

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan merupakan kewajiban esensial bagi setiap pelajar karena membimbing individu dalam mencapai cita-cita yang diinginkan. Mahasiswa tidak hanya harus menguasai ilmu pengetahuan dari dunia akademis, tetapi juga perlu memiliki pengalaman praktis di dunia kerja agar dapat bersaing dalam pasar global yang semakin kompetitif. Salah satu kewajiban yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa adalah mengikuti Program Magang. Program Magang adalah komponen utama dalam sistem pendidikan di Politeknik Negeri Jember, yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada mahasiswa guna memperdalam ilmu yang akan diterapkan di dunia kerja. Selama menjalani Program Magang, mahasiswa dapat menerapkan teori yang telah dipelajari di kelas untuk menyelesaikan berbagai tugas, serta berinteraksi dengan lingkungan kerja sesuai lokasi magang.

Program Magang merupakan sarana bagi mahasiswa untuk mempelajari, mengamati, serta memahami dunia kerja yang sesungguhnya. Program ini diharapkan dapat memberikan pengalaman praktis dan gambaran konkret mengenai dunia kerja bagi mahasiswa, sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan D-IV Manajemen Agroindustri. Selain mengembangkan keterampilan kognitif dan afektif, mahasiswa juga akan memperoleh keterampilan psikomotorik yang mencakup aspek fisik, intelektual, sosial, dan manajerial.

Selama Program Magang, mahasiswa dapat menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh selama masa perkuliahan untuk menyelesaikan berbagai tugas sesuai dengan aktivitas di lokasi magang. Kehadiran mahasiswa di lokasi magang setiap hari kerja serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku adalah wajib. Program Magang ini dilaksanakan selama 900 jam atau setara dengan 20 SKS dan merupakan syarat mutlak untuk kelulusan bagi mahasiswa Politeknik

Negeri Jember. Oleh karena itu, program ini wajib diikuti oleh seluruh mahasiswa dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

PT Nestle Indonesia merupakan anak perusahaan Nestle S.A., perusahaan makanan dan minuman terbesar di dunia. Slogan Nestle ialah “*Good Food, Good Life*” yang artinya mereka berkomitmen untuk keberlanjutan dan meningkatkan kualitas hidup melalui produknya. PT Nestle Indonesia didirikan pada tahun 1971 dan berkantor pusat di Jakarta. Nestle Indonesia berfokus pada produksi berbagai macam produk, termasuk kembang gula, cokelat, kopi, minuman, nutrisi bayi, nutrisi keluarga, dan produk kuliner. PT. Nestlé Indonesia memiliki distributor resmi di hampir setiap kota di Indonesia, dengan tujuan membantu perusahaan induk dalam memasarkan dan mendistribusikan produknya. Distribusi merupakan proses penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Proses ini dilakukan agar perusahaan dapat terus berproduksi dan kebutuhan masyarakat akan produk terpenuhi. Salah satu distributor resmi PT. Nestlé Indonesia adalah UD Andatu Mulia.

UD Andatu Mulia sebagai distributor resmi PT Nestlé Indonesia memiliki peran penting dalam mendistribusikan produk ke berbagai outlet dan konsumen. Namun, tantangan yang dihadapi, seperti efisiensi operasional dan hubungan dengan pelanggan, memerlukan pendekatan yang lebih terstruktur. Strategi "*route to market*" diharapkan dapat merancang rute kunjungan sales yang lebih efisien, meminimalkan waktu perjalanan, dan memaksimalkan interaksi dengan pelanggan.

Penerapan teknologi seperti aplikasi manajemen rute dan sistem CRM (*Customer Relationship Management*) menjadi penting dalam mengumpulkan dan menganalisis data pelanggan serta merencanakan strategi penjualan yang lebih efektif. Pengembangan kompetensi sales melalui pelatihan dan pengembangan berkelanjutan juga menjadi fokus utama untuk meningkatkan pengetahuan produk dan keterampilan komunikasi mereka. Evaluasi dan pemantauan berkala terhadap kinerja sales dan efektivitas rute yang digunakan diperlukan untuk memastikan strategi berjalan sesuai rencana dan memberikan hasil yang diharapkan. Dengan latar belakang ini, laporan magang bertujuan memberikan panduan dan

