



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 11%

Date: Senin, Juli 29, 2019

Statistics: 358 words Plagiarized / 3400 Total words

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

ANALISIS KEBIJAKAN PRODUK DAN DISTRIBUSI CAT JOTUN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT.KREASI BANGUN WARNA BANJARMASIN Norhaliza Nurhaliza3007@gmail.com/081520461744 ABSTRAK PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin ini didirikan di Banjarmasin tahun 2009, yang terletak di JL. Trans Kalimantan RT 09 NO. 65 Handil Bakti, Banjarmasin yang dipimpin oleh Pak Ilmi, perusahaan didirikan dengan surat izin tempat usaha yang dikeluarkan oleh perda setempat dengan nomor : SIUP No. 503/ 16-06 / PM / KPT/ V / 2013 yang menerangkan letak perusahaan di jalan Trans Kalimantan, Handil Bakti Banjarmasin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peranan saluran distribusi dan kebijakan produk yang diterapkan didalam PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan cara penelitian lapangan dan kepustakaan. Penelitian ini dilakukan pada satu buah perusahaan saja, sehingga yang menjadi populasi dalam penelitian ini yaitu perusahaan itu sendiri yaitu PT.

Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Hasil penelitian menunjukkan peranan saluran distribusi dan kebijakan produk didalam PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Dalam rangka meningkatkan volume penjualan dan kegiatan untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu factor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih saluran distribusi yang tepat agar penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat dengan mudah dilaksanakan karena ditentukan dengan adanya sifat barang, sifat penyebaran, sehingga penulis menyarankan saluran distribusi harus ditambah. Saluran distribusi yang sesuai adalah produsen-pengecer-konsumen.

Kata Kunci : Produk, Distribusi dan Volume Penjualan ABSTRACT PT. Kreasi Bangun

Warna was founded in Banjarmasin in 2009, which is located at JL. Trans Kalimantan RT 09 NO. 65 Handil Bakti, Banjarmasin led by Pak Ilmi, the company was established with a business permit issued by the local regulation with the number: SIUP No.

503 / 16-06 / PM / KPT / V / 2013 which explained the location of the company on the Trans Kalimantan road, Handil Bakti Banjarmasin. This study aims to determine the extent of the role of distribution channels and product policies implemented in PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. This study uses a descriptive qualitative research design, data collection is done by means of field research and literature. This research was conducted on only one company, so that the population in this study is the company itself, namely PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

The results of the study show the role of distribution channels and product policies in PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. In order to increase sales volume and activities to facilitate the flow of goods from consumer producers, then one important factor that should not be ignored is choosing the right distribution channel so that the distribution of goods from producers to consumers can be easily implemented because it is determined by the nature of the goods, the nature of the spread, so the authors suggest that the distribution channel must be added. The appropriate distribution channel is consumer-retailers.

Keywords: Products, Distribution and Sales Volume
PENDAHULUAN
Perusahaan adalah sebuah unit kegiatan produksi yang mengelola sumber daya ekonomi untuk memproduksi barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan menyediakan barang dan memperoleh keuntungan. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan utama memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankannya serta berusaha mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidup dari usaha itu sendiri.

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki, dipergunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan termasuk didalamnya fisik, jasa, orang, tempat organisasi dan gagasan. Dalam perkembangan suatu perusahaan, baik perusahaan tersebut jika ditinjau dari segi besar kecilnya skala usaha, maka persoalan kualitas produk perusahaan akan ikut menentukan pesat atau tidaknya perkembangan perusahaan.

Bahkan persaingan yang semakin ketat, peranan kualitas produk perusahaan akan semakin besar kaitannya dengan perkembangan perusahaan. Perusahaan yang memproduksi tanpa memperhatikan kualitas produk perusahaan sama saja dengan menghilangkan harapan masa depan perusahaan. Selain itu dalam mengembangkan perusahaan dibutuhkan saluran distribusi yang tepat.

