

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)

STRATEGI DISTRIBUSI PRODUK NABATI

PT. BISTEM JAYA MANDIRI



Oleh:

Helida Ullyfi Aldynisa

1761160

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2021

LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI DISTRIBUSI PRODUK NABATI
PT. BISTEM JAYA MANDIRI



Oleh:

Helida Ullyfi Aldynisa (1761160)

Jombang, 02 Mei 2021

Mengetahui,
Pendamping Lapangan

Miftahus Shomad

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Mardi Asmitik, SE., MM

Mengesahkan,
Kepala Prodi Manajemen



Erminarti Purwaningrum, ST., MSM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang dengan judul “Strategi Distribusi Produk Nabati PT. Bistem Jaya Mandiri”.

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu kami dalam menyusun laporan magang ini. Terlebih kami ucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Abd Rohim, M.Si, selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Erminati Pancaningrum, ST., MSM selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Ibu Mardi Astutik, SE., MM selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak Miftahus Shomad selaku General Manager PT. Bistem Jaya Mandiri.
5. Semua pihak yang turut membantu dalam penyusunan Laporan ini.

Semoga amal baik mereka mendapatkan balasan dari Allah SWT dengan balasan yang berlipat ganda.

Perlu disadari bahwa dengan segala keterbatasan, laporan magang ini masih jauh dari sempurna, sehingga masukkan dan kritik yang konstruktif sangat penulis harapkan demi sempurnanya laporan ini.

Akhirnya semoga laporan ini dapat bermanfaat untuk semua orang khususnya untuk para pembaca.

Jombang, 2 Mei 2021

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	3
DAFTAR ISI.....	4
DAFTAR GAMBAR.....	5
BAB I.....	6
PENDAHULUAN	6
1.1 Latar Belakang	6
1.2 Tujuan	7
1.3 Manfaat	7
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	8
1.5 Jadwal Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	8
BAB II.....	9
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	9
2.1. Sejarah Perusahaan	9
2.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	9
2.3. Struktur Organisasi	9
2.4. Kegiatan Umum Perusahaan.....	10
2.5. Produk Nabati	13
BAB III	18
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	18
3.1. Pelaksanaan Magang.....	18
3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang	18
3.3. Usulan Pemecahan Masalah/Solusi	18
BAB IV	19
PENUTUP	19
4.1 Kesimpulan	19
4.2 Saran	19

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi PT BISTEM Surabaya	10
Gambar 2. 2 Wafer Nabati	13
Gambar 2. 3 Nabati Nextar	13
Gambar 2. 4 Bisvit Selimut.....	14
Gambar 2. 5 SiiP	14
Gambar 2. 6 Nabati Ahh	15
Gambar 2. 7 Nabati Rolls.....	15
Gambar 2. 8 Nabati Pasta.....	16
Gambar 2. 9 Nabati Time Break	16
Gambar 2. 10 Nabati Malkiz.....	17
Gambar 2. 11 Nabati Vervet	17

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam rangka menunjang aspek keahlian mahasiswa prodi manajemen STIE PGRI Dewantara telah menyediakan sarana dan prasarana untuk menunjang keahlian dalam teori saja. Dalam dunia kerja akan dibutuhkan perpaduan antara keahlian dalam teori dalam bangku perkuliahan maupun pelatihan praktik kerja lapangan sehingga memberikan gambaran dalam dunia kerja yang sebenarnya. Magang merupakan suatu kegiatan praktik dimana mahasiswa mendapatkan pengalaman dari kegiatan tersebut dan dapat digunakan sebagai bekal untuk pengembangan profesi saat terjun di dunia pekerjaan.

Pemasaran produk adalah seluruh proses yang dimulai dari analisis pasar, mengantarkan produk (distribusi) ke pelanggan dan menerima umpan balik. Pemasaran juga merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan guna untuk mempromosikan suatu produk atau layanan yang mereka punya. Tujuan pemasaran produk adalah mengetahui posisi pasar yang tepat untuk produk dan mendapat respon yang baik dari pelanggan. Dengan adanya proses pemasaran para konsumen akan lebih mudah mendapatkan produk yang dibutuhkan. Ketika perusahaan dengan maksimal mendapatkan target yang ditetapkan maka perusahaan tersebut akan mendapatkan banyak keuntungan.

