

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Saat ini perekonomian di Indonesia telah memasuki era globalisasi yang ditandai dengan semakin berkembangnya kegiatan industri. Banyak bermunculan berbagai macam industri seperti barang dan jasa yang sangat mengalami kemajuan pesat, hal ini menyebabkan semakin tajamnya persaingan antar suatu perusahaan yang bergerak pada bidang yang sama, tidak hanya dari perusahaan-perusahaan besar yang melakukan dunia bisnis namun kalangan masyarakatpun sudah menjelajahi dunia bisnis. Barang atau jasa yang di perjual belikan sangatlah bervariasi dari barang kebutuhan rumah tangga hingga barang kebutuhan untuk hobi begitu pula dengan jasa, jasa yang ditawarkanpun bermacam-macam sehingga sangat memudahkan konsumen dalam memiliki dan mendapatkan barang atau jasa itu sendiri. Menjual atau memasarkan produk yang ada haruslah memiliki kualitas yang baik pula dari suatu produk tersebut sehingga konsumen akan selalu percaya pada produk yang dijual, khususnya pada industri pertenakan dan pembibitan.

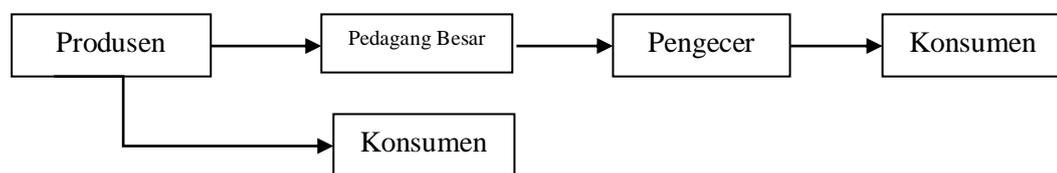
Adanya proses pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau perseorangan pasti menggunakan bauran pemasaran yang ada, bauran pemasaran itu sendiri berguna untuk mendorong aktifitas penjualan yang sangat penting untuk melakukan suatu penjualan yang dilakukan oleh karena itu, bauran pemasaran adalah sekumpulan variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan yang digunakan oleh suatu badan usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran, adapun variabel – variabel bauran pemasaran terdiri dari 4P yakni, *Product, Price, Place, dan Promotion*. Melakukan kegiatan pemasaran yang ada haruslah menggunakan 4P, jika 4P yang dilakukan tidak berjalan dengan baik salah satunya atau bahkan semuanya maka pemasaran atau penjualan yang dilakukanpun tidak akan berjalan dengan baik, jadi dari variabel – variabel tersebut haruslah memiliki kegiatan yang baik agar dapat mendorong dan meningkatkan kegiatan pemasaran dan penjualan yang dilakukan,.

Hal ini diterapkan pula oleh Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa yaitu badan usaha milik pemerintah yang bergerak di bidang peternakan hewan dan bibit unggul ini telah mendesain produk dengan bagus, disertai dengan penetapan harga yang menarik serta didukung metode promosi yang baik, belum akan menjamin keberhasilan. Oleh karena itu, dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, salah satu cara yang harus diperhatikan perusahaan adalah saluran distribusi. Distribusi merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk menyalurkan, menyebarkan, mengirimkan serta menyampaikan barang yang dipasarkannya itu kepada konsumen. Setiap perusahaan barang dan jasa tidak akan lepas dari masalah penyaluran barang yang dihasilkan atau barang yang akan dijual ke konsumen. Perusahaan berhak menentukan kebijakan distribusi yang akan dipilih dan disesuaikan dengan jenis barang serta luasnya armada penjualan yang akan digunakan. Jika perusahaan berada dalam persaingan yang semakin tajam, perusahaan harus segera mengadakan penelitian terhadap pasarnya. Penelitian tersebut untuk mengetahui kebutuhan serta selera konsumen dan jika mungkin menstimulir permintaan serta menciptakan langganan.

Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa yang beralamat di Jalan Lintas Palembang – Pangkalan Balai Km 29 Kab. Banyuasin, dimana perusahaan ini adalah salah satu badan usaha milik negara yang bergerak dibidang peternakan unggas seperti, Ayam Arab Sembawa, Ayam Merawang, Ayam KUB dan Ayam Kapas. Dalam hal ini Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa hanya mengambil dari dua jenis ayam yang untuk memproduksi telur konsumsi yakni telur ayam kampung adalah hanya ayam kampung unggul balitnak dan ayam arab dan badan usahapemerintah juga memproduksi telur tetas dan telur konsumsi yakni telur ayam kampung, tetapi telur ayam kampunglah yang menjadi dominan didalam penjualan telur ini, dalam perhari Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa bisa memproduksi sekitar 1000/telur kampungperhari, dimana ayam adalah salah satu unggas yang memiliki jumlah terbanyak di peternakan ini. Telur kampung yang menjadi salah satu penjualan terbanyak oleh

badan usaha ini dengan memberikan pelayanan pendistribusian hingga antar provinsi dan juga melayani penjualan ke pengecer atau pedagang-pedagang bahkan ke konsumen rumah tangga sekalipun.

