

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN KAYU MERANTI PADA UD. RRB BANJARBARU

Hj. Farida Yulianti¹, Hj. Lamsah²,
Mahasiswa Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari
E-mail : Rizkyalfiansyah62@gmail.com +081340904921

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui saluran distribusi yang dijalankan oleh UD RRB Banjarbaru selama ini. Untuk mengetahui saluran distribusi yang seharusnya dilaksanakan oleh UD RRB Banjarbaru.

Jenis Penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif karena ingin memberikan gambaran Analisis Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Kayu Meranti Pada UD. RRB Banjarbaru.

Hasil dari penelitian adalah dalam penyaluran produknya kepada konsumen perusahaan menentukan metode dan saluran yang akan digunakan untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar atau ke konsumen. Perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan karena saluran distribusi mempengaruhi semua keputusan pemasaran lainnya. Pelaksanaan kebijaksanaan dalam saluran distribusi dan variabel pemasaran yang lainnya mempunyai pengaruh secara langsung terhadap volume penjualan perusahaan.

Kesimpulan dari skripsi ini adalah masalah saluran distribusi merupakan salah satu bagian dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang pengadaan barang, karena bila terjadi kesalahan dalam memilih saluran distribusi maka hal ini akan dapat menghambat arus barang yang telah diproduksi oleh produsen ke konsumen, pada UD RRB Banjarbaru adalah penumpukan persediaan barang, yang diakibatkan perputaran terhadap penjualan barang atau output kurang terjamin kelancarannya sehingga persediaan barang yang berada di gudang akan menumpuk. dan keterlambatan perputaran dana, selain dari keterlambatan perputaran barang jadi yang berada di gudang, yaitu keterlambatan dalam perputaran dan untuk modal guna melakukan aktivitas produksi yang selanjutnya.

Saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah UD RRB Banjarbaru hendaknya lebih mempertimbangkan saluran distribusi tidak langsung agar produk yang dijual dan dapat menyebar secara luas disemua lini pasar.

Kata Kunci : Saluran Distribusi, Penjualan Kayu Meranti

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the distribution channel that is run by UD RRB Banjarbaru all this time. To find out the distribution channel that should be carried out by UD RRB Banjarbaru.

This type of research is a qualitative descriptive method because it wants to give an overview of Distribution Channel Analysis in Increasing the Amount of Meranti Timber Sales at UD. RRB Banjarbaru.

The results of the research are in distributing the products to the consumers of the company to determine the methods and channels that will be used to distribute the goods to the market or to consumers. Companies must be careful in determining the distribution channels that will be used because the distribution channels affect all other marketing decisions. The implementation of wisdom in distribution channels and other marketing variables has a direct influence on the company's sales volume.

The conclusion of this thesis is the problem of distribution channels is one part of the company engaged in the procurement of goods, because if there is an error in choosing a distribution channel then this will be able to inhibit the flow of goods that have been produced by producers to consumers, in UD RRB Banjarbaru is stockpiling of goods, which is caused by the rotation of the sale of goods or output is not guaranteed smooth so that the inventory of goods in the warehouse will accumulate. and the delay in the turnover of funds, apart from the delay in the turnover of finished goods in the warehouse, namely the delay in turnover and for capital to carry out further production activities.

The suggestion that can be given by the author is UD RRB Banjarbaru should consider more indirect distribution channels so that products are sold and can spread widely in all market lines.

Keywords: Distribution Channels, Meranti Timber Sales

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia perdagangan yang semakin berkembang membawa dampak tersendiri terhadap strategi dan metode penjualan produk sebagai alat pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan merupakan suatu pernyataan kemana perusahaan akan dibawa, sedangkan strategi merupakan cara secara umum yang akan ditempuh untuk mencapai arah tujuan tersebut. Pada dasarnya tujuan setiap perusahaan adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dengan kata lain perusahaan berusaha mencapai tingkat volume penjualan yang menguntungkan karena hal tersebut dapat untuk mengukur posisi perusahaan dengan laba yang diperhitungkan akan diperoleh.

