

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik Negeri Jember merupakan satu dari beberapa perguruan tinggi negeri di Indonesia yang melaksanakan Pendidikan vokasional, dengan menerapkan praktik dalam proses perkuliahan. Persentase praktik dengan teori yakni masing-masing 60% dan 40%. Karena pada dasarnya pendidikan vokasi cenderung identik dengan keterampilan. Oleh karena itu, Politeknik Negeri Jember mengedepankan keterampilan mahasiswa khususnya melalui kegiatan magang.

Kegiatan magang merupakan program yang tercantum dalam kurikulum Politeknik Negeri Jember sebagai persyaratan kelulusan bagi mahasiswa yang dilaksanakan pada awal semester VII. Kegiatan ini merupakan rangkaian pembelajaran di luar sistem belajar mengajar tatap muka di dalam kelas terutama kampus vokasi, setelah memperoleh materi dan pengetahuan yang dipelajari dalam perkuliahan maka perlu adanya terjun langsung untuk mempelajari kasus di lapangan yang sebenarnya dan implementasi dari kegiatan perkuliahan yang telah ditempuh. Mahasiswa dipersiapkan untuk mengerjakan serangkaian tugas keseharian di tempat magang untuk menunjang keterampilan akademis yang telah diperoleh di bangku kuliah. Sehingga dapat terhubung antara pengetahuan akademis dengan keterampilan yang dimiliki.

Selama berlangsungnya kegiatan magang, mahasiswa dipersiapkan untuk mendapatkan pengalaman dan keterampilan dari keadaan nyata di lapangan dalam bidang yang sesuai meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial, dan manajerial. Mahasiswa program studi Manajemen Agroindustri diharuskan untuk melakukan kegiatan magang di perusahaan yang bergerak di sektor agroindustri. Adapun perusahaan yang dipilih adalah CV Aneka Karya Unggul. Pemilihan perusahaan tersebut sebagai tempat magang karena terdapat kesesuaian materi atau pekerjaan dengan keterampilan praktikum yang telah diperoleh. Kegiatan magang pada CV Aneka Karya Unggul ini dihitung dalam jam kegiatan magang sesuai kurikulum

yang dibuat akademik dengan waktu 900 jam yang dibagi dalam 3 kegiatan yakni kegiatan pra magang, kegiatan di lokasi magang serta kegiatan pasca magang. Selain mendapatkan pembelajaran dan pengalaman, mahasiswa mendapat kesempatan menggali pengetahuan dan bentuk penerapan materi kuliah yang telah ditempuh pada bangku perkuliahan. pengalaman, pengetahuan, keterampilan atau softskill yang di CV Aneka Karya Unggul.

CV Aneka Karya Unggul merupakan perusahaan yang bergerak di sektor pemasaran pada bidang distribusi. Wilayah yang menjadi area distribusi produk adalah Kabupaten dan Kota Probolinggo, Jawa Timur. Perusahaan yang menjadi mitra utama adalah PT Nestle, selaku perusahaan yang bergerak di bidang produksi olahan makanan dan minuman. Hal yang mendasari CV Aneka Karya Unggul menjalin kerjasama dengan PT Nestle adalah kekuatan dari PT Nestle itu sendiri yang sudah menguasai pasar global. Keunggulan tersebut memberi keuntungan dalam hal distribusi sebab dari segi merk sudah mendapat tempat di kalangan masyarakat.

Distribusi produk Nestle melalui CV Aneka Karya Unggul menerapkan beberapa channel distribusi yang didukung oleh tenaga para salesman. Dalam praktik kerjanya, para salesman dituntut untuk memenuhi target yang telah ditetapkan, baik target distribusi maupun target dalam meraih omset per bulan. Selain itu, pemetaan wilayah dan jenis pasar ditunjukan supaya distribusi yang dilakukan lebih merata dan tepat sasaran sehingga dapat membantu proses pemasaran suatu produk.

Pemasaran dalam dunia usaha merupakan suatu yang sangat penting, tanpa adanya strategi pemasaran yang kuat akan menyebabkan suatu perusahaan tidak dapat bersaing dan mengikuti perkembangan zaman. Selain distribusi produk melalui tenaga salesman, suatu perusahaan distributor juga biasanya menerapkan merchandise display untuk memperkuat *branding* produk yang mereka pasarkan. Dalam dunia bisnis, merchandise display merupakan suatu metode yang digunakan dalam proses pemasaran, kegiatan yang dilakukan yakni berupa penataan display atau pajangan pada pasar serta mengakomodir barang premium untuk menunjang penjualan suatu produk. Merchandise display juga kerap digunakan perusahaan

untuk mempermudah menjalin kerjasama dengan toko-toko yang menjadi target penjualan.