Memasarkan produk yang ada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa, membutuhkan adanya kegiatan saluran distribusi, maka saluran distribusi yang tepat haruslah diperhatikan. Adapun bentuk – bentuk saluran distribusi yang ada dapat dibedakan menjadi beberapa macam yaitu, saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung yaitu produk yang disalurkan langsung kepada konsumen akhir tanpa melalui perantara sehingga produsen dapat melakukan kontak langsung dengan konsumen. Sedangkan saluran distribusi tidak langsung yaitu perusahaan dalam menyalurkan produknya kepada konsumen menggunakan pihak luar atau perantara. Seperti agen, pedagang besar dan pengecer. Pada umumnya penyaluran semacam ini terutama untuk produk-produk konvenien atau kebutuhan sehari-hari. Pemilihan saluran yang benar dapat menghemat waktu, jarak dan biaya bagi produsen dan konsumen. Adapun aktivitas penyaluran distribusi yang dilakukan yaitu perusahaan sebagai pihak produsen yang menternakan hewan unggas seperti ayam, sehingga ayam akan menghasilkan telur dari telur akan diperjual belikan kepada konsumen atau pedagang besar, begitu pun sapi dan ayam yang juga bisa diperjual belikan kepada konsumen atau pedagang besar. Seperti mata rantai berikut ini:



Gambar 1.1: Rantai Saluran Distribusi Produk Telur Pada Balai Pembibitan Ternak Unggul dan Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa

Sumber: Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa, Tahun 2017

Berdasarkan mata rantai yang dimiliki oleh Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa bahwa perusahaan/badan instansi memiliki dua saluran distribusi yakni produsen ke pedagang besar ataupun produsen ke konsumen langsung, sistem distribusi ini tentunya diharapkan dapat menunjang kelancaran dalam mendistribusikan produk yang mereka jual dengan memberikan syarat-syarat yang harus dipenuhi terlebih dahulu oleh pedagang besar/ konsumen itu sendiri.

Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) sembawa dalam mendistribusikan produk perlu adanya transportasi yang digunakan baik dari produsen yang memfasilitasi transportasi tersebut ataupun konsumen itu sendiri, dalam hal ini berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa produsen tidak memberikan fasilitas dalam penyediaan transportasi dalam artian bahwa konsumen harus mempunyai atau menyediakan sendiri jasa transportasi untuk proses distribusi yang dilakukan sehingga dapat memperlancar proses tersebut, dan dalam penjelasan tersebut diketahui juga bahwa pembiayaan untuk jasa transportasi itu sendiri ditanggung oleh konsumen itu sendiri dan produsen tidak memberikan pembiayaan untuk jasa transportasi. Berdasarkan hasil wawancara yang di dapat juga menjelaskan tentang konsumen yang menyediakan jasa transportasi itu sendiri biasanya menggunakan jasa transportasi travel atau jasa kurir yaitu JNE, dapat disimpulkan dari hasil wawancara tersebut terdapat pihak ke tiga atau fasilitator yang menjadi bagian dalam pendistribusian produk yang dilakukan.

Pendistribusian produk yang dilakukan tidak selalu baik, dalam artian bahwa disaat pendistribusian dilakukan, untuk adanya kemungkinan masalah atau hambatan yang terjadi itu tidak bisa dipungkiri, apalagi jika produsen dan konsumen menggunakan pihak ke tiga dalam pendistribusian, karena baik dari produsen ataupun konsumen tidak bisa mengetahui langsung keadaan dari suatu produk yang didistribusikan, dalam artian bahwa produsen ataupun konsumen tidak bisa mengawasi secara langsung produk tersebut sehingga lebih berkemungkinan produk tersebut mengalami kerusakan, apalagi produk-produk yang mudah pecah seperti telur dan produk yang terbuat dari beling/kaca. BPTU HPT Sembawa

mengambil langkah untuk mengatasi telur-telur yang didistribusikan melalui pihak ketiga tersebut dengan cara memberikan/ melebihi jumlah telur yang dipesan, misal konsumen membeli dengan jumlah 300 butir telur perhari, maka akan dikirim sebanyak 310 butir telur karena 10 telur yang dilebihkan untuk mengantisipasi telur yang akan mengalami kerusakan.

Balai Pembibitan Ternak Unggul dan Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa selain harus memiliki penerapan saluran distribusi yang baik juga harus memiliki jasa transportasi dan jasa kurir yang tepat guna untuk membuat produk telur tersebut tetap baik sampai ke tangan konsumen sehingga telur tersebut tetap memiliki kondisi yang akan tetap baik dan aman untuk dikonsumsi oleh konsumen dalam hal ini penerapan saluran distribusi juga berperan sangat penting dalam melakukan dan menjaga kualitas dari telur itu sendiri. Penerapan saluran distribusi yang tepat diharapkan dapat berpengaruh baik terhadap volume penjualan yang ada dan kepuasan konsumen. Menurut Swastha (2009 : 403), Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah) sedangkan kepuasan konsumen adalah satu aspek yang penting dalam melakukan penjualan karena membuat konsumen puas akan produk yang ditawarkan akan membuat konsumen setia kepada perusahaan . Jika dalam pemilihan strategi pemasaran kurang baik maka akan berpengaruh buruk terhadap kepuasan konsumen dan volume penjualan yang didapat.

Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa melakukan kegiatan promosi yang berguna meningkatkan volume penjualan dan membuat kepuasan kepada konsumen. Promosi itu sendiri adalah kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan baik yang bergerak dibidang penjualan barang maupun jasa untuk memperkenalkan produk dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Adapun aktivitas promosi yang digunakan oleh perusahaan adalah dengan menggunakan webside, pameran dan brosur.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **"PENERAPAN SALURAN DISTRIBUSI PRODUK TELUR PADA BALAI PEMBIBITAN TERNAK UNGGUL DAN HIJAUAN PAKAN TERNAK (BPTU-HPT) SEMBAWA"**

1.2 Rumusan masalah

Dari berbagai penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang diatas, penulis merumuskan masalah yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

1. Sejauhmana penerapan saluran distribusi produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa?
2. Hambatan proses distribusi produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul dan Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa?
3. Analisis SWOT produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul dan Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa

1.3 Ruang lingkup Pembahasan

Agar mempermudah penulis melakukan pembahasan supaya tidak terjadi penyimpangan dalam membahas permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya laporan akhir ini yaitu mengenai penerapan dan hambatan pada saluran distribusi produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dicapai dari penelitian ini yaitu agar mengetahui penerapan saluran distribusi produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penulis dapat memperoleh pengetahuan mengenai sejauhmana penerapan dan hambatan yang ada saat pendistribusi produk telur pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam mengevaluasi kegiatan pendistribusian yang telah dilaksanakan khususnya dalam membuat keputusan dimasa yang akan datang.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam mempermudah penulis dalam melakukan penelitian ini, mmaka penulis membatasi ruang lingkup penelitian di Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa mengenai pendistribusian produk yang dilakukan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam peelitian ini yaitu:

1. Data Primer

Data primer dalam penulisan ini, data primer yang digunakan penulis peroleh didapat secara langsung dari pemilik dan karyawan dari Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa melalui wawancara yang berupa tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi yang aktual yang penulis perlukan dalam penulisan Laporan Akhir ini.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dipublikasikan perusahaan, dalam hal ini pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa, meliputi sejarah perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan wewenang, data mengenai penjualan, data target dan realisasi penjualan, target penjualan serta buku-buku dan jurnal sebagai literatur penulisan laporan akhir ini.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Pada penulisan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data, metode-metode tersebut diantaranya:

1. Riset Lapangan

Riset Lapangan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian langsung pada perusahaan. Dalam hal ini penulis melakukan metode riset lapangan sebagai berikut:

a. Wawancara

Kegiatan wawancara berupa tanya jawab langsung penulis dengan karyawan Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa Wawancara dilakukan bertahap untuk mendapatkan data yang akurat. Wawancara ini digunakan untuk mendapatkan data primer berupa informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penentuan harga dalam keputusan pembelian konsumen tiap bulannya.

b. Observasi

Observasi langsung yaitu dengan mengamati langsung kelapangan untuk mengetahui secara langsung mengenai hal yang berkaitan dengan distribusi di Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa.

2. Riset Kepustakaan (Library Research)

Riset Kepustakaan merupakan kegiatan dalam mencari referensi atau memperoleh sumber-sumber data dengan cara mempelajari beberapa literatur seperti buku-buku dan jurnal-jurnal ilmiah yang berkaitan dengan penelitian.

1.5.4 Metode Analisis Data

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis mengumpulkan data melalui wawancara, dokumentasi, dan study pustaka kemudian data yang diperoleh, diolah dan digolongkan berdasarkan kebutuhannya. Selanjutnya data dianalisis dalam bentuk uraian penjelasan menggunakan metode kualitatif dengan cara mengklasifikasikannya dalam bentuk kategori.

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Jadi, teknik analisa kualitatif digunakan untuk menguraikan dan menjelaskan tentang tinjauan bauran pemasaran berupa Produk, Harga, Promosi, Tempat/Distribusi pada Balai Pembibitan Ternak Unggul Hijauan Pakan Ternak (BPTU HPT) Sembawa.

1.5.5 Teori Analisis Data

Menurut Irwan (2012:55) Matrik SWOT ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) eksternal yang dihadapi perusahaan serta dapat disesuaikan dengan kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dimilikinya. Dimana penulis akan menguraikan dengan menggunakan data-data referensi baik literature maupun buku yang berhubungan dengan masalah yang sedang dibahas. Seperti pada gambar dibawah ini:

Strengths <ul style="list-style-type: none">• <i>Skill and abilities</i>• <i>Funding lines</i>• <i>Commitment to positions</i>• <i>Contacts and partners</i>• <i>Existing activities</i>	Weaknesses
Opportunities <ul style="list-style-type: none">• <i>Other organisation relevant to issue</i>• <i>Resources: Financial, Human and technical</i>• <i>Political and policy space</i>• <i>Other groups or forces</i>	Threats

Gambar: 1.1 Analisis SWOT yang digunakan.