Menurut Warren J, Keegan saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh para produsen untuk menyalurkan barang produksinya, dari produsen sampai ke konsumen atau kepada pemakai industri. Setiap perusahaan tentunya memiliki kebijakan saluran distribusi masing-masing dalam berbisnis. Permasalahannya adalah tepatkah kebijaksanaan itu dipergunakan oleh perusahaan tersebut.

Banyak perusahaan yang kurang tepat dalam mencapai sasaran penjualan yang direncanakan yang disebabkan kurang tepatnya pemilihan saluran distribusi yang dipergunakan perusahaan. Oleh karena itu pemilihan saluran distribusi yang efektif mempunyai peranan yang sangat signifikan karena kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat mengakibatkan memperlambat bahkan memacetkan usaha menyalurkan barang-barang kekonsumen.

Penetapan saluran distribusi perusahaan merupakan hal yang mutlak dilaksanakan karena berpengaruh dalam usaha mempertahankan aktifitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan. PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri cat yang dalam pendistribusiannya tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia.

Sekarang ini banyak sekali produk cat dengan berbagai merk yang ditawarkan kepada konsumen yang dimana masing-masing produk memiliki kualitas produk yang berbeda dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dengan kata lain, pihak produsen harus mampu merebut hati konsumen akan hasil produksi yang dijual dan berupaya untuk memuaskan kebutuhannya.

Produk yang disediakan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin merupakan produk yang mempunyai kualitas berbeda dengan merk lain, diantaranya mudah dibersihkan, tahan lama, banyak pilihan warna, tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya, hasil pengecatan tembok mewah dan ramah lingkungan dan saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi langsung yaitu menjual langsung barang kepada konsumen .

Cat Jotun saat ini sudah dikenal diBanjarmasin dan daerah lainnya, melihat keadaan ini penulis tertarik untuk membahasnya, Kebijakan Produk dan Distribusi PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin, yang bertujuan dapat membawa kepada peningkatan volume penjualan. METODE Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis, atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (moleong,2002).

Metode yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data adalah Penelitian lapangan, yaitu penelitian langsung perusahaan yang dijadikan objek untuk memperoleh data yang diperlukan berhubungan dengan masalah-masalah penulis bahas dalam skripsi ini. Penelitian kepustakaan, yaitu Metode pengumpulan data melalui tinjauan pustaka yaitu dengan mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan masalah-masalah yang penulis bahas dalam skripsi ini.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi yaitu pengumpulan data yang dipergunakan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Wawancara yaitu teknik langsung untuk memperoleh informasi data dengan cara melakukan tanya jawab dengan pimpinan perusahaan dan karyawan yang bersangkutan. Analisis data, yaitu keterangan yang didapat pada penelitian lapangan, dikumpulkan kemudian dianalisis berdasarkan landasan teoritis dari penelitian kepustakaan yang kemudian disusun menjadi skripsi.

Metode internet, menggunakan metode ini untuk mencari bahan-bahan sebagai acuan atau masukan untuk perbandingan dari masalah yang diteliti. Dokumentasi, yaitu teknik memperoleh data dengan cara pengumpulan data, peneliti dan mempelajari dokumen atau catatan dan laporan-laporan yang ada di perusahaan. Pada analisis data, penelaahan data untuk memfiltrasi hasil data yang didapatkan dari instrumen penelitian.

Moeleong (2007), mengatakan teknik analisis data adalah kegiatan analisis-analisis dalam penelitian yang dilakukan dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari instrument penelitian, yang terdiri dari catatan, rekaman, dokumen dan lain sebagainya. Pengolahan data dilakukan berdasarkan pada setiap perolehan data dari catatan lapangan, direduksi dideskripsikan, kemudian ditafsirkan.

Pengolahan data dalam penelitian kualitatif akan melalui kegiatan analisis reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan. HASIL DAN PEMBAHASAN Kebijakan produk yang bagaimana agar PT. Kreasi Bangun Warna mampu memasarkan produk sesuai target dan bahkan meningkatkan volume penjualan, dalam memasarkan produk PT.

