

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan merupakan salah satu kewajiban yang harus diselesaikan bagi seorang pelajar, sebab pendidikan akan menuntun kita untuk mencapai cita-cita yang kita inginkan. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan ilmu dalam dunia pendidikan saja melainkan harus mampu memiliki pengalaman di dunia kerja agar dapat menghadapi persaingan global yang saat ini semakin ketat. Salah satu tugas wajib yang harus diselesaikan oleh setiap mahasiswa yaitu dengan adanya Kegiatan Magang. Kegiatan 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 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.

Kegiatan Magang merupakan bentuk kegiatan mahasiswa untuk belajar dan mengamati serta mengetahui bagaimana dan seperti apa dunia kerja yang sesungguhnya. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman serta gambaran mengenai dunia kerja bagi mahasiswa yang merupakan persyaratan yang ditempuh untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Agroindustri. Mahasiswa juga akan memperoleh keterampilan yang tidak hanya bersifat kognitif dan afektif, namun juga psikomotorik yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial dan manajerial. Selama melakukan kegiatan kerja magang, mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh pada dunia perkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan kegiatan pada lokasi magang. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku. Kegiatan Magang dilaksanakan selama 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 semua mahasiswa sesuai waktu yang sudah ditentukan.

PT. Nestlé Indonesia memiliki distributor resmi hampir di setiap kota di Indonesia, tujuannya adalah untuk membantu perusahaan induk dalam memasarkan dan mendistribusikan produknya. Distribusi merupakan kegiatan penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan kebutuhan masyarakat akan produk dapat terpenuhi. Salah satu distributor resmi PT. Nestlé Indonesia adalah CV. Arjuna, distributor resmi Nestlé di Kabupaten Banyuwangi ini berkomitmen untuk selalu siap dalam melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen akan produk nestle. Distribusi yang di jangkau produk dari CV. Arjuna adalah regional Banyuwangi, meliputi Kabupaten, Kota, Kecamatan, dan Desa dengan kata lain seluruh kebutuhan produk Nestlé wilayah Kabupaten Banyuwangi di support oleh CV. Arjuna.

Pada laporan Praktik Kerja Lapangan (Magang) ini saya terfokus pada produktivitas salesman CV. Arjuna, berdasarkan hasil observasi dan identifikasi permasalahan salesman merupakan ujung tombak dari sektor penjualan yang sangat memberikan kontribusi banyak dalam distributor. Laporan Magang ini akan mengangkat judul tentang produktivitas kinerja sales dengan tujuan untuk mengetahui peran produktivitas kinerja para sales dalam penjualan produk Nestlé. Output yang ingin dicapai adalah dapat mengetahui sistem kerja perusahaan *Consumer Goods* dan seberapa besar pengaruh produktivitas terhadap keuntungan perusahaan di setiap harinya.

1.2 Tujuan

1.2.1 Tujuan Umum

Adapun tujuan umum dari Kegiatan Magang di CV. Arjuna antara lain:

- a. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan di perusahaan.

- b. Mampu mengembangkan keterampilan tertentu yang tidak diperoleh di kampus.
- c. Mahasiswa dapat mengetahui kondisi yang terjadi didalam dunia kerja sehingga mempunyai pengalaman baru.
- d. 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:

- a. Mampu menjelaskan dan memberikan upaya-upaya peningkatan produktivitas kinerja sales pada CV. Arjuna distributor resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi
- b. Mampu menghitung data *Effective Call*, *Outlet Active*, *Actual Call*, *Coustemer Base*, *SKU Slod* dan *Absensi* pada CV. Arjuna distributor resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi
- c. Mampu mengidentifikasi permasalahan dan memberikan alternatif solusi produktivitas kinerja sales pada CV. Arjuna distributor resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi

1.3 Manfaat

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

- a. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang produktivitas kinerja sales pada CV. Arjuna sebagai Distributor Resmi PT Nestlé Indonesia.
- b. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian professional, dengan keterampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
- c. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran pada kinerja sales PT. Nestlé Indonesia yang dilakukan pada CV. Arjuna Distributor Resmi PT. Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi.

1.4 Lokasi dan Waktu

Lokasi praktik kerja lapang adalah CV. Arjuna (Distributor Resmi PT.Nestlé Indonesia Kabupaten Banyuwangi) yang beralamat di Jl. Argopuro No.17, Lingkungan Sukowidi, Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten Banyuwangi. Waktu pelaksanaan Kegiatan Magang ini dilaksanakan selama 900 jam, yang terbagi atas kegiatan lapang sebanyak 800 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:

a. 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.

b. 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.

c. 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*, cetak faktur, loading stock dan pengantaran barang ke outlet-outlet.

d. 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.

e. 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 Kegiatan Magang