CV Aneka Karya Unggul membagi metode kerja merchandise display menjadi 2 channel distribusi, yakni modern trade dan traditional trade. Pembagian channel tersebut didasarkan pada jenis pasar yang dituju yakni modern trade berfokus pada pasar modern seperti supermarket dan traditional trade berfokus pada pasar tradisional, *provision* seperti toko-toko kelontong dan *wholesale* seperti grosir makanan, minuman dan bumbu. Setiap pasar yang dituju mempunyai strategi display yang tentunya berbeda-beda, seperti misalnya pemasangan display tirai, hunger dan chiller pada pasar *provision*.

Dalam Penerapan Traditional Merchandise Display di CV Aneka Karya Unggul, terdapat beberapa hal yang menjadi pembelajaran bagi mahasiswa magang. Sebagai contoh, adanya beberapa strategi khusus yang diterapkan kepada toko potensial yang menjadi mitra utama dalam pemasangan pajangan, sehingga dapat menunjang kegiatan pemasaran perusahaan. Namun, dilain sisi juga terdapat suatu permasalahan yang sedikit mempengaruhi kinerja dari para merchandiser, yakni terkait perancangan metode kerja yang kurang terstruktur hingga kurangnya kedisiplinan pada tenaga kerja dalam mematuhi SOP Perusahaan.

Berdasarkan fenomena tersebut diatas, saya tertarik mengambil judul “Sistem Distribusi Pada Bagian Traditional Merchandise Display Di CV Aneka Karya Unggul Probolinggo”.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Adapun tujuan umum dari pelaksanaan kegiatan magang di CV Aneka Karya Unggul antara lain:

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai hubungan teori dan penerapannya sehingga dapat menjadi bekal pada saat terjun ke dunia kerja setelah lulus nantinya.
2. Meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan pengalaman kerja bagi mahasiswa terkait kegiatan yang ada di perusahaan.

3. Melatih mentalitas dan profesionalitas mahasiswa dalam menghadapi tantangan pada lingkungan kerja.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Adapun tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan magang di CV Aneka Karya Unggul antara lain:

1. Mampu melaksanakan dan menjelaskan sistem distribusi merchandise display Nestle di CV Aneka Karya Unggul sebagai distributor resmi PT Nestle Indonesia, khususnya pada *Traditional Trade Merchandise Display*.
2. Mengidentifikasi masalah yang terkait dengan distribusi merchandise dan memberikan solusi untuk permasalahan yang ditemukan.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat yang dapat diperoleh dari pelaksanaan magang di CV Aneka Karya Unggul antara lain:

1. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang alur distribusi merchandise display pada CV Aneka Karya Unggul sebagai distributor resmi PT Nestle Indonesia.
2. Mahasiswa terlatih untuk dapat memberikan solusi terkait permasalahan dilapangan.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Kegiatan magang dilaksanakan di CV Aneka Karya Unggul. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang bergerak dalam pendistribusian produk PT Nestle Indonesia. Lokasi perusahaan ini berada di Jalan Prof. Hamka RT 08 RW 03, Kelurahan Kedopok, Kecamatan Kedopok, Kota Probolinggo. Kegiatan magang ini berlangsung dari tanggal 13 Agustus 2022 hingga 30 November 2022. Waktu pelaksanaan magang disesuaikan dengan jadwal kerja perusahaan yaitu hari Senin-Sabtu dengan jam kerja pukul 07.30 WIB - 16.30 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan pada pelaksanaan kegiatan magang di CV Aneka Karya Unggul adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan dengan cara mengamati langsung kegiatan pemasaran dan pendistribusian produk pada CV Aneka Karya Unggul sebagai distributor resmi PT Nestle Indonesia untuk mendapatkan informasi secara nyata yang terjadi di lapangan.

2. Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh karyawan meliputi karyawan administrasi, *salesman* dan gudang untuk mengetahui dan menggali informasi terkait pendistribusian produk Nestle pada CV Aneka Karya Unggul sebagai distributor resmi PT Nestle Indonesia.

3. Praktik Kerja Lapang

Mahasiswa mengikuti kegiatan kerja lapang secara langsung dengan didampingi oleh para karyawan meliputi admin, *salesman* dan karyawan gudang secara bergantian. Kegiatan yang dilakukan mulai dari proses awal *briefing* pagi, persiapan dokumen administrasi sampai dengan proses akhir produk siap untuk didistribusikan ke outlet-outlet.

4. Dokumentasi

Mahasiswa melakukan dokumentasi dengan pengambilan gambar dari seluruh rangkaian kegiatan, proses pengumpulan informasi mengenai lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, proses pendistribusian, serta kegiatan pemasaran yang digunakan untuk data tambahan laporan.

5. Studi Literatur

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