

RINGKASAN

“Implementasi Aplikasi Penjualan Terhadap Operasional Perusahaan Dibidang *Alternative Trade Channel* Di CV Arjuna Distributor Nestle Banyuwangi “ Pieter Farandi Hogantara, NIM D41190246, Tahun 2023, 51 Halaman, Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Naning Retnowati, S.T.P., M.P. (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu kampus vokasi dengan sistem pendidikan yang baik. Program ilmu terapan yang menjadi sistem belajar mengajar di Politeknik Negeri Jember menjadi poin penting dalam proses menuntut ilmu. Hal ini dikarenakan mahasiswa tidak hanya dibekali ilmu secara teoritis saja, melainkan dengan tambahan ilmu praktik lapangan secara langsung. Dalam skala perbandingan, Politeknik Negeri Jember memiliki skala praktik : teori adalah 60% : 40 % dimana kemampuan mahasiswa secara nyata menjadi fokus utama dalam civitas akademika. Selain itu, pengembangan relasi dari kampus dengan instansi lain juga sangat diperhatikan. Seperti kerjasama dengan kampus lain di dalam maupun luar negeri, perusahaan yang menunjang keprofesian tiap jurusan, dan instansi lainnya.

PT. Nestle Indonesia memiliki distributor resmi di setiap 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 sales TTM (*Traditional Trade Mixes*) atau tradisional / pasar, sales OT (*Organization Trade*) atau supermarket, sales ATC / Motoris (*Alternative Trade Chanel*) atau rombongan-rombong, tempat-tempat wisata, warung kecil.

Bidang *Alternative Trade Channel* merupakan salah satu saluran distribusi yang menyalurkan produk ke rombongan-rombong, tempat-tempat wisata, warung kecil, dan sejenisnya.. Salesman ATC menggunakan kendaraan motor pribadi lalu mereka menawarkan produknya dan membawanya di atas motor menggunakan *saddle bag* untuk ditawarkan langsung kepada konsumen. Sales ATC juga bertugas

untuk melakukan penjualan pada warung-warung kecil. Toko-toko kelontong, dan langsung menuju kepada customer. Sales dapat melakukan penjualan produk dengan nominal yang kecil. Akan tetapi, salesman motoris tidak melakukan *taking order* karena sales ATC memiliki gudang sendiri. Gudang yang di maksud adalah, salesman ATC akan melakukan input barang yang akan di jual dari gudang standar nestle menuju gudang. Artinya, salesman ATC langsung membawa barang yang akan mereka jual dan langsung di distribusikan pada konsumen.

Dalam dunia industri pastinya terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi. Salah satu permasalahan yang ada di CV.Arjuna yaitu pada aplikasi penjualan ND6 dan *Nexmile* yang masih diperlu pengembangan, dilihat dari sisi validitas data, validitas laporan dan pengaturan jaringan. Selain itu, masih banyak outlet-outlet yang belum sesuai atau tidak sinkron pada sistem ND6 dan aplikasi *Nexmile*. Jika aplikasi penjualan sudah dilakukan update nantinya akan lebih memudahkan karyawan dalam kinerjanya.

Permasalahan yang ada di CV.Arjuna yaitu penggunaan aplikasi penjualan yang masih perlu pengembangan, dilihat dari sisi validitas laporan, validitas data dan pengaturan jaringan. Selain itu, masih banyak outlet-outlet yang belum sesuai/outlet itu tidak ada maka perlu adanya penyesuaian outlet baru pada sistem aplikasi penjualan agar dapat meningkatkan pendapatan distributor CV Arjuna.

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