

## RINGKASAN

**Penerapan Promosi Pada Produk Dancow *Growing Up Milk* (GUM) Pada *Local Supermarket* Di UD Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia**, Monika Vina Widyawati, NIM D41211485, Tahun 2025, 76 halaman, Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Naning Retnowati, S.T.P., M.P.

Politeknik merupakan perguruan tinggi yang menerapkan sistem pendidikan vokasi yang berfokus pada pengembangan keterampilan teknis dan pengetahuan spesifik. Politeknik menjadi salah satu tempat menempa ilmu dan pengalaman yang memadai untuk membentuk kemampuan profesional di bidang keahlian tertentu misalnya dengan kegiatan magang. Magang adalah kegiatan penting dan wajib bagi semua mahasiswa yang tercantum dalam kurikulum Politeknik Negeri Jember, termasuk Program Studi D4 Manajemen Agroindustri yang dilaksanakan selama 900 jam. Salah satu tempat magang mahasiswa ialah UD Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nesstle Indonesia yang terletak di Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember.

Promosi adalah kegiatan yang melibatkan penyampaian informasi, membujuk, dan mempengaruhi keputusan pembelian atau penggunaan produk atau jasa oleh konsumen. Dalam konteks pemasaran, promosi bertujuan untuk mengomunikasikan produk atau jasa kepada konsumen, sehingga menciptakan permintaan yang berkelanjutan dan menjadikan konsumen sebagai pelanggan setia.

Dancow *Growing Up Milk* (GUM) merupakan produk yang sudah lama dikenal oleh masyarakat di Indonesia. Produk ini dirancang khusus untuk pertumbuhan dan perkembangan anak. Penjualan Dancow GUM fluktuatif namun dalam 3 bulan terakhir mengalami penurunan. Penjualan yang kurang optimal disebabkan oleh beberapa faktor yaitu kekurangan tenaga penjualan, tenaga penjualan yang dimiliki kurang terlatih, promosi yang kurang massif, dukungan *bundling* yang minim, seringnya promosi oleh kompetitor, harga produk kompetitor yang lebih murah, dan preferensi konsumen yang beragam. Solusi yang dapat diterapkan ialah merekrut tenaga penjualan atau SPG secara khusus untuk melakukan promosi secara regular, mengoptimalkan penggunaan media sosial

dengan membuat video pendek yang kreatif, melibatkan partner lokal dalam kampanye promosi, menambah paket bundling produk Dancow GUM, menyesuaikan harga, memberikan program loyalitas kepada pelanggan, memberikan sampel gratis kepada calon konsumen dan memperkuat komunikasi dengan calon konsumen.

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