Distribusi adalah proses atau tindakan pengiriman sesuatu yang berasal dari pihak pertama ke pihak yang lainnya. Jika dilihat dari konteks bisnis, maka distribusi merupakan proses dalam menyalurkan suatu produk, dari mulai barang atau jasa melalui produsen kepada konsumen, dengan begitu produk tersebut bisa tersebar luas dan bisa dibeli konsumen yang membutuhkannya. Proses penyaluran produk ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan tepat agar konsumen merasa puas dan tidak beralih ke produk lain.

Kegiatan kuliah kerja magang ini dilaksanakan di PT. Bistem Jaya Mandiri divisi Nabati area Jombang. PT. Bistem Jaya Mandiri berpusat di Jl. Jemursari XI E 26/15 Surabaya. Pada pelaksanaan kuliah kerja magang ini penulis memilih di PT. Bistem Jaya Mandiri karena untuk dapat mempelajari strategi pemasaran dan distribusi produk Nabati di Kabupaten Jombang.

1.2 Tujuan

Adapun tujuan dari pelaksanaan Kuliah Kerja Magang di PT. Bistem Jaya Mandiri adalah, sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran PT. Bistem Jaya Mandiri divisi Nabati
2. Untuk mengetahui strategi distribusi PT. Bistem Jaya Mandiri divisi Nabati

1.3 Manfaat

1. Bagi mahasiswa
 - a. Sebagai sarana latihan dan penerapan ilmu yang didapat dalam perkuliahan.
 - b. Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman di bidang pemasaran.
2. Bagi perusahaan

Terciptanya hubungan baik dan adanya pertukaran informasi antara PT. Bistem Jaya Mandiri divisi Nabati dengan STIE PGRI Dewantara

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan kuliah kerja magang ini dilakukan di Kabupaten jombang :



Gambar 1. 1 Peta Kabupaten Jombang

Dan beralamat kantor pusat di :

Tempat : PT. Bistem Jaya Mandiri divisi Nabati

Alamat : Jl. Jemursari XI E 26/15 Surabaya

1.5 Jadwal Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan dalam waktu 1 bulan terhitung tanggal 8 Maret 2021 – 8 April 2021. Dilaksanakan pada hari Senin – Sabtu dan pukul kerja pukul 07.30 – 15.30, sedangkan waktu istirahat setiap pukul 12.00 – 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1. Sejarah Perusahaan

PT. Business Training and Empowering Management atau yang lebih populer “Bistem”, merupakan perusahaan yang didirikan sejak 2009. Bistem memberikan sentuhan yang berbeda dalam setiap bidang yang ditangani. Dukungan sumber daya manusia yang berkualitas dan berpengalaman dibidangnya, dengan semangat dan prinsip kerja yang baik, menjadi alasan kami semua hadir dengan sebutan Bistem dari istilah Best Team. Bistem menangani beberapa bidang, antara lain professional SPG training, Motivation Training, Outsourcing, SPG-MD, Brand Activation, Mystery Shopper, Sales Report System, dan Distributor Consultant.

2.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Kami berusaha untuk menjadi perusahaan manajemen pelatihan dan pengelolaan pemberdayaan pegawai terbaik, dan pelatihan SPG terbaik di Indonesia, dengan menekankan kreativitas sebagai keunggulan utama kami dalam persaingan.

