

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

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. Dalam kegiatan manufaktur, distribusi memegang peranan penting dalam menjamin produk yang dipasarkan supaya produk tersebut tersedia secara merata di setiap wilayah. Dapat dibayangkan apabila suatu produk yang dihasilkan tidak terdistribusi secara merata yang akan membuat masyarakat mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk tersebut.

Perusahaan pada umumnya selalu berusaha untuk memasarkan serta mempromosikan produk serta jasa yang mereka tawarkan kepada konsumen dengan berbagai macam cara yang sangat bervariasi dengan segala kekurangan serta kelebihan yang dimilikinya, namun dengan terjadinya persaingan global atau perdagangan bebas maka tingkat persaingan antar para pengusaha akan semakin meningkat. Salah satu faktor yang menyebabkan meningkatnya persaingan usaha adalah terjadinya globalisasi

Perusahaan atau organisasi bisnis, mempunyai tujuan utama untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dengan pengeluaran yang seminimal

mungkin namun dengan hasil output yang tetap optimal dan efisien. Perubahan situasi yang bergerak secara dinamis membuat perusahaan harus mampu menghadapinya dengan strategi yang baik dan matang, oleh karena itu perencanaan dalam sebuah perusahaan sangat penting untuk dilakukan. Perencanaan dengan strategi yang matang dapat meminimalisir terjadinya pemborosan pada sumber daya yang dimiliki perusahaan, khususnya dalam hal penggunaan sumber daya modal dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2008:40), saluran distribusi atau saluran pemasaran merupakan sekelompok organisasi saling tergantung yang membantu membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Menurut Tjiptono (2014:295) Saluran distribusi yaitu serangkaian kegiatan organisasi atau produsen yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan dan saling bergantung satu sama lain untuk menyampaikan produknya dari produsen hingga ke pembeli akhir atau konsumen.

Alex S. Nitisemito yang dikutip oleh Wetriningsih (2018: 33) mengemukakan bahwa saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen ke konsumen.

Sebaik apapun produknya dan segenar apapun promosinya, tanpa saluran distribusi yang baik tidak mungkin produk tersebut dapat sampai pada konsumen akhir dengan tepat. Saat ini rantai dan saluran distribusi tidak hanya bertujuan untuk mengurangi biaya tetapi lebih dari itu adalah untuk memenuhi kebutuhan

pelanggan. Saluran distribusi terdiri dari beberapa bagian yang saling terkait dan mempengaruhi, beberapa bagian tersebut antara lain adalah supplier, produsen, distributor dan retailer serta konsumen.

Menurut Tri Kunawangsih Pracoyo dan Antyo Pracoyo dalam buku *Aspek Dasar Ekonomi Mikro* (2006), disebutkan jika produsen merupakan individu atau badan usaha yang melakukan kegiatan produksi barang atau jasa. Produsen bisa berasal dari kalangan perseorangan, perusahaan, badan usaha ataupun organisasi ekonomi sejenisnya.

Distributor adalah pihak yang menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen dengan melakukan pembelian, penyimpanan dan pemasaran kepada konsumen. Segala yang berkaitan dengan barang milik distributor menjadi tanggung jawabnya secara penuh. Distributor juga berhak dan bebas untuk memasarkan beberapa barang lain tanpa seizin produsen. Mengingat bahwa segala resiko ditanggung oleh distributor itu sendiri.

PT Pridhana Eka adalah perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran bahan kimia laboratorium Analisa, alat laboratorium analisa, peralatan laboratorium analisa, bahan/peralatan gelas dan plastik. Pridhana berdiri sejak tahun 1979. Demikian pula hanya dengan PT Pridhana Eka sebagai perusahaan yang bergerak di bidang kimia. Juga kami memasarkan produk seperti (Shimadzu, Iwaki, Duran, celsistrip, whatman, dan peraralatan lainnya).

Adapun permasalahan yang dihadapi oleh PT Pridhana Eka saat ini dalam pemesanan barang seringkali terjadinya keterlambatan barang maka pihak

konsumen selalu complain terhadap hal tersebut adapun indikator dari permasalahan diatas menurut Mikael Hang Suryanto (2020:14) yaitu:

1. Koordinasi Saluran
2. Pengangkutan
3. Pelayanan Purnajual

Dengan demikian peneliti tertarik merumuskan masalah distribusi dengan judul Analisa Saluran Distribusi Produk Wako pada PT Pridhana Eka Kota Bandung

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah tentang saluran distribusi, dalam hal ini adalah saluran distribusi produk Wako Japan di PT.Pridhana Eka Kota Bandung.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang peneliti diuraikan di atas maka rumusan masalah yang ada adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran umum PT Pridhana Eka ?
2. Bagaimana analisa saluran distribusi produk wako di PT Pridhana Eka ?
3. Apa hambatan dalam penerapan saluran distribusi pada produk wako dan upaya yang mengatasi untuk hambatan saluran distribusi?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dan kegunaan dari penulisan ini adalah:

1. Untuk mengetahui gambaran umum PT Pridhana Eka
2. Untuk mengetahui analisa penerapan saluran distribusi yang dilakukan PT Pridhana Eka
3. Untuk mengetahui hambatan dalam penerapan saluran distribusi pada produk Wako dan upaya yang mengatasi hambatan saluran distribusi

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini umumnya diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan umum dan khususnya untuk bidang Ilmu Administrasi Bisnis, serta dapat dijadikan bahan referensi untuk data pembandingan pada pihak yang membutuhkannya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Tempat Penelitian

Dengan adanya tulisan ini sebagai bahan pertimbangan perusahaan dapat lebih memikirkan mengenai proses pendistribusian yang tepat untuk produknya agar tak kehilangan pelanggan.

- b. Bagi Penulis

Sebagai media penulis untuk berbagi wawasan mengenai manajemen pemasaran pada umumnya dan proses distribusi barang pada khususnya.

- c. Bagi Pembaca

Menambah wawasan pengetahuan pembaca mengenai manajemen pemasaran khususnya di bidang proses distribusi barang.

1.5 Lokasi dan Lamanya Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat atau objek yang dilakukan peneliti.

Lokasi menjadi tempat penelitian dalam pembuatan karya tulis ini adalah pada PT Pridhana Eka di Jl. Cibadak No.215, Kec.Astana Anyar, Kota Bandung, Jawa Barat 40241.

1.5.2 Lamanya Penelitian

Tabel 1
Jadwal Penelitian dan Penyusunan Skripsi

NO	KETERANGAN	TAHUN 2023																							
		JANUARI				FEBRUARI				MARET				APRIL				MEI				JUNI			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAP PERSIAPAN																									
1	Penjajakan	■	■																						
2	Studi Kepustakaan		■	■	■																				
3	Pengajuan Judul			■	■																				
4	Penyusunan Usulan Penelitian					■	■	■	■	■	■	■													
5	Seminar Usulan Penelitian											■	■												
TAHAP PENELITIAN																									
1	Pengumpulan Data													■	■										
	a. Dokumentasi														■	■	■								
	b. Wawancara														■	■	■								
	c. Observasi														■	■	■								
2	Pengolahan Data																								
3	Analisis Data																								
TAHAP PENYUSUNAN																									
1	Pembuatan Laporan																				■	■			
2	Perbaikan Laporan																					■	■		
3	Sidang Skripsi																								
<i>Sumber: Data diolah peneliti tahun 2023</i>																									