

RINGKASAN

“Implementasi Aplikasi *Hitrax* dan *Nexmile* terhadap Operasional Perusahaan Bidang *Speciality Trade Channel* (UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PP. Nestlé Indonesia)”, Bagas Putra Pratama, NIM D41171138, Tahun 2021, 80 Halaman., Program Studi Manajemen Agroindustri, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dewi Kurniawati, S.Sos, M.Si (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu pendidikan tinggi vokasi dengan sistem pendidikan yang baik. Ilmu terapan yang menjadi sistem belajar mengajar di Politeknik Negeri Jember (POLIJE) memiliki poin tambahan dalam proses menuntut ilmu. Hal ini dikarenakan mahasiswa tidak hanya dibekali ilmu secara teoritis saja, melainkan dengan tambahan praktik juga. Bahkan perbandingan skala praktik : teori adalah 60% : 40 %, artinya kemampuan mahasiswa secara nyata menjadi bidikan utama Polije. Selain itu, pembangunan relasi dari Polije dengan instansi lain juga sangat ditekankan. Seperti kerjasama dengan kampus lain di dalam maupun luar negeri, perusahaan yang menunjang keprofesian tiap jurusan, dan instansi lain. Salah satu relasi yang mulai dibangun adalah dengan perusahaan berbasis agroindustri yakni perusahaan raksasa dunia PT. Nestlé Indonesia, tetapi dalam laporan ini adalah menjelaskan tentang pengalaman PKL (Praktik Kerja Lapangan) di perusahaan distributor produk Nestlé yakni UD. Andatu Mulia Jember.

Distribusi merupakan penyaluran hasil produksi berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut dilakukan agar suatu perusahaan dapat terus melakukan produksi dan tidak ada barang yang tertahan. UD. Andatu Mulia adalah pihak distributor produk PT. Nestlé Indonesia. Jangkauan penyaluran produk dari Andatu Mulia adalah regional Jember, dengan kata lain seluruh kebutuhan produk Nestlé se-Jember di *support* oleh UD. Andatu Mulia.

Permasalahan yang ada di UD. Andatu Mulia yaitu penggunaan aplikasi *Hitrax* dan *Nexmile* yang masih perlu pengembangan, bisa dari sisi validitas laporan dan pengaturan jaringan. Selain itu, masih banyak outlet-outlet yang prospek *tetapi* masih memakai produk sejenis yang dikeluarkan kompetitor. Jika salesman lebih

militan dalam menghubungi outlet-outlet tersebut dan mengagitasi untuk beralih ke produk Nestlé, maka bukan tidak mungkin penjualan dan omzet dari UD. Andatu Mulia akan meningkat.