

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Politeknik merupakan perguruan tinggi yang menerapkan sistem pendidikan vokasi. Sistem Pendidikan vokasi ialah pendidikan yang berfokus pada pengembangan keterampilan teknis dan pengetahuan spesifik. Pendidikan vokasi bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan kerja yang sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terapan serta sesuai dengan perkembangan dunia kerja. 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. PKL dilaksanakan selama 900 jam untuk mahasiswa Program D-IV dan merupakan syarat mutlak kelulusan. Kegiatan ini bertujuan memberikan pengalaman dan keterampilan khusus di dunia industri sesuai bidang keahlian mahasiswa. PKL dilakukan di berbagai tempat sesuai kelompok yang telah ditentukan, dan mahasiswa wajib hadir setiap hari serta mematuhi peraturan yang berlaku. Selama PKL, mahasiswa diharapkan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan untuk menyelesaikan tugas di lokasi PKL. Kegiatan ini diharapkan memberikan pengalaman dan keterampilan yang berguna di lingkungan masyarakat dan dunia kerja, sehingga mahasiswa siap terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya.

Era globalisasi dan liberalisasi sangat penting bagi daya saing perusahaan karena memungkinkan perusahaan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan dan pertumbuhan. Perusahaan menetapkan strategi terbaik mereka untuk menarik minat konsumen dan memperoleh keuntungan yang maksimal agar tetap kompetitif di pasar yang dinamis. Unsur-unsur yang terdapat pada Efektifitas penjualan adalah Kualitas, Harga, Promosi dan Pemasaran

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. Produk yang memiliki brand kuat diproduksi oleh PT Nestle Indonesia ialah Milo *Ultra High Temperature (UHT)*.

Peningkatan efektivitas penjualan adalah langkah strategis yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan sehingga mencapai tujuan secara optimal dan maksimal. Langkah ini mencakup berbagai cara untuk memaksimalkan pendapatan, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kepuasan pelanggan, melalui kegiatan promosi, pemanfaatan teknologi dan kegiatan loyalitas pelanggan (*bundling* maupun *sampling*) pada produk Milo UHT (*Ultra High Temperature*).

Milo UHT (*Ultra High Temperature*) merupakan salah satu produk unggulan dari Nestlé yang memiliki daya tarik besar di pasar minuman susu siap saji. Dengan kandungan energi dan rasa cokelat khas, produk ini telah lama menjadi favorit berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Namun, di tengah persaingan pasar yang semakin ketat, efektivitas penjualan Milo UHT di LSM *Local SuperMarket* menjadi tantangan yang perlu dianalisis lebih lanjut.

Milo UHT (*Ultra High Temperature*) 110 ml dan 180 ml merupakan produk susu coklat yang rata-rata sudah dikenal oleh masyarakat dengan brandnya yang sangat kuat di Indonesia. Produk ini dirancang khusus dengan kemasan yang praktis mudah dibawa kemana saja. Milo UHT (*Ultra High Temperature*) 110 ml dan 180 ml didistribusikan oleh UD Andatu Mulia melalui beberapa saluran distribusi yang dimiliki seperti disalurkan ke semua channel yang ada salah satunya adalah channel MT (*Modern Trade channel*) yang ada di Kabupaten Jember. UD Andatu Mulia perlu melakukan analisis efektivitas penjualan untuk mengatasi tantangan yang dihadapinya, sehingga

penjualan dapat meningkat dan mampu bersaing dengan baik di channel Modern Trade khususnya LSM (*Local SuperMarket*) di Roxy Square Kabupaten Jember.

LSM (*Local SuperMarket*) memainkan peran penting sebagai salah satu saluran distribusi utama Milo UHT (*Ultra High Temperature*). Keberhasilan penjualan produk di tempat ini tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada strategi pemasaran, promosi, penempatan produk, serta kemampuan memenuhi kebutuhan konsumen setempat. Upaya Peningkatan Efektivitas penjualan ini bertujuan untuk memahami sejauh mana Milo UHT (*Ultra High Temperature*) dapat bersaing dan menarik perhatian konsumen di LSM (*Local SuperMarket*) Hal ini melibatkan evaluasi berbagai faktor, seperti strategi penjualan, respons konsumen terhadap promosi, serta kontribusi penjualan terhadap pendapatan supermarket.

