

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dunia usaha saat ini mengalami perkembangan pesat, baik usaha perdagangan, industri, jasa maupun media massa, oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, dengan sumber daya ekonomi yang dimiliki. Setiap perusahaan menghendaki adanya peningkatan penjualan dan pendapatan, maka perusahaan harus aktif dalam proses pemasaran yang baik sehingga tujuan perusahaan bisa tercapai. Pencapaian tujuan perusahaan dibidang pemasaran salah satu kegiatan yang sangat penting adalah saluran distribusi. Saluran distribusi akan berjalan baik atau berhasil jika menerapkan suatu strategi distribusi yang tepat, efektif dan efisien. Proses pemilihan jalur distribusi yang sesuai untuk sebuah produk sering kali merupakan sesuatu yang kompleks karena berbagai alasan. Para produsen harus memilih para perantara dengan seksama, dengan menilai penjualan dan tingkat laba mereka, beserta catatan unjuk kerja, produk-produk lain yang disediakan, para pelanggannya, ketersediaan, dan hal-hal lainnya.

Menurut Kismono dalam Ardiyanta (2013: 2) saluran distribusi merupakan jalur atau keseluruhan perantara pemasaran yang dilalui barang dan jasa dari produsen ke pemakai industri dan konsumen, termasuk didalam adalah transportasi dan pergudangan. Sikap seorang produsen dalam suatu perusahaan terhadap hasil produksinya tidak hanya terbatas dalam melepaskan barang dari gudangnya, melainkan harus memperhatikan sejak dari gudang hingga ke

konsumen akhir. Perusahaan harus pandai-pandai melihat peluang yang ada untuk mendistribusikan produknya.

Tujuan kegiatan saluran distribusi yang dijalankan suatu perusahaan tidak lain adalah untuk memberikan kemudahan bagi konsumen sehingga dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya. Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen kepada konsumen. Berbagai perantara pemasaran digunakan dalam mentransfer produk dari tangan produsen ke konsumen akhir atau pengguna industri. Saluran distribusi ini meminimalkan kesenjangan antara titik produksi dan titik konsumsi, dan dengan demikian menciptakan utilitas tempat, waktu dan kepemilikan.

Saluran distribusi terdiri dari beberapa bagian yang saling terkait dan mempengaruhi, beberapa bagian tersebut antara lain adalah supplier, produsen, distributor dan retailer serta konsumen. Supplier seseorang/perusahaan yang secara berkelanjutan menjual barang kepada konsumen. Produsen merupakan sebuah lembaga atau perorangan yang memproduksi atau membuat barang jadi yang siap dikirim atau didistribusikan kepada konsumen. Distributor adalah seseorang atau perusahaan yang membeli produk dari perusahaan yang memproduksinya langsung dan menawarkan atau menjual kembali kepada toko atau retail. Distributor bisa saja mengambil produk dari beberapa produsen untuk ditawarkan ke toko-toko. Retailer berarti toko yang bertujuan menjualkan langsung kepada konsumen akhir yang barangnya tidak untuk dijualkan lagi oleh

konsumennya. Pelanggan atau konsumen adalah yang menggunakan barang yang dibuat produsen.

PT. Awet Sarana Sukses adalah salah satu perusahaan distributor produk perusahaan Wings Surya, adapun produk-produk yang didistribusikan yakni Non Food seperti Boom, Daia, So Klin, Pewangi So Klin, Softener So Klin, Liquid Detergent, Cream Detergent, So Klin Fresly, So Klin Rapika, So Klin Lantai, emeron Han and Body Lotion, Kodomo Zinc Shampo dan sebagainya. Adapun untuk produk Food seperti Ale-Ale, Enerjos Floridina, Milk Jus, Jas Jus, Kecap Sedap, Mie Sedap, Segar Dingin, The Javana, The Rio, Top Coffe, Potabee, dan lain sebagainya.

PT. Awet Sarana Sukses berada di Provinsi Gorontalo tepatnya di Jl. Prof. Dr.Aloe Saboe, No. 85 A di depan RSUD. Aloe. Saboe Kel. Kota Utara Kota Gorontalo dengan proses penyaluran dibagi di beberapa wilayah seperti untuk kendaraan Mobil double ban dan Fuso dengan target penyaluran yaitu di wilayah Paguyaman, Kwandang, Atinggola, Sumalata, Tolinggula. Sedangkan untuk kendaraan Mobil Engkel dikhususkan di wilayah Kota Gorontalo dengan penyalurannya ke toko-toko besar, kemudian untuk motor sendiri target penyalurannya hanya di kios-kios kecil dengan wilayah yang bisa dijangkau *driver*. Disamping itu proses penyaluran distribusi menggunakan sistem *want the service dan to the service* artinya ketika konsumen order barang hari ini besoknya langsung diantar, hal ini dilakukan karena banyaknya distribusi yang lain maka perusahaan harus bertindak cepat dalam penyaluran produk sehingga hal ini akan berdampak pada penjualan.

