

RINGKASAN

“Sistem Distribusi Penjualan Pada *General Trade Channel* Di CV Aneka Karya Unggul Probolinggo”, Aprilia Ambarwati, NIM D41190971, Tahun 2023, 50 halaman. Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Ridwan Iskandar, M.T (Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan pendidikan tinggi vokasi dengan sistem pendidikan yang baik. Kegiatan magang merupakan kegiatan yang wajib dilakukan oleh mahasiswa dan sebagai 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 mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah diperoleh saat perkuliahan dan pratikum di kampus dalam menyelesaikan serangkaian tugas yang diberikan saat kegiatan magang. Kegiatan magang ini dilaksanakan di CV Aneka Karya Unggul yang merupakan distributor resmi PT Nestle Indonesia yang berada di Kota Probolinggo.

Distribusi merupakan kegiatan pemasaran dengan menyalurkan hasil produksi berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus menerus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertumpuk atau tertahan. Kegiatan utama yang dilakukan oleh CV Aneka Karya Unggul yaitu melakukan *supply* produk Nestle keseluruhan daerah yang ada di Kota dan Kabupaten Probolinggo. Saluran distribusi pada CV Aneka Karya Unggul terbagi menjadi 3 *channel* yaitu *Modern Trade Channel*, *General Trade Channel* dan *Alternative Trade Channel*.

General Trade Channel merupakan salah satu *channel* yang digunakan PT Nestle untuk mendistribusikan produknya ke konsumen. *General Trade Channel* merupakan salah satu dari tiga *channel* yang memiliki jangkauan distribusi yang paling luas dan kompleks karena memiliki sasaran distribusi dengan jumlah paling banyak diantara *channel* lainnya. Pendistribusian pada *channel* ini mencakup pasar

tradisional, pedagang besar (grosir), toko-toko kecil yang berada di sepanjang jalan raya atau yang berada di dalam perumahan.

Permasalahan yang terjadi di CV Aneka Karya Unggul yaitu *return product* masih sering terjadi, pelaksanaan SOP yang belum optimal, *handphone* yang digunakan sering mengalami *trouble* dan harga produk dari kompetitor lebih murah. Solusi dari permasalahan yang terjadi yaitu perusahaan harus melakukan proses pengecekan pada produk dengan teliti, memberikan wawasan kepada *salesman* terkait pentingnya mematuhi prosedur yang ada, meningkatkan spesifikasi pada *handphone* masing-masing *salesman*, perusahaan dapat membuat peraturan yang lebih ketat untuk meningkatkan tingkat disiplin dan perusahaan harus berani mengambil keputusan untuk melawan harga kompetitor yang cenderung lebih rendah.

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