

RINGKASAN

“Strategi Distribusi Di CV. Arjuna (Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia Area Banyuwangi)”, Susi Erinda Situmorang, NIM D41191148, Tahun 2023, 44 Halaman, Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Naning Retnowati, S. T.P M.P (Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu kampus vokasi dengan sistem pendidikan yang baik. Mahasiswa tidak hanya dibekali ilmu secara teoritis saja, melainkan dengan tambahan ilmu praktik lapangan secara langsung. Dalam skala perbandingan, Politeknik Negeri Jember memiliki skala praktik : teori adalah 60% : 40 % dimana kemampuan mahasiswa secara nyata menjadi fokus utama dalam civitas akademika. Magang adalah tugas wajib yang harus diselesaikan oleh setiap mahasiswa. Salah satu tempat Magang Mahasiswa adalah CV. Arjuna sebagai Disitributor Resmi PT. Nestle Indonesia yang berada di Banyuwangi.

Permasalahan pada CV. Arjuna dalam mencapai target penjualan dikarenakan pada tiap bulannya distributor memiliki kendala dalam memenuhi target penjualan atau STT (*Sales to Trade*) yaitu target pembelian produk kepada PT. Nestle setiap bulan, sedangkan STD (*Sales to Distributor*) yaitu target penjualan distributor yang harus dipenuhi oleh *salesman*.

Target penjualan menjadi suatu alat untuk mempermudah pihak perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu menghasilkan penjualan yang maksimal. Namun, banyak kendala-kendala yang akan dihadapi oleh perusahaan terkait dengan pencapaian target penjualan yaitu *man, method, material* dan lingkungan.