Sebagai bagian dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang berlangsung selama lima bulan di UD Andatu Mulia, yang merupakan distributor resmi PT Nestlé Indonesia di Jember, fokus pembahasan akan diarahkan pada Upaya Peningkatan Efektivitas Penjualan Produk Milo UHT (*Ultra High Temperature*) pada *Local SuperMarket* Roxy Square Kabupaten Jember.

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 kegiatan magang di UD Andatu Mulia ialah sebagai berikut :

1. Mampu menjelaskan dan melakukan aktivitas penjualan pada Milo UHT (*Ultra High Temperature*) Pada *Local SuperMarket* UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia di Roxy Square Kabupaten Jember.
2. Mampu mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan efektivitas penjualan Milo UHT (*Ultra High Temperature*) pada *Local SuperMarket* UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia di Roxy Square Kabupaten Jember.
3. Dapat mengetahui permasalahan pada peningkatan efektivitas penjualan Milo UHT (*Ultra High Temperature*) Pada *Local SuperMarket* UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia di Roxy Square Kabupaten Jember.
4. Mampu memberikan solusi pada permasalahan peningkatan efektivitas penjualan Milo UHT (*Ultra High Temperature*) Pada *Local SuperMarket* UD. Andatu Mulia Distributor Resmi PT Nestle Indonesia di Roxy Square Kabupaten Jember.

1.2.3 Manfaat Magang

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan magang di UD Andatu Mulia ialah sebagai berikut :

1. Mahasiswa mendapatkan pengalaman praktik yang relevan dengan bidang studinya.

2. Mahasiswa memperoleh pengetahuan mengenai bauran pemasaran produk di UD Andatu Mulia.
3. Mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan berpikir kritis dalam mengatasi permasalahan perusahaan, khususnya di bidang penjualan, serta menawarkan solusi yang tepat.

1.3 Lokasi dan Jadwal Kerja

Kegiatan magang ini berlokasi di UD Andatu Mulia yang beralamat di Jl. MH. Thamrin No. 98, Limbung Sari, Kecamatan Ajung, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Waktu pelaksanaan magang ini dilaksanakan selama 5 bulan pada tanggal 10 Juli 2024 sampai dengan 10 Desember 2024. Jadwal magang disesuaikan dengan jam kerja perusahaan yaitu Senin-Sabtu pukul 07.30 WIB – 17.00 WIB.

1.4 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan magang di UD Andatu Mulia ialah sebagai berikut :

1. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan secara langsung di UD Andatu Mulia dan ketika mengunjungi toko untuk mendapatkan informasi langsung di lapangan.

2. Wawancara

Kegiatan wawancara dilakukan dengan pembimbing lapang dan seluruh elemen sumber daya manusia di UD Andatu Mulia meliputi *salesman*, karyawan administrasi, kasir, *controller*, dan MTM untuk mendapatkan informasi mengenai kegiatan pemasaran di UD Andatu Mulia.

3. Praktik Magang Langsung

Mahasiswa melaksanakan kegiatan magang secara langsung yang didampingi oleh pembimbing, termasuk bekerja dengan salesman, kasir, pengawas, admin, dan kepala gudang.

4. Studi Literatur

Mahasiswa mengumpulkan data dari berbagai sumber dan literatur dari dalam perusahaan maupun luar perusahaan yang mencakup teori-teori yang mendukung penulisan laporan magang.

5. Dokumentasi

Mahasiswa mengumpulkan informasi melalui pengambilan gambar, data berupa tulisan atau angka, dan proses pengumpulan informasi tentang lokasi, struktur organisasi, ketenagakerjaan, *layout* lingkungan kerja, bauran pemasaran produk terkait.