Dalam penyaluran produknya kepada konsumen perusahaan menentukan metode dan saluran yang akan digunakan untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar atau ke konsumen. Perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan karena saluran distribusi mempengaruhi

semua keputusan pemasaran lainnya. Pelaksanaan kebijaksanaan dalam saluran distribusi dan variabel pemasaran yang lainnya mempunyai pengaruh secara langsung terhadap volume penjualan perusahaan. Adapun variabel pemasaran yang lain adalah produk, harga, dan usaha-usaha promosi. UD RRB adalah perusahaan yang bergerak dalam industri bahan bangunan. Kebijakan dari perusahaan dalam bidang distribusi adalah langsung kepada konsumen sesuai dengan pesanan atau lewat distributor atau agen ke wilayah-wilayah tertentu. Keberhasilan perusahaan memenangkan persaingan juga ditentukan oleh ketepatan perusahaan dalam pemilihan saluran distribusi dalam perusahaannya.

Saluran distribusi yang digunakan pada UD RRB yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Pemilihan saluran distribusi yang tepat akan berpengaruh pada besarnya volume penjualan total dan laba perusahaan. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengambil judul untuk penelitian yaitu “ANALISIS

SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN KAYU MERANTI PADA UD RRB BANJARBARU

Metode Penelitian

Jenis Penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif karena ingin memberikan gambaran pada UD RRB Banjarbaru yang bertujuan untuk mengetahui saluran distribusi yang dijalankan oleh UD RRB Banjarbaru selama ini

Hasil dan Pembahasan

Saluran distribusi bagi perusahaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menyalurkan hasil produknya kepada konsumen agar mudah didapat walau di daerah yang jauh sekalipun. Disinilah peranan dari saluran distribusi di mana kebijaksanaan tersebut akan membantu perusahaan dalam aktivitas pemasaran terhadap produk yang akan ditawarkan kepada konsumen. Adapun hasil penelitian yang diperoleh penulis pada UD RRB Banjarbaru adalah ketidaktepatan pemilihan saluran distribusi suatu perusahaan mengakibatkan omzet penjualan menurun.

Untuk menjaga kelancaran penyaluran barang dari produsen kepada konsumen (pasar) perlu adanya koordinasi dan pelayanan yang baik dari saluran distribusi. Antara produsen dengan konsumen harus ada ruang gerak pedagang perantara baik besar maupun yang kecil dengan berbagai kriteria dan jenis yang membantu aktivitas distribusi ini sampai di pasar. Pemilihan saluran distribusi sangatlah penting karena lembaga penyalur akan menjadi mitra dagang dan mitra operasi perusahaan yang akan membantu kelancaran proses pemasaran.

Oleh karena itu saluran distribusi yang akan digunakan harus disesuaikan dengan karakteristik perusahaan baik jenis produk, kualitas, harga dan sifat penyebarannya. Kegagalan dalam saluran distribusi berarti kegagalan dalam pemasaran dan hal ini berdampak pada tingkat penjualan produk yang dihasilkan.

1. Saluran Distribusi

UD RRB Banjarbaru lebih terfokus kepada distribusi secara langsung yaitu dari

produsen langsung ke konsumen, walaupun distribusi semi langsung juga ada yaitu ke produsen ke pengecer dari pengecer ke konsumen.

UD RRB Banjarbaru menggunakan saluran distribusi semi langsung agar perusahaan tidak kesulitan menangani masalah penyaluran barang dari produsen ke konsumen sebab sudah ditangani oleh pedagang perantara (pengecer). Dengan menggunakan penyaluran barang yang tepat maka akan mempermudah penjualan barang sehingga peningkatan penjualan akan berpengaruh pada peningkatan penghasilan bagi perusahaan.

a. Distribusi Semi langsung

Saluran distribusi ini disebut juga saluran tiga tingkat, UD RRB Banjarbaru juga memasarkan barangnya melalui perantara yaitu pengecer, dari pengecer inilah konsumen melakukan transaksi pembelian. Dari data yang ditemukan, UD RRB Banjarbaru lebih terfokus kepada distribusi secara langsung yaitu dari produsen ke konsumen,

walaupun distribusi semi langsung juga ada yaitu dari produsen ke pengecer. Menurut penulis UD RRB Banjarbaru dapat mengembangkan saluran distribusi seperti saluran jangka panjang dan pedagang besar selain pengecer.

3. Kebijakan Saluran Distribusi

Sebagaimana diketahui bahwa saluran distribusi fisik yang paling efektif digunakan dan sekaligus sebagai sarana promosi adalah melalui penyaluran tidak langsung dimana barang yang dihasilkan oleh produsen sebelum sampai ketangan konsumen terlebih dahulu melalui pedagang perantara sebagai penyalur, baik dalam ukuran yang besar, ukuran sedang maupun ukuran yang kecil.

