

RINGKASAN

“Sistem Distribusi Penjualan *Traditional Trade Channel* Di Distributor Nestle Bondowoso Area CV. Arta Kencana Abadi” Firmanda Wahyu Laksana, Nim D41172140, Tahun 2021, 51 halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Ir. Ridwan Iskandar, MT .(Dosen Pembimbing)

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan salah satu kegiatan utama dalam pelaksanaan pendidikan di Politeknik Negeri Jember, yang bertujuan untuk dapat memberikan pengalaman baru bagi mahasiswa dalam memperoleh ilmu yang akan di gunakan dalam dunia kerja nantinya. Selama melakukan kegiatan PKL mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh diperkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan lokasi di tempat PKL.

Nestlé Indonesia adalah anak perusahaan Nestlé SA, perusahaan yang terdepan dalam bidang gizi, kesehatan dan keafiatan, yang berkantor pusat di Vevey, Swiss. Nestlé SA didirikan lebih dari 140 tahun lalu oleh Henri Nestlé, seorang ahli farmasi yang berhasil meramu bubur bayi guna membantu seorang ibu menyelamatkan bayinya sangat sakit dan tidak mampu menerima air susu ibu. Masyarakat Indonesia sudah mengenal Nestlé sejak akhir abad ke-19 lewat produk “Tjap Nona” (Cap Nona) yang sempat dikenal dengan nama “Milk Maid”.

Traditional Trade Channel adalah salah satu sistem distribusi yang diterapkan oleh CV. Arta Kencana Abadi Bondowoso. *Channel* ini bergerak untuk mengcover toko-toko grosir yang ada di pasar maupun toko toko grosir pinggir jalan. *Channel* ini mencakup *Provision*, Pasar, *Wholesale*.

Alur distribusi *Traditional Trade Channel* Pada saat visit toko, salesman melakukan penginputan barang yang akan di lakukan order menggunakan aplikasi pengiputan data penjualan yaitu Nexmile. Masing masing salesman memiliki username dan pasword masing masing untuk melakukan input data. Ada beberapa list toko yang tersedia pada aplikasi tersebut, sesuai lokasi dan tempat salesman berada. Salesman cukup untuk mengiput data barang yang diorder oleh toko. Setelah orderan masuk ke admin penjualan, admin penjualan akan mencetak packinglist dan diserahkan ke pihak gudang. Pihak gudang mempersiapkan barang orderan (loading), barang yang tidak tersedia (stok habis) di Bondowoso Area

akan diambilkan barang di gudang Situbondo. Barang yang sudah disiapkan diangkut ke dalam truk dan pihak pengiriman akan mengirimkan barang ke toko pada keesokan hari.

Permasalahan di CV. Arta Kencana Arta disebabkan dari 4 faktor yaitu faktor *product*, faktor *price*, faktor *place*, dan faktor *promotion*. Pada faktor *product* yang menjadi suatu penyebab masalahnya yaitu *return product* yang masih sering terjadi. Pada faktor *price* yang menjadi suatu penyebab yaitu harga pesaing lebih murah. Pada faktor *place* yang menjadi suatu penyebab yaitu owner yang hanya mempercayakan kunci gudang kepada satu orang. Pada faktor *promotion* yang menjadi penyebab masalahnya yaitu promosi kurang masif dan solusi dari pemecahan masalah yaitu pertama dengan produk harus mengalami proses pengecekan barang dengan benar dan teliti dan pihak karyawan harus extra melakukannya dengan sangat detail, agar produk yang sudah mengalami kecatatan dan hampir kadaluarsa ini tidak jatuh ke tangan konsumen, kedua sebaiknya perusahaan harus lebih menekankan nilai jual produk yang sesuai, agar penjualan produk dapat meningkatkan nilai yang cukup efektif, sehingga konsumen dapat membeli suatu produk yang murah dengan kualitas barang yang sesuai, ketiga mempercayakan kunci gudang kepada pihak karyawan yang khusus di bidang pergudangan dan melakukan penambahan terhadap armada pengiriman di dalam suatu perusahaan, keempat memberikan informasi kepada pihak toko dengan menggunakan karyawan khusus di bidang penyampaian informasi, agar informasi terkait promosi di dalam perusahaan tidak simpang siur dari toko satu ke toko yang lain.

(Jurusan Manajemen Agribisnis, prodi studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)