

# **BAB 1. PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Pendidikan adalah suatu kewajiban yang harus diselesaikan bagi seorang pelajar, sebab pendidikan akan menuntun kita untuk mencapai cita-cita yang kita inginkan. 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. Salah satu tugas wajib yang harus diselesaikan oleh setiap mahasiswa yaitu dengan adanya Magang.

Magang merupakan bentuk kegiatan mahasiswa untuk belajar dan mengamati serta mengetahui bagaimana dan seperti apa dunia kerja yang sesungguhnya. Selama melakukan kegiatan magang, mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh pada dunia perkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan kegiatan pada lokasi magang. Magang dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS yang terbagi menjadi 100 jam pembekalan magang, 700 jam selama kegiatan magang di perusahaan, serta 100 jam bimbingan laporan magang.

Setiap perusahaan yang ingin memasarkan produknya kepada konsumen tidak dapat dipisahkan dari kegiatan saluran distribusi, tanpa ada kegiatan distribusi tidak akan ada penyaluran barang kepada konsumen. Saluran distribusi memiliki peran yang cukup besar dalam peningkatan pendapatan penjualan. Saluran distribusi dianggap penting karena distribusi merupakan ujung tombak kemajuan perusahaan. Saluran distribusi ini berguna untuk menyalurkan barang dari perusahaan kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pemilihan strategi saluran distribusi yang tepat akan berpengaruh pada arah perpindahan produk dari perusahaan ke konsumen akhir. Perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan strategi saluran distribusi yang diterapkan karena

Pada laporan Magang ini lebih berfokus pada strategi distribusi produk, sehingga penulis mengangkat judul strategi distribusi CV. Arjuna dikarenakan pada setiap bulannya distributor memiliki kendala dalam memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan oleh PT. Nestle Indonesia. 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 Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia

## **1.2 Tujuan**

### **1.2.1 Tujuan Umum**

Adapun tujuan umum dari 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 magang di CV. Arjuna yaitu :

1. Dapat menjelaskan dan implementasikan strategi pemasaran yang dapat mencapai target penjualan pada CV. Arjuna sebagai distributor PT. Nestle Area Banyuwangi
2. Mampu mengidentifikasi masalah dan memberikan solusi pada kegiatan distribusi pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia.

### **1.3 Manfaat**

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

1. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang alur proses distribusi produk pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT, Nestle Indonesia.
2. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian professional, dengan keterampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
3. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran pada proses pelaksanaan manajemen penjualan produk PT. Nestle Indonesia yang dilakukan pada CV. Arjuna Banyuwangi Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia.

### **1.4 Lokasi dan Waktu**

Lokasi 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 Magang ini dilaksanakan selama 900 jam, yang terbagi atas 100 jam pembekalan magang, 700 jam selama kegiatan magang di perusahaan, serta 100 jam bimbingan laporan magang. 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 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. Nestle Indonesia.

### 3. 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, 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.