

RINGKASAN

Saluran Distribusi Penjualan pada *General Trade Channel* di UD Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestlé Jember, Chellya Melina Wulandari, NIM D41191960, Tahun 2023, 59 Halaman, Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Fredy Eka Ardhi Pratama, S.ST., M.ST (Pembimbing Magang).

Magang merupakan kegiatan akademik yang direalisasikan oleh Politeknik Negeri Jember untuk peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang handal, berkualitas dan relevan dengan kebutuhan industri. Kegiatan Magang dilaksanakan dengan akumulasi waktu 900 jam atau setara 20 SKS yang terbagi menjadi 100 jam untuk pra Magang, 700 jam untuk kegiatan Magang, dan 100 jam untuk pasca Magang. Selama Magang mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh saat perkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas yang diberikan. Kegiatan ini merupakan prasyarat mutlak kelulusan bagi mahasiswa serta sarana mendapatkan pengalaman sesuai bidang keahliannya dan bermanfaat setelah mahasiswa menyelesaikan perkuliahan. Lokasi kegiatan Magang yaitu UD Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestlé Jember di JL. MH Thamrin No. 98 mulai tanggal 9 Agustus 2022 sampai 15 Desember 2022.

Distributor merupakan pihak yang menjadi perantara dalam pendistribusian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. PT Nestlé Indonesia memiliki distributor resmi hampir di setiap kota di Indonesia untuk mendistribusikan produknya secara merata, salah satunya yaitu UD andatu Mulia. Kegiatan utama yang dilakukan oleh UD Andatu Mulia yaitu pendistribusian produk dan menjangkau seluruh wilayah di Kabupaten Jember. Saluran distribusi pada UD Andatu Mulia dibagi menjadi tiga *channel* yaitu *General Trade Channel*, *Modern Trade Channel*, dan *Alternative Trade Channel* dengan pangsa pasar dan target penjualan yang berbeda-beda.

General Trade Channel merupakan salah satu dari tiga *channel* yang digunakan oleh Nestlé untuk memudahkan pendistribusian produk ke konsumen. *General Trade Channel* merupakan *channel* yang kompleks dan memiliki jangkauan distribusi paling luas diantara tiga *channel* yang ada serta memegang

pendapatan terbesar kedua setelah saluran distribusi Modern Trade Channel. Sasaran konsumen pada *channel* ini terbagi menjadi tiga *subchannel* yaitu pasar, *provision*, dan *wholesales*. *Subchannel* pasar menjangkau toko-toko di area pasar induk, *subchannel provision* menjangkau toko-toko kecil baik di sepanjang jalan raya maupun di dalam residensial (perumahan), dan *subchannel wholesales* menjangkau toko-toko yang merupakan pedagang besar (grosir).

Permasalahan yang terjadi pada *General Trade Channel* yaitu proses distribusi penjualan yang kurang optimal disebabkan oleh beberapa faktor meliputi *Man, Method, Machine, Management, dan Environment*. Masalah yang muncul dari faktor-faktor tersebut yaitu kurang disiplin *salesman* saat menghadiri *briefing*, kinerja tenaga pengiriman kurang efektif, sering terjadi retur produk akibat kelalaian pihak gudang, kurangnya komunikasi dan koordinasi saat penyampaian promosi, alat HHT *salesman* kurang memadai, terdapat kendaraan pengiriman yang kurang layak, penugasan kerja karyawan yang tidak sesuai *jobdesk*, konsumen lebih cenderung ke satu merek, perubahan kondisi lingkungan dan masyarakat, dan harga jual pesaing lebih rendah. Berdasarkan permasalahan tersebut perlu adanya solusi yang dapat diterapkan oleh perusahaan diantaranya yaitu penetapan sanksi yang lebih ketat; melakukan standarisasi produk dan pemeriksaan produk secara rutin; melakukan survei terkait perilaku konsumen, lokasi, dan kecenderungan masyarakat untuk menentukan ketepatan produk yang dijual; memberdayakan kinerja karyawan dengan *mengupgrade* alat HHT *salesman*, mengupayakan pembaruan kendaraan pengiriman, serta penetapan *jobdesk* yang sesuai; membangun komunikasi dan koordinasi yang baik antar karyawan; serta menawarkan promo dan *reward* menarik.

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