

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Salah satu peluang usaha dalam aktivitas ekonomi adalah perusahaan. Baik perusahaan yang menghasilkan produk ataupun perusahaan distributor suatu produk. Suatu perusahaan didirikan oleh satu atau sekelompok orang bukanlah tanpa tujuan. Tujuan utama dari didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, mempertahankan dan diteruskan dengan mengembangkan usaha. Tujuan lain dari kelangsungan kehidupan perusahaan ke arah mana perusahaan itu berjalan atau dibawa. Cara itu biasa disebut strategi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu kegiatan pemasaran merupakan hal yang penting bagi perusahaan, dimana dalam kegiatan pemasaran salah satunya mencakup kegiatan distribusi.

Menurut Stanton dalam Rofiansyah (Astuti, 2013:7) “Distribusi adalah pencangkupan saluran-saluran yang dipergunakan untuk membawa produk ke pasar”. Saluran distribusi dari suatu perusahaan sangat penting dan memerlukan pertimbangan, karena pengaruhnya sangat besar terhadap penjualan. Dalam melaksanakan saluran distribusi, ada dua cara yaitu dengan cara saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung berarti produk disatukan langsung kepada konsumen akhir, dengan ini produsen dapat berhubungan langsung dengan konsumen. Sedangkan saluran distribusi tidak langsung dalam penyaluran produk menggunakan perantara berupa pedagang besar maupun eceran. Apabila perusahaan ingin mengetahui apakah sudah menggunakan saluran yang tepat dapat diukur dari efisiensi saluran yang digunakan untuk mencapai volume penjualan yang meningkat. Maka sudah dapat dipastikan strategi yang dilaksanakan tepat dan efisien.

PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang yang beralamat di jalan Soekarno Hatta No. 234 adalah perusahaan swasta yang berbentuk

perseroan terbatas, yang bergerak di bidang distribusi barang-barang konsumen. Keberhasilan dalam memasarkan produknya tidak terlepas dari kegiatan distribusi yang digunakan. Penggunaan saluran distribusi tentu akan mempengaruhi volume penjualan yang dihasilkan serta biaya distribusi yang dikeluarkan. Adapun tingkat volume penjualan pada tahun 2015 di PT Sinar Niaga Sejahtera mengalami perkembangan yang tidak stabil. Maka dari itu diperlukan suatu metode penyaluran yang efektif serta efisien. Adapun data penjualan pada tahun 2015 dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1.1 Volume Penjualan
PT Sinar Niaga Sejahtera (SNS) Palembang
Tahun 2015**

Januari	4.304.223.291
Februari	4.091.612.388
Maret	4.598.959.545
April	4.410.111.714
Mei	4.486.406.159
Juni	4.358.990.575
Juli	3.926.374.886
Agustus	4.920.461.309
September	4.478.764.507
Oktober	4.774.697.076
November	4.402.706.849
Desember	4.608.635.372

Sumber: PT. Sinar Niaga Sejahtera Palembang, 2015 (Data Diolah).

Berdasarkan uraian diatas penulis ingin mengetahui lebih lanjut mengenai kegiatan distribusi dan pengelolaan biaya yang dikeluarkan PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang. Hal ini yang melatar belakangi penulis ingin mengangkat menjadi pokok permasalahan dalam penulisan laporan akhir yang berjudul **“EVALUASI SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT SINAR NIAGA SEJAHTERA PALEMBANG”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Jenis saluran distribusi apa yang digunakan oleh PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang?
2. Apakah sudah efisien jenis saluran distribusi yang digunakan oleh PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Sebagaimana yang diketahui pembahasan mengenai manajemen pemasaran sangatlah luas dan untuk menjaga agar pembahasan terarah dan tidak menyimpang dari materi yang dibahas, maka ruang lingkup pembahasan pada laporan ini adalah mengenai saluran distribusi pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan oleh PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang.
2. Untuk mengetahui tingkat efisiensi dari saluran distribusi tersebut yang digunakan oleh PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang.

1.4.2 Manfaat

Manfaat dari penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan tentang materi-materi mengenai pemasaran khususnya saluran distribusi dan meningkatkan pengetahuan mengenai penulisan laporan akhir.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam menentukan langkah-langkah yang diambil selanjutnya di bidang pemasaran khususnya dibidang saluran distribusi.

3. Bagi Akademisi

Dapat dijadikan bahan referensi untuk penulisan laporan akhir atau penelitian lainnya pada mata kuliah manajemen pemasaran mengenai saluran distribusi.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Sinar Niaga Sejahtera mengenai pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan dan tingkat efisiensi dari saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Adapun data yang digunakan oleh penulis dalam melakukan penelitian:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang didapat secara langsung diambil dari sumber penelitian oleh peneliti perorangan maupun organisasi. Data yang di dapat yaitu dari hasil wawancara dengan para karyawan pada PT Sinar Niaga Sejahtera dan observasi yang dilakukan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang di dapat tidak secara langsung dari objek penelitian. Peneliti mendapatkan data yang sudah jadi yang dikumpulkan oleh pihak lain dengan berbagai cara atau metode baik secara komersial maupun non komersial. Data yang diperoleh mengenai teori-teori yang berkenaan dengan penelitian.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data pada penyusunan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Riset Lapangan

Penulis mengumpulkan data dengan mengadakan penelitian langsung ke perusahaan. Cara pengumpulan data yang digunakan menurut Sugiyono (2008:156-165) yaitu:

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

b. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan.

2. Riset Perpustakaan

Penulis mengumpulkan data yang diperlukan dengan membaca buku-buku literatur yang berhubungan dengan masalah yang penulis bahas.

1.5.4 Analisis Data

1. Analisa Deskriptif

Yaitu metode penulisan data dengan cara memilah data, mengelompokkan dan memaparkan data yang diperoleh disertai interpretasi berdasarkan fakta yang nampak sebagaimana adanya mengingat keterbatasan data yang diperoleh.

2. Analisa efisiensi biaya distribusi

Dari analisis efisiensi akan dapat diketahui tingkat efisiensi dengan membandingkan biaya distribusi dengan volumen penjualan.

$$\text{Rumus: } \frac{\text{Biaya distribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sumber: *Djarwanto dalam Juwanto (2012:7)*

Keterangan : E adalah Efisiensi.

Efisiensi yaitu rasio pengeluaran terhadap masukan yang digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi biaya distribusi terhadap nilai penjualan.

Dalam interpretasi persentase tingkat efisiensi yaitu semakin kecil biaya distribusi yang dikeluarkan serta semakin besar volume penjualan yang diperoleh, maka akan menunjukkan semakin tinggi tingkat efisiensi, dan sebaliknya, jika semakin besar biaya distribusi yang dikeluarkan serta semakin kecil volume penjualan yang didapatkan, maka akan menunjukkan semakin rendah tingkat efisiensi. (Febriyanti, 2009:32)