Saluran distribusi yang baik apabila penyebaran produk serta jangkauan ke daerah pemasaran semakin luas. Semakin baiknya strategi distribusi yang digunakan oleh produsen terhadap konsumen, maka akan semakin banyak konsumen yang direbut. Hal itu akan meningkatkan volume penjualan suatu perusahaan.

**Tabel. 1.1 Omzet Penjualan Wilayah Kota Gorontalo Tahun 2021**

Toko/Mitra	Omzet Penjualan			
	Jan-maret	April-Juni	Juli-sept	Okt-Des
Pt. Cipta Sarana CSK	2.387.534	3.540.372	3.275.442	2.649.971
Nur	1.736.279	4.419.267	3.631.141	2.525.189
Kopsis Cendrawasih	4.233.240	3.455.460	2.832.875	3.473.778
Alawiyah	3.105.259	3.150.959	4.011.335	4.972.360
Vira Laundry	2.881.104	2.816.880	3.317.280	3.037.680
Djoni Sekawan	5.956.629	3.857.320	3.121.175	3.869.610
Nur Eko	5.203.017	1.969.355	3.181.999	2.424.010
Simpang Tiga	5.236.832	3.983.040	3.060.030	3.586.840
Fatria	2.503.396	3.494.695	2.933.640	1.848.510
Nitha	2.467.210	2.286.231	2.200.964	3.269.485

Sumber : Data akuntansi dan keuangan PT. Awet Sarana Sukses

Berdasarkan tabel di atas, bahwa omzet penjualan mengalami fluktuasi atau naik turunnya penjualan pada periode tahun 2018 dikarenakan keterlambatan dalam proses pengiriman barang ke konsumen, kesalahan penginputan data berupa nama dan kode barang yang dilakukan oleh perusahaan yang menyebabkan konsumen mengembalikan barang yang sudah diantarkan, dan juga sering terjadinya *Turnover* karyawan sehingga menyebabkan ketidaktahuan tempat pengiriman barang oleh karyawan baru di PT. Awet Sarana Sukses.

Dari permasalahan di atas, hal ini disebabkan belum maksimalnya proses atau sistem distribusi yang dilakukan oleh PT. Awet sarana sukses, khususnya karyawan yang terlibat langsung dalam proses penjualan. Dengan demikian

peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “**Analisis Saluran Distribusi di PT. Awet Sarana Sukses Gorontalo**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi masalah yaitu :

- a. Keterlambatan dalam proses pengiriman barang ke konsumen sehingga distribusi dapat dikatakan kurang maksimal.
- b. kesalahan penginputan data berupa nama dan kode barang yang dilakukan oleh perusahaan
- c. Sering terjadinya *Turnover* karyawan atau keluar masuknya karyawan.

## **1.3 Rumusan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yakni:

- a. Bagaimana efektivitas saluran distribusi di PT. Awet Sarana Sukses Kota Gorontalo?
- b. Bagaimana urgensi faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi di PT. Awet Sarana Sukses Kota Gorontalo?

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui dan mendeskripsikan efektivitas saluran distribusi di PT. Awet Sarana Sukses Kota Gorontalo

2. mengetahui dan mendeskripsikan urgensi faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi di PT. Awet Sarana Sukses Kota Gorontalo

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
  - a. Dapat memberikan gambaran dan informasi yang berguna bagi perusahaan dalam saluran distribusi.
  - b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi mengenai saluran distribusi yang diberikan perusahaan.
2. Bagi Pihak Universitas Negeri Gorontalo.
  - a. Penelitian ini merupakan sumbangan pemikiran dan dapat melengkapi keputusannya bagi UNG serta memberikan referensi bagi seluruh mahasiswa kalangan akademisi yang ingin mempelajari masalah yang berhubungan dengan saluran distribusi.
  - b. Penelitian ini dimaksudkan untuk membuktikan bahwa saluran distribusi.
3. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan kemampuan dalam menulis dan merupakan salah satu bukti bahwa peneliti telah menerapkan ilmu-ilmu berupa teori yang didapatkan selama penulis menempuh kuliah sekaligus sebagai ajang menggali hal-hal yang berkaitan dengan saluran distribusi.