

## RINGKASAN

**Strategi Distribusi UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT. Nestle Indonesia,** Ishmatun Nashihah, NIM D41201274, Tahun 2024, 49 Halaman, Manajemen Agribisnis, Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Wenny Dhamayanthi, SE., M.Si (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang menyelenggarakan pendidikan vokasional dimana proses belajar mengajar yang dilakukan mengarah pada tingkat keahlian dan mampu melaksanakan serta mengembangkan standar-standar keahlian spesifik yang dibutuhkan sektor industri saat ini. maka lulusan Politeknik Negeri Jember diharapkan mampu untuk berkompetisi di dunia industri yang semakin lama perkembangannya semakin pesat. Dari hal tersebut Politeknik Negeri Jember menyelenggarakan pendidikan akademik berupa Magang untuk meningkatkan pengetahuan dan pengalaman mahasiswa dalam dunia kerja dengan bobot 20 sks atau setara dengan 900 jam dimana diantaranya 30 jam kegiatan pra Magang, 800 jam kegiatan Magang, dan 70 jam diantaranya kegiatan pasca Magang.

Nestle Indonesia adalah anak perusahaan Nestle SA, perusahaan yang terdepan dalam bidang gizi, kesehatan dan keafiatan, yang berkantor pusat di Vevey, Swiss. Nestle SA didirikan lebih dari 140 tahun lalu oleh Henri Nestle,. Nestle Indonesia didirikan pada 1971 dan memperkerjakan sekitar 3.200 karyawan. PT Nestlé Indonesia memiliki distributor resmi disetiap kota yang bertujuan memudahkan pendistribusian produk serta menjangkau seluruh elemen masyarakat. Salah satu distributor resmi PT Nestlé Indonesia yaitu berada di area Jember dengan nama UD Andatu Mulia.

Saluran distribusi memiliki peran yang sangat penting dalam strategi distribusi perusahaan. Saluran distribusi berguna untuk menyalurkan barang dari perusahaan hingga ke konsumen. Pemilihan strategi saluran distribusi yang tepat akan sangat berpengaruh dalam proses penyaluraan barang dari distributor hingga konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Strategi Pemasaran yang dapat mencapai target penjualan yang diterapkan oleh UD. Andatu Mulia diantaranya Sales To Trade (STT) , Sales To Distributor (STD) Target Active Outlet, dan penerapan Strategi 8 Langkah ICE yang harus dilakukan salesman ketika melakukan kunjungan berisi tentang tata cara atau strategi yang dilakukan salesman dari persiapan sebelum berangkat, menyapa pelanggan, memeriksa outlet, memeriksa kebutuhan pelanggan, Presentasi penjualan, Mengerjakan Availability, Visibility, Accesibility, adaminidtrsd dan diakhiri dengan evaluasi setelah kunjungan.

Permasalahan yang ada di UD. Andatu Mulia yaitu factor Man, Method, Mesin, Material, dan Lingkungan. Pada factor Man yang menjadi permasalahan adalah kurangnya skill dan ketrampilan salesman dan kinerja karyawan kurang maksimal. Pada factor Method terdapat permasalahan yaitu 8 langkah ICE (In Call Execution) tidak dijalankan secara maksimal dan promosi yang ditawarkan kurang dimengerti oleh pelanggan. Pada factor mesin terdapat permasalahan system aplikasi yang sering error. Pada factor material terdapat permasalahan Banyaknya retur penjualan. Pada factor lingkungan terdapat permasalahan persaingan harga antar toko dan mudahnya penyebaran isu dimasyarakat.

**(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)**