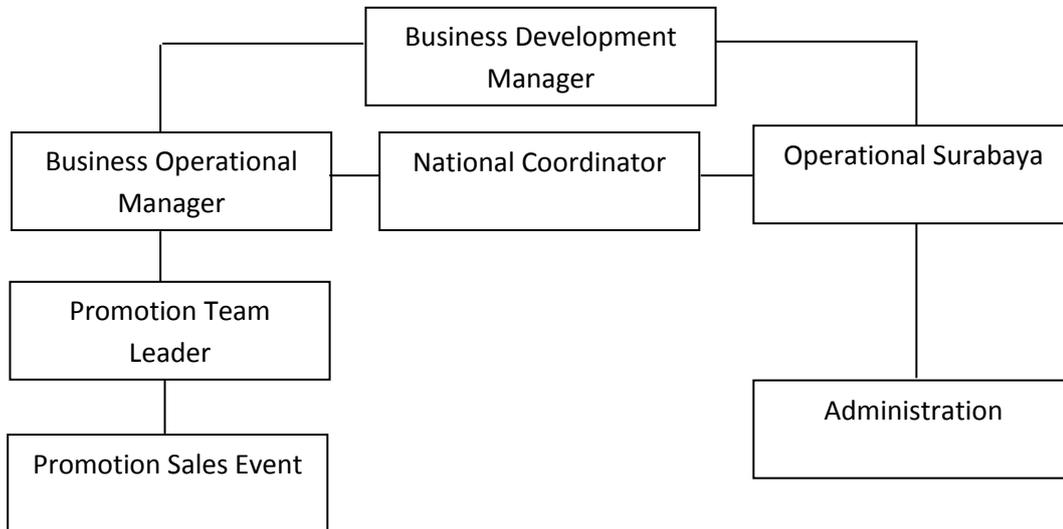
Misi

Membuat orang-orang sukses melalui program kami pelatihan dan kemitraan yang Kami lakukan.

2.3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka dari organisasi yang menggambarkan suatu hubungan yang struktural yang terdapat dalam suatu organisasi, setiap perusahaan mempunyai struktur organisasi yang

berbeda tergantung pada tujuan dan operasi perusahaan tersebut. Pembagian tugas diadakan karena ragam pekerjaan yang berbeda – beda pila dari setiap pekerjaan.



Gambar 2. 1 Struktur Organisasi PT BISTEM Surabaya

2.4. Kegiatan Umum Perusahaan

Bistem menangani beberapa bidang, antara lain *Professional SPG Training, Motivation Training, Outsourcing, SPG-MD, Brand Activation, Mystery Shopper, Sales Report System, Dan Distributor Consultant*. Telah menjalin kerjasama yang baik dengan beberapa perusahaan seperti *Fontera, Frisian Flag, Loreal, Danone, Samsung, Nabati, Mead johnson, dan P&G*.

1) *Professional SPG Training*

Professional SPG Training menjadi salah satu bidang kami, dan kami siap membantu dan melayani *client* guna meningkatkan kualitas SPG sesuai kebutuhan. Kami hadir dengan model layanan training yang berbeda dan terstruktur dengan baik.

Tidak hanya dengan semangat dan mental yang baik, SPG juga memerlukan teknik atau *skill* yang baik pula. Sehingga kami hadir untuk memberikan ketiganya dengan cara yang berbeda.

2) *Motivation Training*

Motivasi sebagai salah satu hal penting dalam setiap individu, dan seringkali menjadi penentu kinerja. Oleh karena itulah perlu diberikan motivasi, baik secara langsung maupun tidak langsung, perorangan maupun group, informal maupun formal. Kami hadir dan siap melayani pelatihan dan pemberian motivasi sesuai dengan kebutuhan. Pelatihan dilakukan dengan cara yang berbeda dan dapat memberikan pengaruh yang baik pada peserta, terciptanya iklim atau lingkungan kerja yang baik serta meningkatnya kinerja karyawan adalah hasil dari rangkaian pelatihan ini.

3) *Outsourcing*

Kebutuhan perusahaan akan karyawan namun dengan pengelolaan yang semakin rumit membuat perusahaan mencari partner sebagai penyedia dan pengelolaannya. Oleh karena itu, kami hadir sebagai penyedia jasa *outsourcing* dengan kualitas yang baik.

Outsourcing yang kami hadirkan sebagaimana alih daya, sehingga banyak keuntungan yang akan didapatkan oleh *client*, antara lain sumber daya manusia yang berkualitas dan professional, pengelolaan yang berkelas, dan beberapa manfaat lain terkait dengan profitabilitas.

