

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Era globalisasi ini kebutuhan masyarakat akan produk semakin meningkat. Maka dari itu masyarakat semakin gencar mencari produk yang akan mereka konsumsi sesuai dengan kebutuhan. Tingginya kebutuhan masyarakat akan suatu produk mengharuskan produsen meningkatkan kegiatan pemasaran dari produk yang mereka hasilkan. Dalam melakukan pemasaran tentunya akan ada kegiatan distribusi produk sampai ke tangan konsumen. Pendistribusian tersebut memudahkan masyarakat dalam mendapat barang atau produk yang mereka butuhkan.

Dalam memasarkan atau menyalurkan produk, suatu produsen membutuhkan adanya kegiatan saluran distribusi dan peran perantara, maka pemilihan saluran distribusi yang tepat haruslah diperhatikan. Pemilihan saluran distribusi yang benar dapat menghemat waktu, jarak, dan biaya bagi produsen dan konsumen. “Saluran Distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis” (Kotler: 2007:122.).

Dari sudut pandang ekonomi beraneka macam produk yang dihasilkan produsen diubah menjadi beraneka produk yang dikehendaki. Produsen menghasilkan sedikit ragam produk dalam jumlah besar, sementara konsumen inginkan banyak ragam produk dalam jumlah kecil. Pada saluran distribusi, perantara membeli banyak kuantitas dari banyak produsen dan memecahnya dalam kuantitas kecil yang lebih beragam sesuai keinginan konsumen.

Keputusan yang menyangkut saluran distribusi pemasaran merupakan salah satu keputusan paling penting yang dihadapi manajemen. Keputusan perusahaan mengenai saluran distribusi langsung berpengaruh terhadap keputusan pemasaran lain. Penetapan harga tergantung pada apakah

perusahaan menggunakan pedagang dalam jumlah massal atau toko khusus bermutu tinggi.

Keputusan saluran distribusi sering kali membutuhkan komitmen jangka panjang terhadap perusahaan lain. Misalnya, perusahaan seperti PT Unilever yang menjual kebutuhan pokok seperti sabun, perusahaan tersebut membutuhkan peran perantara atau distributor dalam menjual produknya kepada konsumen. Mereka menjual produk kepada distributor atau perantara kemudian produk tersebut akan sampai ke konsumen. Dalam hal ini peran distributor atau perantara sangatlah penting agar produsen dapat lebih mudah dalam menjual produk mereka kepada konsumen. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus memilih saluran distribusi yang tepat agar penjualan produk yang mereka lakukan dapat terlaksana dengan baik.

CV Karya Mitra Sukses yang beralamat di Jl. Koprul Umar Said No. 3349, RT 057, RW, 020 Kel. 20 Ilir D II, Ilir Timur I Palembang merupakan salah satu distributor yang telah dipercaya oleh produsen untuk menyalurkan produk dari produsen sampai ke tangan konsumen. Dalam mendistribusikan produk, CV Karya Mitra Sukses membeli banyak produk dari beberapa produsen untuk disalurkan kepada pengecer dan pada akhirnya sampai pada konsumen akhir. Barang yang disalurkan tersebut seperti, kosmetik, sabun, pembersih lantai dan berbagai produk lainnya yang dibutuhkan oleh konsumen. Pembelian yang dilakukan secara kredit dan jarang terjadi keterlambatan pembayaran dari pihak CV Karya Mitra Sukses sehingga produsen merasa nyaman dalam menjual atau menyalurkan produknya. Kemudian Penjualan yang dilakukan dalam jumlah yang besar, sehingga penyaluran produk tidak langsung kepada konsumen akhir namun kepada pengecer dalam hal ini toko-toko, minimarket, supermarket dan toserba. Produk yang disalurkan oleh CV Karya Mitra Sukses cukup lengkap dan merupakan barang yang dibutuhkan oleh konsumen .

