

RINGKASAN

Peningkatan Efektivitas Penjualan Milo *Ultra High Temperature* (UHT) Pada *Local SuperMarket* UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia Di Roxy Kabupaten Jember., Deny Widyanto Rahmad Hidayat, NIM D41211413, Tahun 2024. Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Ibu Naning Retnowati, S.TP, MP (Pembimbing).

Politeknik merupakan perguruan tinggi yang menerapkan sistem pendidikan vokasi yang berfokus pada pengembangan keterampilan teknis dan pengetahuan spesifik. 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.

Peningkatan efektivitas penjualan adalah langkah strategis yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan sehingga mencapai tujuan secara optimal. Langkah ini mencakup berbagai cara untuk memaksimalkan pendapatan, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Unsur – unsur yang terdapat pada peningkatan efektifitas penjualan adalah promosi, display dan penggunaan teknologi untuk menciptakan citra merek, loyalitas dan peningkatan efektivitas penjualan yang maksimal.

Melihat peran Roxy Kabupaten Jember sebagai Pendapatan Terbesar bagi distributor UD. Andatu Mulia maka perlu dilakukan Peningkatan Efektifitas Penjualan Milo UHT (*Ultra High Temperature*) Melalui peningkatan tersebut diharapkan dapat melihat dari hal-hal yang perlu dilakukan ataupun dipertahankan didalam sistem efektivitas penjualan pada perusahaan.

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