

RINGKASAN

“Sistem Distribusi Penjualan Traditional Trade Cannel Di Distributor Nestle Jember Area UD. Andatu Mulia”, Ahmad Fathur Rohman, NIM D41180881, tahun 2022, 48 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Ridwan Iskandar, MT (Pembimbing).

Praktik Kerja Lapang (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 tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. 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.

Traditional trade channel merupakan salah satu dari tiga channel yang digunakan oleh Nestle untuk memudahkan pendistribusian produk ke konsumen. Traditional trade channel merupakan channel yang kompleks dan memiliki jangkauan distribusi paling luas diantara tiga channel yang ada. Beberapa sasaran channel ini adalah pasar induk, pedagang besar (grosir) dan toko-toko kecil baik di sepanjang jalan raya, maupun di dalam residensial (perumahan), oleh karena itu

channel ini disebut channel yang paling kompleks karena memiliki sasaran distribusi dengan jumlah paling banyak diantara channel lainnya.

UD. Andatu Mulia juga melakukan strategi horizontal dan vertikal dalam meningkatkan hasil penjualan. Strategi yang horizontal yang dimaksud adalah peningkatan jumlah pelanggan dalam arti bisnis proses (kinerja monitoring sales), perusahaan mampu dalam mencapai target yang telah ditentukan atau bahkan melebihi target yang telah ditentukan, jika target yang dicapai melebihi target normal maka akan sangat baik pengaruhnya bagi hasil penjualan UD. Andatu Mulia. Strategi vertikal adalah strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk menambah cadangan stok pada gudang, Ketika konsumen ingin memesan barang tersebut sudah tersedia, namun ada beberapa produk yang tidak bisa demikian, sebagai contoh adalah produk Bearbrand.

Permasalahan di UD. Andatu Mulia disebabkan dari 5 faktor yaitu faktor Man, faktor Machine, faktor Material, faktor Method, dan faktor Environment. Pada faktor Man yang menjadi suatu penyebab masalahnya yaitu jumlah armada pengiriman yang kurang. Pada faktor Machine yang menjadi suatu penyebab yaitu alat angkut barang kurang memadai. Pada faktor Material yang menjadi suatu penyebab yaitu return produk masih sering terjadi. Pada faktor Method yang menjadi penyebab masalahnya yaitu promosi kurang masif. Dan pada faktor Environment yang menjadi suatu penyebab yaitu harga pesaing yang lebih murah.

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