Kreasi Bangun Warna mempunyai strategi diantaranya dengan membuat produk yang memiliki kualitas bagus, dan mempunyai keunggulan yang lebih bagus dibandingkan dengan produk lainnya, serta menggunakan strategi saluran distribusi yang tepat. Berdasarkan hasil penelitian dibawah ini akan diuraikan dua variabel yang dianggap penting, yaitu : 1.

Variabel Produk Produk merupakan hal yang paling penting yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan yang bergerak dibidang industri perdagangan. Untuk dapat

tetap exis dalam penjualan dan bahkan menjadi pilihan konsumen. Produk yang dijual harus mempunyai keunggulan dan kualitas yang lebih bagus dibandingkan produk yang lain, berikut ini adalah keunggulan produk PT.

Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Keunggulan cat Jotun adalah sebagai berikut: Koleksi warna semakin tren dari tahun ketahun Menghasilkan warna yang kaya nan indah Cat Jotun memberikan suasana elegan Membuat permukaan dinding halus Memiliki formulasi unik dari bahan berkualitas yang memastikan warna akurat, konsisten dan tahan lama Memberikan perlindungan terbaik untuk eksterior rumah Cat Jotun mudah dibersihkan Kandungan zat yang terkandung dalam cat jotun aman karena tidak mengandung bahan kimia berbahaya dan ramah lingkungan Cat Jotun memiliki bau yang tidak menyengat Cat Jotun memiliki ukuran yang beraneka ragam mulai dari 2,5 liter sampai 20 liter Cat Jotun dilengkapi anti jamur Mempunyai Mobile Apps DecorativeII yang bisa memvisualisasi warna dinding, yang mudah digunakan, bebas biaya dan memungkinkan untuk mencoba berbagai warna berbeda tanpa pengecat sama sekali Dengan kelebihan yang dimiliki produk Jotun seharusnya volume penjualan mampu melebihi produk lain, tapi pada kenyataannya Jotun belum bisa menandingi volume penjualan produk pesaing lainnya.

Dengan demikian seharusnya pihak perusahaan memperbaiki sistem kebijakan produk yang ada agar volume penjualan mampu mendapatkan hasil yang bagus, sesuai dengan kualitas produk yang dimiliki. 1) Merk (Brand) Setelah produk, hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan pemasaran produk adalah brand(merk produk). Karena setelah konsumen sudah mengetahui kualitas produk, maka hal yang diingat dan melekat dibenak konsumen adalah merk produk.

Untuk mempermudah mengingat produk, agar selanjutnya lebih mudah menggunakan produk kembali, produk PT. Kreasi Bangun Warna menggunakan merk yang menjadi pilihan perusahaan mereka tersebut adalah: Untuk cat tembok eksterior, merk yang digunakan adalah Jotashield, untuk cat tembok interior merk yang digunakan Majestic, dan ada berbagai merk lain. Masing-masing mempunyai spesialisasi dan manfaat yang berbeda.

Dibawah ini adalah lambang dari cat Jotun agar produk lebih mudah dikenali oleh konsumen. Gambar 2 : Sumber : PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin,2019 Gambar ini merupakan lambang yang digunakan oleh PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin, yang mempunyai arti : Pt. Jotun memilih penguin sebagai logo perusahaan karena penguin terkenal sebagai burung yang tangguh.

Penguin juga bisa bertahan menghadapi kerasnya cuaca, hal ini melambangkan

ketangguhan produk Jotun. PT. Jotun menjadikan penguin sebagai logonya merupakan pilihan yang sempurna karena penguin adalah makhluk yang tangguh, kuat, dan memiliki keindahan alamiah. Dengan filosofi tersebut dan strategi matang, PT. Jotun secara terus menerus melakukan perbaikan dengan selalu mengedepankan kualitas.

2) Mixing Salah satu keunggulan produk yang dimiliki oleh PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah mixing. Mixing adalah membuat warna sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen, atau juga membuat warna sesuai yang ada dalam kartu warna, apabila barang yang distok kehabisan persediaan. Dalam melakukan mixing operator tidak perlu repot melakukan penyetaran warna secara manual, karena PT.