4) *Brand Activation*

Brand activation merupakan salah satu bentuk promosi merek yang mendekatkan merek dengan penggunaanya, melalui berbagai aktivitas yang menarik perhatian konsumen.

Kontribusi besar dari *brand activation* adalah menciptakan kepercayaan antara pelanggan, masyarakat, dan merek. Sedangkan kepercayaan adalah salah satu faktor kunci dalam menciptakan loyalitas konsumen terhadap merek. Kami siap membantu, melayani berbagai aktivitas dan bentuk dari *Brand Activation* yang diinginkan oleh *client*.

5) *Mystery Shopper*

Sebagai salah satu cara mengetahui persepsi konsumen terhadap produk, maka *mystery shopper* sangat diperlukan oleh perusahaan. Informasi-informasi didalamnya sangat membantu dalam menentukan kebijakan, guna menambah loyal konsumen terhadap produk. Kami ahlinya di bidang ini, kami siap membantu perusahaan untuk menggali berbagai informasi yang belum diketahui atau ingin diketahui lebih mendalam, untuk anda, untuk perusahaan anda, untuk meningkatkan *brand awareness* produk anda.

6) *Sales Report System*

Pelaporan yang baik merupakan cermin hasil penjualan yang baik, namun bila sistem pelaporan masih cukup sulit penggunaannya bisa jadi masalah. Banyak yang mengira bahwa laporan akan sangat mudah dikerjakan. Benar, namun dengan sistem yang baik dan mudah penggunaannya. Kami siap membantu anda dalam membuat sistem pelaporan yang modern, dinamis, dan mudah penggunaannya.

7) *Distribution Consultant*

Distribusi merupakan hal penting dalam mendekatkan barang ke konsumen, sekilas distribusi merupakan hal mudah. Namun tidaklah begitu kenyataannya, banyak permasalahan kompleks yang ada didalamnya.

PT. Bistem siap menjadi partner dalam mengurai permasalahan tersebut dan menyederhakannya. PT. Bistem hadir dengan sejumlah ahli yang berpengalaman dalam bidang distribusi, guna melayani anda yang ingin menyelasiakan atau meningkatkan *performance* distribusi.

2.5. Produk Nabati

a. Nabati wafer



Gambar 2. 2 Wafer Nabati

Wafer renyah dengan krim yang lembut dan mengandung vitamin A, B1, B2, B6 & B12.

b. Nextar



Gambar 2. 3 Nabati Nextar

Nextar adalah kukis dengan tekstur kulit luar yang lembut, yang memiliki berbagai rasa pada isi di bagian dalamnya dan terbuat dari bahan-bahan alami pilihan serta komposisi yang tepat sehingga tercipta produk yang kaya akan rasa.

c. Bisvit Selimut



Gambar 2. 4 Bisvit Selimut

Bisvit selimut adalah biskuit sandwich yang dilapisi dengan limpahan krim yang lezat dan mengandung berbagai macam vitamin seperti vitamin A, B1, B2, B6, & B12.

d. Siip



Gambar 2. 5 Siip

Siip adalah makanan ringan Extrudat berbahan dasar jagung berbentuk stik dan bite size. Dipadukan dengan bumbu berlimpah, sehingga menghasilkan produk yang nikmat, serta dijual dengan harga yang sangat terjangkau.

e. Nabati AHH



Gambar 2. 6 Nabati AHH

Richeese AHH adalah snack extrudat berbahan dasar jagung yang dilapisi krim berlimpah, berbentuk stik dan bite size yang dipadukan dengan dua pilihan kenikmatan krim keju & coklat tebal yang menghasilkan produk yang nikmat.

f. Nabati Rolls



Gambar 2. 7 Nabati Rolls

Rolls adalah wafer stick dengan perpaduan antara krepes yang renyah dengan isi krim berlimpah yang lezat dengan pilihan varian rasa Cokelat, Hazelnut, dan Keju. Rolls juga mengandung vitamin A, B1, B2, B6, B12 sehingga merupakan cemilan yang sehat.

