

RINGKASAN

“ Strategi Distribusi Penjualan Pada Alternative Trade Channel Di UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT. Nestle Jember” , Yulian Nur Rahmaddani, NIM D41192128, Tahun 2023, 42 halaman Manajemen Agribisnis. Politeknik Negeri Jember, Fredy Eka Ardhi Pratama, S.ST , M.ST (Pembimbing).

Kegiatan Magang merupakan bentuk 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 magang mahasiswa dapat menerapkan ilmu-ilmu yang telah diperoleh saat perkuliahan dan praktikum di kampus dalam menyelesaikan berbagai tugas yang diberikan saat kegiatan magang. 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 9 Agustus 2022 sampai 15 Desember 2022.

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 dibagi menjadi 3 channel yaitu Modern Trade, General Trade, Alternative Trade. Setiap channel memiliki tugas dan target penjualan yang berbeda.

Alternative Trade Channel merupakan salah satu saluran distribusi yang diterapkan oleh UD. Andatu Mulia dalam melakukan pendistribusian produk Nestle. *Alternative Trade Channel* atau yang biasa disebut dengan motoris merupakan sebuah channel yang digunakan UD. Andatu Mulia untuk berfokus pada pemerataan produk Nestle yang belum tersalurkan ke plosok daerah atau area yang belum di *cover* oleh channel lain seperti *General Trade* dan *Modern Trade*. Channel ini bergerak untuk meng-*cover* area yang mencakup warung kopi, toko-toko kecil yang di ada diperumahan, kantin sekolah, toko roti, catering dan juga restoran.

Strategi penjualan yang dilakukan *Alternative Trade Channel* yaitu diawali dari melakukan kegiatan DSOR (Daily Sales Overview Result) yang dilakukan oleh setiap karyawan/sales yang ada di UD. Andatu Mulia, selanjutnya tiap salesman *motoris* akan menuju ke ruang administrasi untuk melakukan DO barang atau *Delivery Order* serta meminta nota terkait barang apa saja yang nantinya akan dibawa ke toko. Setelah melakukan DO barang, tiap salesman akan menuju ke bagian gudang untuk melakukan proses loading barang yang akan dibantu oleh kepala gudang dan helper gudang terkait barang apa saja yang akan dibawa dan yang telah sesuai dengan nota dari admin. Setelah kedua proses tersebut dilakukan, salesman *motoris* akan berangkat menuju ke toko untuk menjual produk Nestle serta menawarkan beberapa produk Nestle. Selain itu salesman *motoris* juga memiliki tugas yaitu melakukan taking order pada tiap toko atau warung terkait barang apa saja yang habis pada toko tersebut. Kemudian setelah semua selesai dilakukan salesman *motoris* akan menginput hasil penjualan ke aplikasi yang telah disediakan oleh UD. Andatu Mulia yaitu aplikasi *nexmile*. *Nexmile* merupakan aplikasi yang digunakan tiap salesman untuk memudahkan dalam penginputan hasil penjualan yang terhubung langsung ke server admin, sehingga dapat memudahkan admin untuk merekapitulasi hasil penjualan salesman *motoris*.

Permasalahan di UD. Andatu Mulia yaitu faktor Man, faktor Material, faktor Method, faktor Machine, faktor Environment. Pada faktor Man yang menjadi permasalahan yaitu kurangnya tingkat kedisiplinan karyawan serta kinerja salesman yang belum maksimal. Pada faktor Material terdapat permasalahan yaitu kecacatan kemasan produk. Pada faktor Method terdapat masalah penginputan / DO barang yang terlambat. Pada faktor Machine terdapat permasalahan pada alat HHT atau handphone yang digunakan salesman sering terjadinya trouble atau macet. Pada faktor Environment terdapat permasalahan yaitu adanya persaingan harga dengan grosir yang lebih murah.

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