rekomendasi praktis kepada perusahaan dalam mengimplementasikan strategi "*road to market*" yang efektif, sehingga dapat meningkatkan produktivitas kinerja sales dan mencapai target penjualan yang diinginkan. Penelitian ini juga diharapkan memberikan wawasan berharga bagi perusahaan dalam menghadapi tantangan bisnis masa kini dan masa depan. Pada laporan ini, saya fokus pada produktivitas para salesman di UD Andatu Mulia. Berdasarkan hasil observasi dan identifikasi masalah, salesman merupakan ujung tombak sektor penjualan yang memberikan kontribusi signifikan dalam distribusi produk. Laporan Magang ini bertujuan untuk mengkaji produktivitas kinerja sales dan perannya dalam penjualan produk Nestlé. Output yang diharapkan adalah memahami sistem kerja perusahaan barang konsumsi (*Consumer Goods*) dan mengukur sejauh mana produktivitas mempengaruhi keuntungan perusahaan setiap harinya.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan Umum Magang

Adapun tujuan umum kegiatan magang di UD Andatu Mulia ialah sebagai berikut :

1. Memberikan pengetahuan dan pengalaman praktis bagi mahasiswa terkait aktivitas di perusahaan.
2. Membiasakan mahasiswa untuk berkomunikasi dan berinteraksi secara profesional dalam lingkungan kerja.
3. Mengasah kemampuan mahasiswa dalam berpikir kritis terhadap fenomena yang ditemui di tempat kerja.
4. Melatih mahasiswa untuk beradaptasi dengan lingkungan perusahaan dan meningkatkan pemahaman mereka dalam menjalankan tugas yang diberikan.

1.2.2 Tujuan Khusus Magang

Adapun tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan Magang di UD Andatu Mulia yaitu :

- a. Mampu menjelaskan dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas kinerja salesman pada UD Andatu Mulia distributor resmi PT. Nestle Indonesia Kabupaten Jember
- b. Mampu mengidentifikasi permasalahan produktivitas kinerja sales pada UD Andatu Mulia distributor resmi PT. Nestle Indonesia Kabupaten Jember

- c. Mampu memberikan alternative solusi produktivitas kinerja sales pada UD Andatu Mulia distributor resmi PT. Nestle Indonesia Kabupaten Jember

1.2.3 Manfaat Magang

- a. Menambah pengetahuan dan keterampilan tentang produktivitas kinerja salesman pada UD Andatu Mulia distributor resmi PT. Nestle Indonesia Kabupaten Jember
- b. Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki keahlian professional dengan keterampilan, pengetahuan, serta etos kerja yang sesuai dengan tuntutan zaman.
- c. Menjadikan mahasiswa berfikir kritis dalam menanggapi kondisi lapangan dalam bidang penjualan produk sehingga dapat memberikan saran pada kinerja salesman pada UD Andatu Mulia distributor resmi PT. Nestle Indonesia Kabupaten Jember.

1.3 Lokasi dan Waktu

Lokasi praktik kerja lapang adalah UD Andatu Mulia (Distributor Resmi PT.Nestlé Indonesia Kabupaten Jember) yang beralamat di Jl. MH. Thamrin No. 98, Limbung Sari, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember, Jawa Timur 68175. Waktu pelaksanaan Kegiatan Magang ini dilaksanakan selama 900 jam, yang terbagi atas kegiatan lapang sebanyak 800 jam dan penyusunan laporan serta bimbingan sebanyak 100 jam. Kegiatan Magang dimulai pada tanggal 10 Juli 2024 – 06 Desember 2024 dengan jadwal kerja yaitu Senin–Sabtu pukul 07.30-16.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan Kegiatan Magang pada UD Andatu Mulia yang digunakan antara lain:

- a. Observasi

Kegiatan observasi ini dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan di kantor UD Andatu Mulia maupun *Road To Market* untuk memperoleh informasi secara nyata yang terjadi di lapangan.

- b. Wawancara

Kegiatan wawancara ini dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh karyawan meliputi karyawan bagian administrasi, keuangan, gudang, sales dan

pengiriman produk untuk mengetahui informasi tentang kegiatan distribusi pada UD Andatu Mulia selaku distributor resmi PT. Nestlé Indonesia.

c. Kegiatan Magang

Mahasiswa mengikuti kegiatan kerja secara langsung dengan didampingi oleh pembimbing lapang, salesman, dan admin secara bergantian. Kegiatan yang dilakukan mulai dari input administrasi sampai join visit salesman.

d. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengambil gambar seluruh rangkaian kegiatan, mengambil data baik berupa tulisan dan angka, proses pengumpulan.