

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Keegan (2003:136) Distribusi merupakan seluruh aktivitas yang menjalin proses manufaktur terhadap pelanggan, saluran pelanggan ini dipersiapkan untuk mendudukkan barang itu jatuh ke tangan orang-orang yang membutuhkan, sementara itu perkumpulan produk industri menyalurkan produk ke manufaktur atau sebuah aktivitas yang memerlukan barang itu untuk pergerakan produksi atau dalam operasi sehari-hari.

Saat ini dengan berkembangnya dunia bisnis yang serba maju, mendorong masyarakat untuk hidup lebih praktis dan serba instan dengan salah satunya adalah perubahan pada kebutuhan air minum. Masyarakat sekarang cenderung lebih tertarik untuk membeli air mineral dalam kemasan yang tersedia dimana saja karena tidak harus membawa botol air minum dari rumah. Hal ini yang menjadikan para produsen air minum dalam kemasan melakukan segala upaya untuk memenangkan hati konsumen agar produknya selalu dipilih oleh masyarakat.

Bertambahnya kebutuhan permintaan pasar terhadap produk air mineral dalam kemasan membuktikan bagaimana persaingan antar produsen untuk merebut hati konsumen menjadi penguasa pasar. Selain persaingan yang terjadi antar produsen, persaingan juga terjadi pada distributor yang menjadi distribusi khusus pada produk AQUA. Untuk dapat mencapai hal tersebut, para produsen dan agen distribusi perlu melakukan manajemen distribusi. Menurut Suryanto (2016:5) Manajemen Distribusi

merupakan pengembangan strategi saluran distribusi dari perencanaan (*planning*), mengorganisasi (*organization*), mengoperasikan (*operation*), dan pengawasan (*controlling*) guna untuk mencapai satu tujuan dari perusahaan. Distribusi juga perantara pergantian produk dari produsen melalui perantara hingga langsung ke konsumen atau pemakai terakhir.

PT Tina Dimans Raya menjadi salah satu distributor pusat untuk produk AQUA yang berada di kota Padang dan bekerjasama dengan berbagai toko grosir atau agen di kota tersebut. Selama ini masyarakat hanya menemukan produk AQUA terletak di beberapa toko tanpa apat mengetahui bagaimana asal dan proses mendapatkannya produk tersebut. Maka dari itu, penelitian ini dilaksanakan bertujuan mengetahui sistem pendistribusian produk AQUA yang terjadi di kota Padang.

Kegiatan menyalurkan barang dari pusat kepada pengecer agar para pengecer hanya terpaku kepada satu produsen saja disebut distribusi. Transaksi yang biasa dilakukan ialah seperti ketika agen yang mengambil barang terlebih dahulu atau perusahaan mendistribusi sendiri kepada toko tersebut. Pada kegiatan ini, terlebih dahulu adanya melalui keputusan masing-masing. Hal ini yang mempermudah produsen untuk mendistribusikan produknya dan menjadi salah satu komponen paling utama dalam pencapaian tujuan penjualan.

Hal ini juga dapat membuktikan jika suatu produk yang memiliki *brand image* baik dibenak masyarakat, produsen tak harus sepenuhnya memusatkan sebuah strategi promosi seperti AQUA. Kendatipun begitu, produsen tanpa melakukan penyaluran distribusi yang baik tidak menjamin produk tersebut akan sampai dengan baik pula kepada konsumen. Pada saat ini, penyaluran distribusi mengutamakan dalam

memenuhi kebutuhan pelanggan dan tidak hanya memperhatikan biaya. Oleh karena itu, produk AQUA tetap harus menjaga nama produknya agar masyarakat selalu percaya. Aktivitas ini sangat penting karena menyangkut dengan kepuasan pelanggan yang akan menilai suatu produk tersebut bermanfaat atau tidak bermanfaat. Saluran distribusi juga harus diperhatikan oleh perusahaan setiap saat, perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk meminimalisir yang menjadi kendala dalam pendistribusian. Distribusi yang lancar dan tepat waktu memungkinkan konsumen untuk membuat keputusan pembelian segera.

Distribusi juga diartikan sebagai sekelompok pihak yang saling bergantung yang terlibat dalam operasi penyaluran produk atau jasa, sehingga akan selalu siap untuk dipakai atau dikonsumsi oleh pelanggan atau pengguna produk. Ini memberikan bukti empiris bahwa secara simultan promosi, distribusi, dan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Dengan meningkatnya jumlah konsumen maka berpengaruh juga terhadap peningkatan penjualan. Tetapi juga dapat membuat sistem yang kompleks yang terkadang membuat proses manajemen distribusi menjadi sulit. Saluran distribusi yang lebih Panjang memungkinkan mendapatkan keuntungan yang lebih sedikit karena setiap perantaranya membebankan biaya cukup banyak kepada pihak yang dituju.

Umumnya, jika ada lebih banyak perantara yang terlibat dalam distribusi, harga suatu barang dapat meningkat. Sebaliknya saluran langsung atau tidak langsung dapat berarti biaya yang lebih rendah bagi konsumen karena mereka membeli barang langsung kepada konsumen.