Jotun menggunakan mesin tinting otomatis yang mampu membuat jutaan warna cat. Melalui inovasi dan teknologi mesin tinting otomatis yang ada semua kebutuhan warna dari yang tampilannya standar hingga khusus bisa terpenuhi, tinggal pilih warna yang diinginkan dan dalam hitungan menit saja pihak konsumen sudah dapat menerima produk sesuai pilihan jenis dan warna pilihannya.

Untuk kualitasnya pun tak perlu diragukan, warna yang dihasilkan oleh mesin tinting sangat konsisten dan memiliki tingkat akurasi yang tinggi karena menggunakan teknologi komputerisasi. PT. Jotun menggunakan mesin tinting otomatis sehingga lebih mudah melakukan mixing. Bahan-bahan yang diperlukan dalam mixing adalah: Base/warna dasar.

Warna dasar cat berwarna putih mesin tinting, yang digunakan untuk tempat colourant ditaruh. Obeng min untuk membuka tutup base. Tukul karet digunakan untuk menutup tutup kembali setelah mixing selesai. Kain pembersih yang digunakan untuk membersihkan. Peralatan mixing sudah siap, maka proses mixing dapat dilakukan, pertama dengan memilih kode warna yang diinginkan dan operator siap membuat warna sesuai yang diinginkan konsumen dengan alat mesin tinting otomatis.

Hal yang perlu diperhatikan dalam mixing adalah apabila mixing sudah selesai sampai tahap penutupan, tutup diberi titik warna di setiap kemasan, agar konsumen dapat mengetahui warna produk yang dibelinya dan juga operator memberikan stiker yang ditempelkan di kemasan produk. Dalam stiker tersebut ditulis nama dan kode warna. Seperti contoh warna gold pada produk Jotun kodenya 1653. Maka di stiker tersebut ditulis Gold dan 1653 itu dilakukan untuk mengetahui warna cat yang mau dibeli. 2.

Variabel Saluran Distribusi Dalam melakukan pendistribusian barang PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin menggunakan sistem pendistribusian langsung, yaitu menjual langsung kepada konsumen. Pendistribusian barang dilakukan ketika konsumen datang

dan memesan barang melalui sales counter setelah orderan diterima maka produk akan dimixing sesuai permintaan konsumen. 2.

PEMBAHASAN Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat kita ketahui bahwa produk cat Jotun memiliki kualitas yang bagus dibandingkan dengan cat pesaing lainnya, dan juga manajemen cat Jotun memiliki cara yang jitu untuk menyebarluaskan produknya. Untuk mengetahui lebih lanjut, penulis akan membahas hasil penelitian yang telah dilaksanakan di PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

Berikut adalah pembahasan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis. 1. Variabel Produk Pada variabel produk, akan dibahas keunggulan produk yang merupakan penjabaran dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diantaranya adalah: Dari hasil penelitian, dapat kita ketahui apa saja keunggulan produk cat Jotun, salah satunya adalah cat Jotun mempunyai kandungan zat yang aman karena tidak mengandung bahan kimia berbahaya dan ramah lingkungan.

Produk jotun banyak mendapatkan predikat hijau yang 100% bebas APEO, formaldehida, dan logam berat sehingga termasuk kedalam Green Produc. Keunggulan lainnya adalah cat Jotun memiliki bau yang lebih wangi dibanding produk lainnya. Setelah pengecatan, tidak tercium bau yang menyengat tetapi bau wangi yang tercium.

Dengan banyaknya kelebihan yang dimiliki cat Jotun, seharusnya dapat membuat cat Jotun mampu mendapat omset penjualan yang tinggi dibandingkan dengan cat pesaing lainnya. Tapi kenyataannya omset penjualan cat Jotun masih kalah dibandingkan dengan omset penjualan cat pesaing lainnya. Hal ini disebabkan karena cat Jotun hanya menyediakan ragam ukuran 2,5 liter, 3,5 liter, 5 liter, 18 liter, dan 20 liter.

Seharusnya cat Jotun menyediakan ragam ukuran dalam bentuk ukuran sedang misalnya ukuran 10 liter atau 15 liter. Apabila perusahaan ingin tetap memiliki keadaan seperti diatas, maka perusahaan harus tetap mempertahankan kualitas produk yang ada. Perusahaan harus memiliki peningkatan kualitas agar produk tidak kalah dalam hal kualitas dengan produk lain.

