

RINGKASAN

Peningkatan Produktivitas Kinerja Sales Pada CV. Arjuna Distributor Resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi, Jilham Alif Utama, NIM D41191950, Tahun 2023. Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Ibu Naning Retnowati, S.TP, MP (Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan perguruan tinggi yang menyelenggarakan pendidikan vokasional, yaitu suatu program pendidikan yang mengarahkan proses belajar mengajar pada tingkat keahlian dan mampu melaksanakan serta mengembangkan standard-standar keahlian secara spesifik yang dibutuhkan sector industri. Oleh karena itu, dalam mendukung hal tersebut Politeknik Negeri Jember merancang kegiatan magang yang merupakan persyaratan mutlak kelulusan. Pelaksanaan kegiatan magang ini dilaksanakan di CV. Arjuna Distributor Resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi yang menyediakan berbagai macam Produk PT. Nestlé Indonesia seperti : Milo, Dancow, Ideal, Carnation, Lactogen, Lactogrow, Nona, Nescafe, Kitkat, Koko Crunch, Cerelac, Honey stars, Nestum, Bear brand, dan Maggi Magic Lezat.

CV. Arjuna sebagai distributor resmi memiliki peran utama yaitu mendistribusikan barang dagangan kepada outlet-outlet dan konsumen. Hal ini tidak terlepas dengan peran sumberdaya manusia yang ada di perusahaan tersebut. Salah satu sumberdaya manusia yang ada di perusahaan tersebut adalah sales. Sales merupakan aset penting yang ada di dalam suatu perusahaan penjual barang atau produk. Sales berperan sebagai tombak dalam mempromosikan produk, mencari konsumen dan juga menjual produk. Untuk itu tingkat kinerja sales sangat berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

Melihat peran sales yang sangat penting dalam perusahaan yang menjual suatu produk, maka peningkatan produktivitas sales menjadi hal yang diperlukan suatu perusahaan. Melalui produktivitas peningkatan sales ini, dapat melihat dari hal-hal yang perlu dilakukan ataupun dipertahankan didalam sistem perusahaan