

## RINGKASAN

### **“Sistem Distributor Penjualan Modern Trade Channel dan Speciality Trade Channel Di Distributor Nestle Bondowoso Area CV. Arta Kencana Abadi”**

Wildan Rifqi Dzakwan, NIM D41172163, Tahun 2021, 56 Halaman., Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Dr. Ir. Ridwan Iskandar, MT (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 digunakan dalam dunia kerja. Selama melakukan kegiatan PKL mahasiswa dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang diperoleh diperkuliahan untuk menyelesaikan serangkaian tugas sesuai dengan lokasi di tempat PKL. Mahasiswa wajib hadir dilokasi kegiatan setiap hari kerja serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku.

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. Pada area Bondowoso sendiri yaitu bermitra dengan CV. Arta Kencana Abadi sebagai Distributor resmi PT Nestle Indonesia. CV. Arta Kencana Abadi men-*supply* dari keseluruhan daerah yang ada di Bondowoso. Penjualan yang dilakukan oleh Distributor Nestle Bondowoso Area ini antara lain dilakukan pada chanel *Modern Trade Channel*, *Traditional Trade Channel*, dan *Spesiality Trade chanel*. Visi dan Misi Nestle sebagai perusahaan terkemuka dalam bidang gizi, Kesehatan dan keafiatan sehingga CV. Arta Kencana Abadi Bondowoso terus berusaha untuk mewujudkan visi dan misi tersebut dengan melalui pendistribusian produk kepada seluruh lapisan masyarakat di area Bondowoso terhadap produk Nestle berkualitas dan membangun merek-merek yang memenuhi kebutuhan konsumen.

CV. Arta Kencana Abadi sebagai distributor resmi PT Nestle di Area Bondowoso tentu saja menjual dan mendistribusikan berbagai produk yang

dihasilkan oleh perusahaan tersebut mulai dari susu hingga makanan, nantinya produk-produk tersebut akan dipasarkan ke toko-toko, *minimarket*, hingga proses pendistribusian ke hotel. Akan tetapi di CV. Arta Kencana Abadi Bondowoso tidak semua produk Nestle di distribusikan karena daerah Bondowoso tidak terlalu mendukung untuk beberapa produk Nestle.

Strategi marketing merupakan rencana yang menyeluruh mengenai bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kejadian yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran dari CV. Arta Kencana Abadi Bondowoso. Strategi marketing bagi CV. Arta Kencana Abadi bertujuan untuk meningkatkan penjualan, karena penjualan merupakan ujung tombak dari strategi yang diterapkan oleh perusahaan nantinya. Untuk mengidentifikasi permasalahan perusahaan distribusi melalui diagram sebab akibat, maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan manajemen pemasaran. Pendekatan yang menggunakan perspektif manajemen pemasaran untuk memberikan faktor utama yang bisa dijadikan acuan yaitu; 1) *Price*, 2) *Product*, 3) *Place*, 4) *Promotion*.