

RINGKASAN

“Penerapan Sistem Distribusi Penjualan *Traditional Trade Mixes* Pada CV Arjuna Distributor PT Nestle Banyuwangi”, Miranda Febriani, NIM D41191069, tahun 2022, 54 Halaman, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Naning Retnowati, S.TP, MP (Dosen Pembimbing).

Kegiatan Magang merupakan bentuk dari 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 praktikum di kampus dalam menyelesaikan serangkaian tugas yang diberikan saat kegiatan Magang. Kegiatan tersebut dilaksanakan di CV Arjuna yaitu distributor resmi produk Nestle area Banyuwangi yang berlokasi di Jl. Argopuro No.17, Lingkungan Sukowidi, Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi mulai tanggal 8 Agustus 2022 - 22 Desember 2022.

Distributor merupakan pihak yang menjadi perantara dalam pendistribusian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. Kegiatan utama yang dilakukan oleh CV Arjuna yaitu melakukan *supply* produk Nestle keseluruhan daerah yang ada di Kabupaten Banyuwangi. Saluran distribusi pada CV Arjuna dibagi menjadi tiga *channel* yaitu *General Trade Channel* yang sekarang disebut dengan *Traditional Trade Mixes*, *Modern Trade Channel*, dan *Speciality Trade Channel (Alternatife Trade Channel)*. Setiap *channel* memiliki target penjualan yang berbeda-beda.

Traditional trade mixes merupakan salah satu dari tiga channel yang digunakan oleh Nestle untuk memudahkan pendistribusian produk ke konsumen. *Traditional trade mixes* merupakan channel yang kompleks dan memiliki jangkauan distribusi paling luas diantara tiga channel yang ada. Beberapa sasaran *channel* ini adalah mengcover pertokoan menengah ke bawah seperti toko

kelontong atau disebut juga dengan toko yang dikelola secara pribadi (biasanya bukan perusahaan besar), pasar induk, pedagang besar (grosir) dan toko-toko kecil di sepanjang jalan area kota Banyuwangi. Oleh karena itu *channel* ini disebut *channel* yang paling kompleks karena memiliki sasaran distribusi dengan jumlah paling banyak diantara *channel* lainnya.

CV Arjuna memiliki beberapa upaya penjualan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan dengan beberapa strategi dalam pendistribusian produknya, seperti menjalin hubungan yang baik dan harmonis dengan para pemilik toko. Misalnya sebelum memberikan arahan mengenai produk atau barang yang akan di distribusikan, alangkah baiknya pihak distributor yaitu para salesman juga memberikan senyum ramah kepada calon pembeli. Dan di CV. Arjuna juga telah ditetapkan sistem sapa, salam, senyum, sebelum masuk ke toko-toko.

Berdasarkan uraian, diketahui bahwa terdapat permasalahan pada CV. Arjuna meliputi 5 faktor yaitu *Man*, *Mesin*, *Material*, *Metode* dan Lingkungan. Dengan dilakukannya identifikasi permasalahan tersebut di dapatkan beberapa solusi yaitu pada faktor *Man*, perusahaan membuat peraturan yang ketat untuk meningkatkan kompetensi para salesman agar lebih disiplin lagi dalam mengikuti DSOR. Pada faktor *Mesin*, perusahaan bisa mengganti atau memperbaiki dan meningkatkan spesifikasi pada HHT/*hanhelt*/android salesmen. Pada faktor *Material*, perusahaan harus mengalami proses pengecekan barang dengan benar dan teliti. Pada faktor *Metode*, lebih meningkatkan kompetensi komunikasi dan koordinasi terhadap salesman. Pada faktor Lingkungan, perusahaan harus berani mengambil keputusan untuk melawan harga kompetitif yang cenderung lebih rendah, dapat memberikan reward kepada konsumen dan juga melakukan perluasan area distribusi agar CV. Arjuna mendapatkan nilai lebih dibenak konsumen.

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