Kemudian dalam pelaksanaannya terdapat beberapa prosedur yang dilakukan seperti halnya adanya perjanjian antara produsen dan CV Karya Mitra Sukses mengenai harga barang, mengenai pengangkutan barang, sistem

pembayaran dan lain sebagainya. Begitu juga halnya antara CV Karya Mitra Sukses dan pengecer terdapat prosedur yang harus dilakukan dalam melakukan pendistribusian produk seperti halnya sistem pembayaran yang dilakukan. Kemudian CV Karya Mitra Sukses juga memberikan fasilitas transportasi dalam mendistribusikan produk mereka, potongan-potongan pembayaran kepada pengecer, karena hal inilah banyak pengecer memilih CV Karya Mitra Sukses sebagai distributor mereka.

Namun dalam pelaksanaannya sering kali ditemui masalah-masalah dalam pendistribusian tersebut. Seperti halnya adanya keterlambatan penerimaan barang dari produsen, adanya barang yang rusak, dan salah dalam pengiriman barang dan barang yang dipesan kurang. Kemudian dari pengecer kadang terjadi keterlambatan pembayaran dari waktu yang telah ditentukan, tidak adanya stok barang ketika pengecer melakukan pemesanan, salah alamat dalam mengantar barang, pengecer telat dalam melakukan pembayaran.

CV Karya Mitra Sukses yang merupakan perusahaan distributor harus mengambil keputusan yang tepat mengenai pemilihan saluran distribusi dari produsen sampai dengan ke konsumen akhir. CV Karya Mitra Sukses berperan penting dalam kegiatan saluran distribusi hal ini dikarenakan membantu produsen dalam memasarkan produk mereka sehingga dapat sampai ke tangan konsumen.

Berdasarkan Uraian di atas peneliti mencoba meninjau pelaksanaan kegiatan saluran distribusi pada CV Karya Mitra Sukses. Oleh karena itu penulis mengambil judul **“Tinjauan Pelaksanaan Saluran Distribusi dari Produsen Sampai Ke Konsumen Pada CV Karya Mitra Sukses”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalahnya adalah Sebagai berikut:

1. Bagaimanakah prosedur kegiatan saluran distribusi pada CV Karya Mitra Sukses?

2. Apa saja hambatan yang dihadapi CV Karya Mitra Sukses dalam pelaksanaan saluran distribusi?
3. Bagaimana upaya perbaikan yang dilakukan terhadap masalah atau hambatan yang dihadapi?

### **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 dari konsumen sampai ke produsen pada CV Karya Mitra Sukses.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan**

Adapun tujuan penulisan dari laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan di perusahaan.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dalam penyaluran produk pada pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan di perusahaan.
3. Untuk mengetahui upaya-upaya perbaikan terhadap masalah atau hambatan yang dihadapi.

#### **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

Untuk mengetahui sejauhmana pelaksanaan kegiatan saluran distribusi dari produsen sampai ke konsumen.

3. Bagi akademisi

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

## **1.5 .Metodelogi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada CV Karya Mitra Sukses yang beralamat di Jl. Koprul Umar Said No. 3349, RT 057, RW, 020 Kel. 20 Ilir D II, Ilir Timur I Palembang mengenai pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan pada 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 di dapat secara langsung diambil dari sumber penelitian oleh peneliti perorangan maupun organisasi. Data yang didapat yaitu dari hasil wawancara dengan para karyawan pada CV Karya Mitra Sukses dan observasi yang dilakukan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat 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 Metode Pengumpulan Data**

Adapun metode pengumpulan yang digunakan dalam laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara terhadap karyawan pada CV Karya Mitra Sukses mengenai permasalahan yang akan dibahas.

2. Studi Kepustakaan

yaitu metode pengumpulan data dengan cara membaca pada buku-buku maupun internet mengenai teori-teori yang sesuai dengan pembahasan

#### **1.5.4 Analisis Data**

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (Syahirman 2009:102).