1) Merk Produk cat Jotun memiliki kualitas yang lebih bagus dibandingkan produk pesaing lainnya, tapi tidak akan laku dipasaran apabila brand atau merk cat Jotun tidak dikenal oleh konsumen. Dalam menanggapi hal tersebut PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin mempunyai strategi dalam pemasaran produk. Cara yang dilakukan, dengan mengadakan tenaga kerja sales. Kerja sales adalah memperkenalkan merk cat Jotun kepada konsumen.

Dengan dikenalnya merk cat Jotun dan kualitas yang bagus yang dimiliki cat Jotun maka cat Jotun akan dikenal konsumen dan menjadi pilihan konsumen. Selain mengadakan tenaga kerja sales, hal yang perlu diperhatikan pihak manajemen adalah dengan memperbanyak kegiatan promosi. Promosi ini dilakukan dengan memasang baliho dan spanduk-spanduk dan juga memasang iklan di televisi agar masyarakat lebih mengenal merk cat Jotun.

Faktor lain yang diperhatikan adalah jangan sampai pihak perusahaan mengecewakan pelanggan. Seperti kemasan produk rusak, menepati perjanjian promo yang dijanjikan pihak perusahaan, sehingga pelanggan akan tetap menggunakan cat Jotun dan tidak lari ke produk lain karena akan kecewa dan juga harus selalu ada apabila konsumen memesan produk.

Dengan kata lain perusahaan harus selalu menyediakan stok produk jangan sampai barang kosong, karena apabila barang selalu kosong pada saat pelanggan memesan, maka pelanggan akan malas memesan ke perusahaan lagi, karena konsumen kecewa. 2) Mixing PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin juga mempunyai keunggulan produk lainnya, yaitu produk dapat dibuat sesuai dengan warna yang diinginkan dan juga membuat warna yang ada di kartu warna apabila stok barang yang ada habis dengan adanya mixing barang yang dipesan konsumen tidak akan kosong, meskipun stok ditoko habis, warna dapat dibuat sendiri.

Hal yang perlu diperhatikan dalam mixing adalah operator mixing harus teliti dalam memilih formulasi warna dikomputer untuk membuat warna sesuai pesanan konsumen dan melakukan pencampuran warna harus rata agar warna yang di mixing tercampur dengan sempurna. Dalam melakukan mixing, sebelum proses penutupan tutup harus dibersihkan dulu agar warna tidak tercampur dengan warna yang melekat pada tutup cat.

Siapkan base yang sudah dibuka dan tutupnya dibersihkan, tujuannya adalah agar warna tidak tercampur dengan warna yang sudah dimixing. Base yang sudah dibuka kemudian ditaruh pada mesin tinting dan operator memilih formulasi warna yang dikomputer, setelah pemilihan warna sudah sesuai dengan yang diinginkan konsumen dan operator akan menekan tombol enter pada keyboard maka secara otomatis mesin tinting akan mengeluarkan warna-warna pilihan.

Setelah penetasan maka proses selanjutnya adalah proses pencampuran atau mixing. Dalam melakukan mixing maka cara yang dilakukan adalah menyiapkan mesin pengaduk agar campuran warna rata menjadi satu warna. Sebelum melakukan penutupan, tutup diberi warna satu titik dan penempelan stiker yang sudah diberi nama

warna dan kode warna, yang fungsinya agar diketahui oleh konsumen. setelah proses mixing selesai barang siap diberikan pada konsumen. PT. Kreasi Bangun Warna pernah mengalami kegagalan dalam mixing.

Hal ini dikarenakan penetesan tidak sesuai dengan buku pedoman yang ada, akibatnya hasil mixing berbeda dengan warna yang diinginkan. Yang mengakibatkan produk gagal tersebut masuk dalam daftar barang rusak. Dengan demikian, operator perlu konsentrasi dalam melakukan pemilihan formulasi warna dikomputer agar tidak terjadi kesalahan mixing yang pernah ada. 1.