Kebijakan Promosi

Untuk menunjang suksesnya kegiatan distribusi barang kepada konsumen untuk memperoleh barang yang dikehendaki. Selama ini UD RRB Banjarbaru hanya melakukan promosi tidak khusus yaitu lewat mulut ke mulut dan maksudnya dari konsumen yang satu ke konsumen yang lain. Walaupun demikian produk ini cukup dikenal untuk wilayah

Banjarmasin. UD RRB Banjarbaru sebaiknya mengaktifkan kembali kegiatan promosi agar dapat meningkatkan penjualan. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan

Penutup

Kesimpulan

1) Masalah saluran distribusi merupakan salah satu bagian dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang pengadaan barang, karena bila terjadi kesalahan dalam memilih saluran distribusi maka hal ini akan dapat menghambat arus barang yang telah diproduksi oleh produsen ke konsumen, pada UD RRB Banjarbaru adalah penumpukan persediaan barang, yang diakibatkan perputaran terhadap penjualan barang atau output kurang terjamin kelancarannya sehingga persediaan barang yang berada di gudang akan menumpuk. dan keterlambatan perputaran dana, selain dari keterlambatan perputaran barang jadi yang berada di gudang, yaitu keterlambatan dalam perputaran dan untuk modal

guna melakukan aktivitas produksi yang selanjutnya.

2) Saluran distribusi barang yang seharusnya diberikan agar distribusi dapat berjalan lancar pada UD RRB Banjarbaru adalah dengan sistem perantara dagang dan perantara agen

Saran

1. UD RRB Banjarbaru hendaknya lebih mempertimbangkan saluran distribusi tidak langsung agar produk yang dijual dan dapat menyebar secara luas disemua lini pasar.

2. Perusahaan hendaknya memanfaatkan potensi yang dimiliki oleh perusahaan dalam keunggulan produk maupun kemampuan finansial dan kemampuan lainnya, untuk dapat merealisasikan pemilihan dan penerapan saluran distribusi yang menunjang pada peningkatan volume penjualan perusahaan. Dalam rangka meningkatkan volume penjualan, perusahaan ini harus mampu membagi aktivitas perdagangan dengan menggunakan saluran yang baik dan tepat.

REFERENSI

- Azzaino, 2011, Pengantar Tataniaga Pertanian. Departemen Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Bush dan Houston, 2015, *Marketing Mix Analysis in the Company ORLET služby s.r.o.* Zlin, Thomas Bata University.
- Djoko, 2006, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi Mixed Methods*, Alfabeta, Bandung.
- Fakultas Kehutanan IPB, 2013, Studi Penyusunan Program Pengembangan Industri Hasil Hutan di Wilayah Pembangunan Utama Buku A. Kerjasama dengan Departemen Pertanian, Direktorat Jenderal Kehutanan
- Kotler dan Keller, 2010, *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi Milenium, Prehallindo, Jakarta.
- Kotler, P. 2005, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* terjemahan Jaka Wasana. Salemba Empat, Jakarta
- Limbong dan Sitorus, 2015, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Moekijat, 2000, *Manajemen Personalia*. Yogyakarta : Liberty.
- Opařilová, R. 2009. *Marketing Mix Analysis in the Company ORLET služby s.r.o.* Zlin, Thomas Bata University.
- Rangkuti, 2012, *Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta : CV Haji Masagung.
- Sunarto, 2013, *Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta : CV Haji Masagung.
- Suranto, 2005, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Soekartawi 2002, *Manajemen Personalia*. Kudus : Ghalia Indonesia.
- Setiadi, 2012, Studi Tataniaga Kayu Hutan Rakyat (Studi Kasus di Desa Sukawening Kecamatan Cipaka Sub DAS Cimuntur dan Desa Sidamulih Kecamatan Parimacan Sub DAS Ciseel, DAS Citanduy, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat). Skripsi. Fakultas Kehutanan. IPB. Bogor. Tidak Diterbitkan
- Swastha dan Irawan, 2007, *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.

