

RINGKASAN

“Penerapan *Loyalty program* Distributor Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV. Nugen Crop Indonesia “ Elfira Liani Indaryanti, NIM D41200428, Tahun 2024, 47 Halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis Program Studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Fredy Eka Ardhi Pratama, S.ST., M.ST (Dosen Pembimbing).

Praktik kerja lapangan atau kegiatan magang merupakan salah satu kegiatan yang ada di Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini wajib dijalankan oleh seluruh mahasiswa sebagai syarat kelulusan studi dengan pelaksanaan kurang lebih 900 jam. Kegiatan magang diharapkan dapat memberikan pengalaman bagi mahasiswa di dunia kerja dan diharapkan dapat menambah pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh di luar kampus yang bersifat afektif dan kognitif serta psikomotorik yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial, dan manajerial yang bertujuan untuk menguatkan pengetahuan dan keahlian yang diperoleh di dalam kampus. Kegiatan magang dilaksanakan di CV. Nugen Crop Indonesia yang berlokasi Perum Alam Hijau Blok A3 – 30, Sempusari, Kaliwates, Jember yang dimulai pada tanggal 10 Agustus 2023 hingga 10 Januari 2024.

CV. Nugen Crop Indonesia merupakan salah satu perusahaan agribisnis yang bergerak dibidang sektor pertanian yaitu sebagai produsen pupuk cair. Kegiatannya memproduksi nutrisi tanaman dengan produksi utama pupuk NPK (*Nitrogen, Fosfor, Dan Kalium*) majemuk cair, pupuk pembenah tanah (*Soil Treatment*), dan nutrisi organik (*Plant Nutrition*) baik organik maupun non – organik. CV. Nugen Crop Indonesia dibentuk untuk memenuhi kebutuhan berbagai macam produk di lini industri pertanian maupun bisnis di Indonesia. CV. Nugen Crop Indonesia telah dipercaya oleh beberapa perusahaan berskala nasional untuk bekerjasama dalam pembelian secara aman dan terpercaya. CV. Nugen Crop Indonesia didirikan oleh Bapak Slamet Riyadi, S.P pada 12 Januari 2007. Perusahaan ini berlokasi di Perumahan Alam Hijau Blok A3 – 30 Sempusari, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur.

CV. Nugen Crop Indonesia dalam penjualannya menerapkan penjualan secara online maupun offline dan lebih mengutamakan penjualan pada distributor. Dalam meningkatkan penjualan produk pada distributor perusahaan tentunya memiliki program yang tepat untuk menargetkan penjualannya. CV. Nugen Crop Indonesia meningkatkan distributor baru dan mempertahankan distributor lama sebagai tempat

memasarkan produknya dengan adanya program *reward* yang menarik. *Loyalty program* merupakan suatu bentuk penghargaan atau imbalan balas jasa yang diberikan kepada distributor karena berhasil melakukan pembelian sesuai target penjualan. Adanya *Loyalty program* ini sangat efektif karena meningkatkan produktivitas penjualan pada distributor sehingga membantu perusahaan lebih berkembang dan mencapai tujuannya. Program *reward* setiap tahunnya harus berbeda, bertujuan agar distributor tidak jenuh dan menimbulkan rasa semangat setiap tahunnya dari program *reward* yang selalu menarik.

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