Distributor adalah pedagang grosir yang memikul tanggung jawab tinggi. Selain memporsir orderan pengecer, mereka juga andal menawarkan barang atas nama produsen. Dari mengelola orderan dan pengembalian sampai bertingkah sebagai perwakilan penjualan, mereka lebih dari sekedar perantara antara pengecer dan produsen. Mereka juga menggunakan analisi pesaing dan terus menggali peluang baru untuk mencapai kinerja penjualan puncak.

Distributor berfokus terhadap kawasan dan pasar tertentu yang memungkinkan mereka untuk membina jaringan yang baik dengan produsen. Tidak seperti pedagang grosir, mereka kemungkinan besar mempunyai afiliasi yang lebih tangguh dengan perusahaan tertentu. Distributor juga mempunyai tanggung jawab langsung untuk meyakinkan barang terbang dari rak ritel.

Keduanya, baik dipihak perusahaan atau mitra distribusi harus sama-sama memiliki tanggung jawab untuk layanannya jika ingin mencapai penjualan yang maksimal. Didik mitra distribusi untuk memastika siapa target konsumen mana yang akan mengkonsumsi produk AQUA lebih banyak. Dan juga untuk memanjakan pelanggan sesekali lakukan potongan harga atau undian berupa sesuatu untuk memenangkan hati pelanggan.

Selain mendapatkan benefit, ada beberapa alasan mengapa perusahaan ingin melakukan strategi manajemen distribusi. Pertama, manajemen distribusi akan menajdikan segala hal yang berkaitan dengan tersebarnya produk hingga sampai ke tangan konsumen secara teratur. Andai tidak ada sistim manajemen yang baik, pengecer akan melakukan penyimpanan persediaan di tempat pengecer sendiri. Hal ini merupakan ide yang jelek, terutama jika penjual atau pengecer tidak mempunyai

tempat penyimpanan yang layak. Ruang penyimpanan yang baik juga menjadi nilai baik terhadap penjagaan kualitas produk. Sistem manajemen distribusi juga memudahkan konsumen, yang dimana memungkinkan konsumen untuk mendatangi satu lokasi untuk beberapa barang yang tak sama. Jika produsen enggan melakukan strategi distribusi, maka pengguna produk harus mendatangi sejumlah tempat hanya untuk memperoleh apa yang dibutuhkan. Menerapkan sistem manajemen distribusi yang akurat juga mengecilkan potensi kerusakan dalam pengiriman, bersamaan dengan jangka pengiriman barang. Menerapkan sistem manajemen distribusi yang baik juga mengecilkan potensi kerusakan dalam pengiriman, bersamaan dengan jangka pengiriman barang

Berdasarkan uraian diatas, maka topik yang diambil penulis adalah dengan judul “Penerapan Aktivitas Distribusi Terhadap Produk AQUA PT Tina Dimans Raya Kota Padang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil uraian diatas, maka peneliti mengambil topik kajian ini yaitu bagaimana Penerapan Aktivitas Distribusi Terhadap Produk AQUA PT Tina Dimans Raya Kota Padang ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan hasil rumusan masalah tersebut, maka peneliti menyimpulkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Penerapan Aktivitas Distribusi Terhadap Produk AQUA PT Tina Dimans Raya Kota Padang ? Dengan meneliti, peneliti dapat mengerti tujuan dari penelitian ini agar menambah pengetahuan tentang bagaimana jalannya distribusi terhadap suatu perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil uraian diatas, maka peneliti menyimpulkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk dapat masukan tentang pengetahuan bagaimana jalannya suatu perusahaan dalam melakukan pendistribusian produk.
2. Dan juga untuk referensi melihat bagaimana penyampaian jaringan distribusi produk AQUA.
3. Sekalian mengetahui dari mana sumbernya produk di ambil dan kemana pendistribusiannya.

1.5 Metode Penelitian

Berdasarkan hasil uraian tersebut, maka peneliti dapat menyimpulkan metode yang diterapkan adalah metode observasi. Yang mana peneliti langsung mengamati terhadap keadaan atau kejadian yang terjadi di lapangan dan mencatat data melalui dokumen yang sudah tercatat di perusahaan tersebut.

1.6 Ruang Lingkup Pembahasan

Ruang lingkup yang akan disimpulkan dalam penelitian ini adalah peranan aktivitas distribusi dalam produk AQUA dan menjelaskan bagaimana pandangan dari peneliti terkait pendistribusian produk AQUA di Kota Padang.

1.7 Tempat dan Waktu Magang

Kegiatan magang yang akan penulis lakukan adalah di PT Tina Dimans Raya yang bertempat di Jl. Veteran No. 66, Kota Padang, Sumatera Barat. Dan waktu yang diperlukan dalam proses magang ini adalah 40 hari.

1.8 Sistematika Penulisan

Adapun Sistematika Penulisan Laporan Penelitian ini diuraikan secara rinci menjadi beberapa bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan bagaimana latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, ruang lingkup pembahasan dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang menjadi acuan penelitian ini.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi tentang sejarah perusahaan, visi dan misi, serta struktur sebuah aktivitas perusahaan yang akan diteliti penulis.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang penjelasan hasil laporan dari kegiatan yang dilaksanakan selama magang yaitu dengan memperhatikan aktivitas distribusi pada produk AQUA PT Tina Dimans Raya Kota Padang.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dan ringkasan dari bab-bab sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

