

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

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.

Magang merupakan bentuk kegiatan mahasiswa untuk belajar dan mengamati serta mengetahui bagaimana dan seperti apa dunia kerja yang sesungguhnya. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman serta gambaran mengenai dunia kerja bagi mahasiswa yang merupakan persyaratan yang ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Agroindustri. Selama melakukan kegiatan magang, mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh pada dunia perkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan kegiatan pada lokasi magang. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku. Kegiatan Magang dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS. Kegiatan ini merupakan persyaratan mutlak kelulusan yang diikuti oleh mahasiswa Politeknik Negeri Jember, sehingga kegiatan ini wajib dilakukan oleh semua mahasiswa sesuai waktu yang sudah ditentukan.

PT. Nestle Indonesia memiliki distributor resmi disetiap 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 traditional / 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.

Sebagai hasil dari proses Kegiatan Magang yang dilaksanakan selama  $\pm$  5 bulan, maka laporan ini terfokus pada implementasi aplikasi yang digunakan di PT.Nestle Indonesia. Objek judul yang dipilih yaitu “Implementasi Aplikasi Penjualan Terhadap Operasional Perusahaan Dibidang *Alternative Trade Channel* Di CV Arjuna Distributor Nestle Banyuwangi”. Penjelasan secara detail tentang aplikasi penjualan akan disajikan secara lengkap dalam laporan ini.

## **1.2 Tujuan**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Adapun tujuan umum dari kegiatan magang di CV Arjuna antara lain:

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan di perusahaan.
2. Mampu mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.
3. Mahasiswa dapat mengetahui kondisi yang terjadi di dalam dunia kerja sehingga mempunyai pengalaman baru.
4. Melatih mahasiswa agar lebih kritis terhadap perbedaan atau kesenjangan yang dijumpai di lapangan dengan yang diperoleh dibangku perkuliahan.
5. Mahasiswa mampu mengembangkan softskill dan hardskill dalam kegiatan kerja profesi dalam suatu perusahaan.

### **1.2.2 Tujuan Khusus**

Adapun tujuan khusus dari pelaksanaan magang di CV Arjuna yaitu :

1. Mampu menerapkan dan mengaplikasikan pada aplikasi penjualan dalam membantu operasional perusahaan di CV.Arjuna Distributor Resmi PT.Nestle Indonesia.
2. Mampu mengidentifikasi masalah yang terjadi pada implementasi aplikasi penjualan di CV.Arjuna Distributor Resmi PT.Nestle Indonesia.
3. Mampu memberikan solusi atas masalah yang terjadi pada implementasi aplikasi penjualan di CV.Arjuna Distributor Resmi PT.Nestle Indonesia.

## **1.3 Manfaat**

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan Magang pada CV Arjuna , antara lain :

1. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang alur proses distribusi produk pada CV Arjuna sebagai Distributor Resmi PT Nestle Indonesia.

2. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian professional, dengan ketrampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
3. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran pada proses pelaksanaan manajemen penjualan produk PT. Nestle Indonesia yang dilakukan pada CV Arjuna Banyuwangi Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia.

#### **1.4 Lokasi dan Waktu**

Lokasi magang adalah CV Arjuna Banyuwangi Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia yang beralamat di Jl. Argopuro No.15, Lingkungan Sukowidi, Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Waktu pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan selama 900 jam, yang terbagi atas pembekalan magang sebanyak 100 jam, kegiatan magang sebanyak 700 jam dan penyusunan laporan serta bimbingan sebanyak 100 jam. Kegiatan Magang dimulai pada tanggal 8 Agustus 2022 – 22 Desember 2022 dengan jadwal kerja yaitu Senin–Sabtu pukul 07.30-15.30 WIB.

#### **1.5 Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan kegiatan magang pada CV Arjuna yang digunakan antara lain:

1. Melakukan Praktek Langsung

Mahasiswa mengikuti kegiatan magang secara langsung dengan didampingi oleh pembimbing lapang, salesman, dan admin secara bergantian. Kegiatan yang dilakukan mulai dari proses awal *briefing*, cetak faktur, loading *stock* dan pengantaran barang ke *outlet-outlet*.

2. Observasi

Kegiatan observasi ini dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan di kantor CV Arjuna maupun *Road To Market* untuk memperoleh informasi secara nyata yang terjadi di lapangan.

### 3. Wawancara

Kegiatan wawancara ini dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh karyawan meliputi karyawan bagian administrasi, keuangan, Gudang, sales dan karyawan pengiriman produk untuk mengetahui dan menggali informasi tentang kegiatan distribusi pada CV Arjuna selaku distributor resmi PT. Nestle Indonesia.

### 4. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar seluruh rangkaian kegiatan, mengambil data baik berupa tulisan dan angka, proses pengumpulan informasi mengenai lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, *layout* lingkungan kerja, alur distribusi, serta kegiatan distribusi.

### 5. Studi Literatur

Mahasiswa melakukan pengumpulan data informasi dari berbagai sumber dan literatur baik dari perusahaan maupun diluar perusahaan berupa teori-teori yang mendukung proses penulisan laporan magang