistribusikan produk-produk PT. Nestle Indonesia dengan cara pembagian beberapa channel pemasaran yakni antara lain *Modern Trade Channel*, *General Trade Channel* dan *Alternative Trade Channel*. Setiap channel pemasaran memiliki strategi dan upaya yang berbeda dalam menjual dan memasarkan produk-produk PT. Nestle Indonesia agar sampai ketangan konsumen dengan baik. *General Trade Channel* merupakan bagian channel pemasaran PT. Nestle Indonesia yang mendistribusikan produk-produk ke pasar-pasar tradisional, toko grosir, toko kecil dan kios-kios.

Strategi pemasaran pada *general trade channel* di CV. Aneka Karya Unggul adalah melakukan *merchandising* toko, market pareto, STP (*Segmentation*,

Targetting and Positioning) dan bauran pemasaran. Merchandising toko digunakan untuk merencanakan penataan produk agar konsumen lebih tertarik untuk membeli. Market pareto digunakan untuk mengetahui outlet yang memiliki daya beli tinggi untuk menawarkan target kerjasama dengan benefit yang akan diberikan distributor yakni *sales reward loyalty*, dukungan promosi dan *product visibility*. STP digunakan untuk mengetahui segmentasi pasar produk Nestle , target pasar produk Nestle dan posisi produk Nestle dimata konsumen. Seiring dengan berkembangnya strategi penjualan pada *general trade channel* CV. Aneka Karya Unggul yang digunakan adalah strategi bauran pemasaran dengan menggunakan empat elemen (4P) yaitu produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*) dan distribusi (*place*).

Kendala yang terjadi selama berlangsungnya proses pemasaran pada *general trade channel* CV. Aneka Karya Unggul disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Kendala yang disebabkan oleh faktor internal yaitu produk-produk *slow moving* dan kondisi produk yang kurang baik sehingga menyebabkan retur penjualan, hal tersebut dapat diatasi dengan pengecekan terhadap produk secara rutin dan lebih teliti. Masalah lainnya adalah pada kurangnya komunikasi salesman terhadap program promosi yang disediakan, kurangnya kinerja salesman dalam melakukan kunjungan toko maupun memasarkan produk. Hal tersebut dapat diatasi dengan menjalin relasi yang kuat terhadap pelanggan sehingga memudahkan dalam penyampaian promosi dan dapat mencapai target penjualan. adapun kendala yang terjadi disebabkan oleh faktor eksternal adalah munculnya pesaing yang menjual produk sejenis dan kondisi pandemi COVID-19 yang mana menyebabkan keadaan ekonomi masyarakat menurun. Solusi yang diberikan adalah distributor memanfaatkan dengan baik promosi-promosi yang disediakan untuk menghadapi persaingan dan meningkatkan daya beli masyarakat.

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