g. Nabati Pasta



Gambar 2. 8 Nabati Pasta

Pasta adalah produk makanan ringan yang lezat terbuat dari bahan pilihan yaitu keju asli dan coklat asli. Pasta juga mengandung Vitamin A, B1, B2, B6, dan B12.

h. Nabati Time break



Gambar 2. 9 Nabati Time Break

Wafer renyah dengan krim yang lembut dan mengandung vitamin A, B1, B2, B6 & B12. Terdapat krim lembut diatas wafernya.

i. Nabati Malkiz



Gambar 2. 10 Nabati Malkiz

Biskuit malkiz yang terbuat dari gandum pilihan dengan rasa coklat dan keju yang lezat.

j. Nabati Vervet



Gambar 2. 11 Nabati Vervet

Nabati vervet adalah biskuit lunak dengan krim rasberry dan ditambah dengan balutan coklat di atasnya.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1. Pelaksanaan Magang

Sistem magang yang dilaksanakan di PT. Bistem Jaya Mandiri oleh mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang berfokus pada pendistribusian produk nabati dari distributor ke outlet. Pada pelaksanaan magang ini ada tugas yang harus dilaksanakan oleh mahasiswa yaitu membantu proses distribusi produk, mengecek stok dan mendisplay produk.

3.2. Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Berdasarkan dari pengamatan yang sudah dilakukan selama beberapa waktu, kami mahasiswa melihat bahwa ada salah satu posisi di bidang kerja yang paling berpengaruh terhadap proses pendistribusian produk adalah karyawan yang bertugas sebagai pengiriman produk ke outlet karena semua outlet pasti menginginkan produk yang sudah dipesan cepat sampai ke outletnya, terkadang demi produk cepat sampai ke outlet karyawan lain yang bukan dari divisi pengiriman juga ikut mengantar pesanan ke outlet.

3.3. Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Berdasarkan masalah yang ada di perusahaan, kondisi seperti ini harusnya ditambahkan armada dan karyawan pengiriman baru, agar proses distribusi produk dapat diterima dengan waktu yang tepat.

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas pendistribusian produk Nabati dilakukan agar produk tersedia merata di Kabupaten Jombang. Produk disebarakan di seluruh bagian wilayah Kabupaten Jombang sehingga masyarakat mengenal berbagai macam produk Nabati.

Kegiatan kuliah kerja magang ini perusahaan bergerak di bidang distribusi produk sehingga juga membuat mahasiswa mengenal berbagai macam karakteristik orang (owner toko grosir) di Kabupaten Jombang yang memiliki perbedaan satu sama lainnya.

4.2 Saran

Pelaksanaan distribusi produk Nabati sudah menjadi kegiatan rutin setiap hari di wilayah Kabupaten Jombang. Maka, saya menyarankan pihak distributor lebih meningkatkan kepuasan pelanggan agar pelanggan merasa loyal dengan produk Nabati.

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Helida Ullyfi Aldynisa

NIM : 1761160

Program Studi : Manajemen KS 2 Pemasaran

Tempat KKM : PT. Bistem Jaya Mandiri

Bagian/Divisi : Merchandiser (MDS)

Minggu Ke-	Tanggal	Kegiatan	TTD
1	08-Maret-2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	09-Maret-2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis	
	10-Maret-2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	11-Maret-2021	- Menyetok barang di toko	

		<ul style="list-style-type: none"> - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	12-Maret-2021	LIBUR	
	13-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	14-Maret-2021	- Blitz	
2	15-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	16-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	17-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	18-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	

	19-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	20-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	21-Maret-2021	LIBUR	
3	22-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	23-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	24-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	25-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display 	

		<ul style="list-style-type: none"> produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	26-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	27-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk 	
	28-Maret-2021	LIBUR	
4	29-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	30-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display produk - Melakukan order untuk mengisi barang yang habis 	
	31-Maret-2021	<ul style="list-style-type: none"> - Menyetok barang di toko - Merapikan display 	

		produk	
	1-April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	2-April-2021	LIBUR	
	3-April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	4- April -2021	- Blitz	
5	5- April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	6- April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	7- April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	
	8- April -2021	- Menyetok barang di toko - Merapikan display produk	

Dokumentasi