Variabel Saluran Distribusi Saluran distribusi yang digunakan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah: Produsen – Konsumen. Saluran yang digunakan adalah saluran distribusi langsung. Penjualan dilakukan secara langsung kepada konsumen melalui sales counter. Konsumen bisa datang langsung ke toko dan diberikan pelayanan oleh sales counter mengenai produk, harga dan memberikan konsultasi mengenai warna dan optimalisasi fungsi dari produk yang dijual. Sales counter mempromosikan **berbagai produk yang ada di konternya.**

Tugas **utama yang harus dilakukan sales counter adalah memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen, agar konsumen tertarik untuk membeli produk di konternya.** Selain itu sales counter juga **menerima dan memberikan solusi** terhadap keluhan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan. Dengan pendistribusian langsung harga barang lebih murah sampai pada konsumen, karena hanya satu pihak saja yang mengambil keuntungan yaitu produsen dan tidak ada yang mengambil keuntungan lagi.

Karena banyaknya orang sekarang melakukan transaksi via online pendistribusian yang berjarak jauh bisa menggunakan jasa supir yang **disediakan perusahaan.** Untuk mencapai konsumen yang potensial diperlukan **saluran distribusi yang tepat** sehingga kemungkinan kelancaran dalam penyaluran produk terhadap konsumen. Oleh karena itu dengan pertimbangan penetapan **saluran distribusi yang tepat** dengan ditentukannya sifat barang, sifat penyebaran, alternative biaya modal yang **disediakan oleh perusahaan** serta sejumlah penjualan pada perusahaan itu sendiri, dalam **mencapai tujuan yang telah ditetapkan** perlu pertimbangan dalam rangka memperluas daerah pemasaran. Hal tersebut membuat perusahaan belum dikenal luas masyarakat.

Dengan ditinjau kembali dan mengevaluasi kebijaksanaan saluran distribusi yang selama ini telah dipergunakan dalam memasarkan produk. Maka perusahaan akan lebih meningkatkan omset penjualan, dibandingkan saluran distribusi yang ada sekarang ini. PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin seharusnya perlu menambah saluran distribusi yang ada, yang semula melakukan pendistribusian langsung perlu ditambah dengan

adanya pengecer agar lebih mempermudah dalam mendistribusikan barang yang jauh dari pusat, sehingga dapat menghindari kekecewaan pelanggan.

Dengan demikian, apabila perusahaan menginginkan volume penjualan produknya meningkat, perlu adanya suatu upaya nyata dan tertarah, sehingga segala kegiatan benar-benar tertuju pada sasaran yang diinginkan. Pada intinya pendistribusian tidak mengecewakan konsumen. PENUTUP Kesimpulan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin merupakan agro industri yang bergerak dalam bidang pemasaran produk yang berupa cat yang bermerk JOTUN dari PT.

Jotun, Cat Jotun memiliki kualitas yang lebih bagus dibandingkan dengan produk lain keunggulan cat Jotun antara lain adalah : Cat Jotun memiliki koleksi warna yang semakin tren, Jotun dilengkapi dengan anti jamur, dan memiliki bau yang wangi serta cat Jotun merupakan produk yang ramah lingkungan dan aman untuk kesehatan. Cat Jotun memiliki ragam ukuran produk diantaranya 2,5 liter, 3,5 liter, 5 liter, 18 liter dan 20 liter.

Cat Jotun memang memiliki keunggulan yang lebih bagus dibandingkan yang lain, yaitu mixing. Mixing menggunakan mesin tinting otomatis yang sistem pewarnaannya sudah terkomputerisasi secara langsung yang secara otomatis mengeluarkan warna-warna pilihan sesudah memilih formulasi warna yang diinginkan dikomputer Untuk memasarkan produknya PT.

Kreasi Bangun Warna menggunakan saluran distribusi langsung yaitu : produsen – konsumen . perusahaan melayani langsung konsumen yang datang melalui sales conter. Dan dalam pembelian via online yang berjarak jauh perusahaan menyediakan jasa supir dalam pengantaran barang kepada konsumen, agar konsumen tidak perlu datang jauh ke perusahaan tersebut. Dengan kualitas barang yang bagus dan merk yang dikenal serta saluran distribusi yang teroganisir, akan membuat PT.