- Stewarth, 2012, *Manajemen Personalia*. Yogyakarta : BPFPE.
- Swasta, Bassu, 2011, *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Tjiptono, 2007, *Manajemen Personalia*. Yogyakarta : Liberty.
- Winardi, 2009, *Strategi Pemasaran*. Mandarmaju, Bandung.
- Yuliyanti, 2010, Analisis Pemasaran Kayu di Propinsi Lampung. Tesis. Fakultas Kehutanan. IPB. Bogor. Tidak Diterbitkan.
- Zylstra, K.D. 2006. *Lean Distribution*. PPM, Jakarta.
- Kawileh, 2014, Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Volume Penjualan Tekstil di PT. SARI WARNA ASLI KARANGANYAR. Universitas Muhammadiyah, Surakarta.
http://eprints.dinus.ac.id/12008/2/abstrak_1170.pdf. Diakses tanggal 14 April 2017
- Mahendradipa, 2013, Sistem Informasi Pendistribusian Barang Melalui Transporter pada PT. TIGA PILAR SEMARANG. *Jurnal sistem informasi* 2013. Universitas Dian Nuswantoro, Semarang.
<http://eprints.ums.ac.id/31031/> Diakses tanggal 16 April 2017.
- Tamuntuan, 2013, Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Sayur Wortel di Kelurahan Ruriukan Kota Tomohon. ISSN 2303-1174. *Jurnal EMBA* Vol.1 No.3 September 2013.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2056> . Diakses tanggal 15 April 2017



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 12%

Date: Monday, July 22, 2019

Statistics: 24 words Plagiarized / 124 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional
Improvement.

SKRIPSI **ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DALAM** MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN KAYU MERANTI PADA UD. RRB BANJARBARU Diajukan untuk melengkapi persyaratan dalam menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana (S.1) Fakultas Ilmu Manajemen Program Studi Manajemen Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin Oleh Nama : M. Rizky Alfiansyah NPM : 15.31.0032 Jurusan : Manajemen **UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN (UNISKA) MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARI BANJARMASIN 2019** BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Persaingan dalam dunia perdagangan yaitu semakin berkembang membawa dampak tersendiri terhadap skenario dan metode dijual produk sebagai alat pencapaian manfaat usaha.

Manfaat merupakan suatu pernyataan kemana usaha akan dibawa, sedangkan skenario merupakan cara secara umum yaitu akan ditempuh untuk mencapai arah manfaat tersebut. Pada dasarnya manfaat setiap usaha adalah menjaga kelangsungan hidup usaha. Dengan kata lain usaha berusaha mencapai tingkat jumlah dijual yaitu menguntungkan karena hal tersebut dapat untuk meng

INTERNET SOURCES:

4% - <https://referensi-ptk-tesis-skripsi.blogspot.com/2016/01/>

2% - <http://akademik.uniska-bjm.ac.id/repository-tugas-akhir-mahasiswa/>

5% - <https://akademik.uniska-bjm.ac.id/repository-tugas-akhir-mahasiswa/>

5% - <https://andrihelmi.com/isu-strategis-dalam-kewirausahaan-dan-usaha-kecil/campuran/>

3% - <https://royanmakalah.blogspot.com/2012/10/manajemen-pemasaran.html>

SURAT KETERANGAN
PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH DAN SKRIPSI

Pada hari ini Rabu, tanggal 7 bulan Agustus tahun 2019, telah dilakukan verifikasi dan validasi artikel ilmiah dan skripsi Mahasiswa atas nama :

N a m a : M. Rizky Alpiansyah
N P M : 15.31.0030
F a k u l t a s : Ekonomi
Jurusan / Program Studi : Manajemen
Tahun Masuk/Semester : 2015 / 1
Tahun Lulus/ Semester : 2019 / 8
Indek Kumulatif (IPK) : 3.3
Hasil Plagiasi : 12 %
Latter Of Acceptance (LOA) : Ada / Tidak Ada (~~Coret tidak perlu~~)

Dinyatakan memenuhi syarat dan ketentuan untuk melakukan pendaftaran yudisium pada semester Ganjil/Genap Tahun akademik 2018/2019....

Banjarmasin, 7 Agustus 2019.....

Mahasiswa,



M. Rizky Alpiansyah

Mengetahui / Menyetujui:

1) Pembimbing I	: <u>Hj. Farida Yulianti, SE, MM</u>	1) 
2) Pembimbing II	: <u>Hj. Lintang, SE, MM</u>	2) 
3) Ketua Program Studi	: <u>DR. Dwiwahyuni Araningrati, MM</u>	3) 
4) UPT Publikasi dan Pengelolaan Jurnal	: <u>Antoni Pardede S. Si, M. Si, Ph. D</u>	4) 