

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Magang adalah salah satu kegiatan utama dalam pelaksanaan pendidikan di Politeknik Negeri Jember, yang bertujuan untuk memberikan pengalaman baru bagi mahasiswa dalam memperoleh ilmu yang akan digunakan dalam dunia kerja nantinya. Selama melakukan kegiatan magang, mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh diperkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas, serta mampu berinteraksi dengan lingkungan sesuai dengan lokasi di tempat magang dan kegiatan untuk belajar dan mengamati serta mengetahui bagaimana dan seperti apa dunia kerja yang sesungguhnya.

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu kampus vokasi dengan sistem pendidikan program ilmu terapan yang baik. Hal ini dikarenakan mahasiswa tidak hanya dibekali ilmu secara teoritis saja, melainkan dengan tambahan ilmu praktik lapang secara langsung. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku. Kegiatan magang dilaksanakan selama minimal ± 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 mahasiswa semester VII sesuai dengan waktu yang sudah ditentukan.

Industri pembuatan makanan dan minuman saat ini merupakan salah satu bisnis yang menguntungkan. PT Nestlé Indonesia menggunakan potensi makanan untuk meningkatkan kualitas kehidupan individu saat ini dan generasi mendatang. Maka dari itu PT Nestlé terus-menerus melakukan penelitian dan pengembangan produknya untuk terus melakukan penyempurnaan berbagai produk yang dihasilkan. Perusahaan yang ingin memasarkan produknya kepada konsumen tidak dapat dipisahkan dari kegiatan distribusi, tanpa ada kegiatan distribusi tidak akan ada penyaluran barang kepada konsumen. Distribusi memiliki peran yang cukup besar dalam peningkatan pendapatan penjualan dan merupakan kunci utama dalam kemajuan perusahaan.

Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan kegiatan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. Kegiatan distribusi yang dilakukan oleh PT Nestle Indonesia antara lain melalui *Traditional Trade Mixes*, *Modern Trade Channel*, dan *Speciality Trade Channel (Alternatife Trade Channel)*. Pada area Banyuwangi sendiri bermitra dengan CV. Arjuna sebagai Distributor resmi PT Nestle Indonesia. CV. Arjuna akan mensupply produk-produk Nestle keseluruh daerah yang ada di kota Banyuwangi. Proses pendistribusian pada CV. Arjuna dirasa masih kurang optimal dikarenakan masih terjadi beberapa kendala permasalahan seperti kegiatan promosi yang kurang aktif dan adanya sikap kinerja salesman yang kurang kompeten sehingga mengakibatkan terhambatnya pada kegiatan/penjualan distribusi pada CV Arjuna.

Pada laporan magang ini penulis lebih fokus pada saluran distribusi, penulis mengangkat judul yaitu “Penerapan Sistem Distribusi Penjualan *Traditional Trade Mixes Pada CV Arjuna Distributor PT Nestle Banyuwangi*”. Dengan adanya analisis penjualan yang baik akan membantu distributor menganalisis strategi saluran distribusi yang cocok untuk meningkatkan total penjualan dari produk Nestle, sehingga dapat memenuhi target yang telah diberikan kepada CV Arjuna sebagai Ditributor Resmi PT. Nestle Indonesia.

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 didalam 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.

1.2.2 Tujuan Khusus

Adapun tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan magang di CV. Arjuna yaitu :

1. Mampu menjelaskan dan menerapkan sistem distribusi penjualan *Traditional Trade Mixes* pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT Nestle Indonesia, Banyuwangi.
2. Mengidentifikasi permasalahan dan memberikan alternatif solusi yang terkait dengan penerapan sistem distribusi penjualan pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT Nestle Indonesia, Banyuwangi.

1.3 Manfaat

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

1. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang penerapan sistem distribusi penjualan pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT Nestle Indonesia, Banyuwangi.
2. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian profesional, dengan keterampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
3. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis terkait kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran atau solusi pada sistem distribusi penjualan pada CV. Arjuna Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia, Banyuwangi.

1.4 Lokasi dan Waktu

Lokasi kegiatan magang adalah CV. Arjuna Banyuwangi Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia yang beralamat di Jl. Argopuro No.17, Lingkungan Sukowidi, Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Waktu pelaksanaan praktik kerja magang ini dilaksanakan selama 1005 jam, yang terbagi atas kegiatan pra magang sebanyak 100 jam, kegiatan lapang sebanyak 805 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. 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.

2. 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. Nestlé Indonesia.

3. Kegiatan Magang

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

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.