

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Praktek Kerja Lapangan merupakan salah satu kegiatan yang wajib dilakukan mahasiswa Politeknik Negeri Jember saat menempuh semester VIII. Kegiatan ini merupakan kegiatan dimana mahasiswa dapat membandingkan dan menerapkan antara teori yang sudah diperoleh dibangku perkuliahan dengan kegiatan yang ada dilapangan yaitu tempat Paktek Kerja Lapangan. Kegiatan Paktek Kerja Lapangan ini dilaksanakan mulai tanggal 08 Maret 2016 sampai tanggal 27 Mei 2016 atau lebih dari 512 jam, dimana dengan kegiatan praktek kerja lapangan ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan, pengalaman dan gambaran mengenai dunia kerja yang sesungguhnya sehingga mahasiswa mampu melakukan kegiatan praktek kerja lapangan ini dengan baik dan benar serta disiplin dalam melakukan kegiatan.

Persaingan industry makanan dan minuman di Indonesia yang semakin ketat dengan produk yang semakin beragam menimbulkan tingkat konsumsi masyarakat pada suatu produk juga semakin tinggi sehingga perusahaan perlu meningkatkan strategi penjualannya. Keunggulan daya tarik produk bagi konsumen merupakan salah satu kunci keberhasilan produk dipasar. Untuk menilai tingkat penjualan dan keberlangsungan kerja diperlukan manajemen yang baik. Salah satu kegiatan yang berpengaruh bagi perusahaan adalah penjualan, dimana penjualan merupakan kegiatan memindahkan barang atau jasa kepada konsumen secara langsung.

PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company, Tbk adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan minuman khususnya susu dan teh serta minuman lainnya seperti sari kacang ijo dan sari asem. PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company, Tbk mempunyai beberapa cabang yang salah satunya terletak di kota Surabaya sebagai distributor yang menjalin kerja sama dengan PT. Nikos Distribution Indonesia untuk mengatur distribusi dan penjualan

produk Ultrajaya. Cabang yang berada di Surabaya ini tidak melakukan proses produksi sehingga produk diperoleh langsung dari pusat yaitu Bandung.

PT. Nikos Distribution Indonesia (NDI) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pendistribusian dan penjualan produk perusahaan lain dengan cara menjalin kerja sama dengan PT. NDI, sehingga yang menangani proses distribusi dan penjualan secara keseluruhan produk PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company, Tbk untuk Kantor Perwakilan Surabaya adalah PT. NDI. Proses distribusi yang baik adalah proses distribusi yang langsung ke tangan konsumen dengan sumber daya manusia yang efektif dan biaya yang seminimal mungkin mampu menghasilkan penjualan yang maksimal baik untuk area luar kota maupun untuk area dalam kota.

Proses distribusi ini sendiri dilakukan oleh salesman sebagai penghubung antara produk yang akan dijual dengan konsumen. Salesman di PT. NDI terdiri dari salesman canvas dan salesman TO. Kedua salesman ini mempunyai tugas dan tanggung jawab serta cara kerja yang berbeda-beda. Proses kerja distribusi dari kedua salesman ini sangat berbeda tetapi untuk tujuan yang sama yaitu melakukan distribusi dan penjualan produk Ultrajaya. Salesman canvas melakukan proses selling, delivering dan merchandising secara bersamaan guna memuaskan kebutuhan konsumen. Salesman TO melakukan proses selling dan merchandising sedangkan proses deliveringnya dilakukan oleh dropper dengan waktu yang berbeda guna memuaskan kebutuhan konsumen. Oleh sebab itu dilakukan perbandingan efektivitas dan efisiensi kerja antara salesman canvas dan salesman TO dalam melakukan proses distribusi ditinjau dari aspek kegiatan distribusi yang dilakukan, jumlah sumber daya yang digunakan, serta biaya yang harus dikeluarkan dalam melakukan proses distribusi. Kedua salesman ini mempunyai pengaruh secara langsung terhadap distribusi dan penjualan produk Ultrajaya. Maka dari itu penulis menentukan objek yang akan dibahas mengenai “PRODUKTIVITAS KERJA SALESMAN CANVAS DAN SALESMAN TAKING ORDER DALAM PROSES DISTRIBUSI PRODUK PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY AND TRADING COMPANY, Tbk DI PT. NIKOS DISTRIBUTION INDONESIA KP SURABAYA”.

1.2 Tujuan

1.2.1 Tujuan Umum

Tujuan umum dari pelaksanaan Paktek Kerja Lapang (PKL) di bagian Distributor PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk yaitu PT. Nikos Distribution Indonesia adalah sebagai berikut :

- a. Mendapatkan pengalaman dan wawasan mengenai dunia kerja perusahaan mulai dari proses menawarkan, penjualan, dan mendistribusikannya serta sistem kerja yang ada diperusahaan.
- b. Mendapatkan keterampilan dan kemampuan lebih yang tidak pernah diterima selama di perkuliahan.
- c. Dapat menjadikan mahasiswa berpikir lebih kritis dan mampu membedakan antara teori yang diperoleh dengan praktek ada dilapangan.

1.2.2 Tujuan Khusus

Tujuan khusus dari pelaksanaan Paktek Kerja Lapang di bagian distributor PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk, yaitu PT. Nikos Distribution Indonesia adalah :

- a. Menjelaskan rangkaian proses distribusi produk PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk mulai dari proses menawarkan, menjual dan cara kerjanya hingga produk tersebut sampai ditangan konsumen atau outlet-outlet oleh divisi salesman PT. Nikos Distribution Indonesia KP Surabaya.
- b. Menbandingkan produktivitas kerja salesman canvas dan salesman Taking Order dalam proses distribusi produk PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk di lapangan baik untuk area luar kota maupun area dalam kota.

1.3 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Paktek Kerja Lapang ini dilakukan pada bagian distribusi produk PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk di PT. Nikos Distribution

Indonesia KP Surabaya yang berlokasi di Jalan Berbek Kawasan Industry VII No. 21 Waru, Sidoarjo. Paktek Kerja Lapang kerja industry iini dilaksanakan mulai tanggal 08 Maret 2016 sampai tanggal 27 Mei 2016, atau lebih dari 512 jam kerja. Kegiatan yang dilakukan selama mengikuti praktek kerja lapang adalah mempelajari proses distribusi produk PT. Ultrajaya Milk Industry And Trading Company Tbk oleh PT. Nikos Distribution Indonesia mulai dari produk sampai di gudang distributor (PT. NDI) sampai dengan produk diterima oleh konsumen.