Kreasi Bangun Warna Banjarmasin semakin sukses dalam penjualan. Saran dari hasil penelitian dapat kita lihat, produk PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin memiliki keunggulan yang lebih bagus dibanding cat lain,tapi dalam penjualan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin belum mampu mengungguli produk pesaing lainnya, hal ini dikarenakan ragam ukuran cat Jotun belum lengkap seharusnya cat Jotun memperlengkap ragam ukuran misalnya 10 liter atau 15 liter sehingga konsumen mudah mendapatka produk sesuai yang dibutuhkan . PT.

Kreasi Bangun Warna Banjarmasin seharusnya menambah saluran distribusi yang ada, yang semula melakukan pendistribusian langsung perlu ditambah dengan adanya

pengecer agar lebih mempermudah dalam mendistribusikan barang yang jauh dari pusat, sehingga dapat menghindari kekecewaan pelanggan. Faktor lain yang perlu diperhatikan adalah pihak perusahaan jangan sampai mengecewakan pelanggan, Pihak perusahaan harus tetap menjaga kualitas produknya, agar pelanggan tidak kecewa. DAFTAR PUSTAKA Moleong, Lexy, 2002, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

Moleong, Lexy, 2007, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

INTERNET SOURCES:

-
- <1% - https://mafiadoc.com/kumpulan-makalah-pkmp-ristek-bem-its-10-11_5a1888161723dd6415fd741b.html
 - <1% - http://media.unpad.ac.id/thesis/120110/2014/120110140061_3_3823.pdf
 - <1% - http://a-research.upi.edu/operator/upload/s_pea_0707481_chapter3.pdf
 - <1% - <https://akubesertakamu.blogspot.com/feeds/posts/default>
 - <1% - <https://akuntansi-manajemen2.blogspot.com/2011/07/strategi-pemasaran-dalam-persaingan.html>
 - <1% - https://mafiadoc.com/the-2nd-international-seminar-on-educational-_5985ee581723ddcb690d503f.html
 - <1% - <http://collectiverights.org/njlk-jm/>
 - <1% - <https://fredrickgrld.blogspot.com/2012/01/perusahaan-dan-lingkup-perusahaan.html>
 - <1% - <https://makalahtentang.wordpress.com/2011/10/10/pengertian-produk/>
 - 1% - <https://hanifumu.blogspot.com/2016/10/pemasaran-jasa-pendidikan.html>
 - 2% - http://eprints.ums.ac.id/27866/3/Bab_I.pdf
 - <1% - https://hanssuciawan.blogspot.com/2011/10/peranan-dan-pengaruh-saluran-distribusi_23.html
 - <1% - <https://liaputrins.blogspot.com/2016/11/>
 - <1% - <https://koleksipengetahuan.wordpress.com/2010/03/page/22/>
 - <1% - <https://contohskripsikoe.blogspot.com/2013/03/>
 - <1% - <https://skipsi4u.blogspot.com/2008/05/>
 - <1% - <http://e-jurnal.pelitanusantara.ac.id/index.php/mantik/article/download/110/17>
 - 1% - <https://adysuryaindustri.blogspot.com/2013/05/proposal-skripsi-menganalisa-faktor.html>

1% -

<https://www.executrain.co.id/single-post/2018/04/24/Komunikasi-yang-Efektif-dalam-Memberikan-Kepuasan-kepada-Pelanggan#!>

1% - <http://digilib.unila.ac.id/16431/18/BAB%20III.pdf>

1% - <http://digilib.uinsby.ac.id/329/6/Bab%203.pdf>

<1% -

<https://mmulyana.files.wordpress.com/2012/12/jurnal-8-bambang-p-dan-triandi.pdf>

<1% -

<https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/10364/930/bab1%262.pdf?sequence=1>

<1% - <https://www.dosenpendidikan.co.id/ccontoh-teks-laporan-hasil-observasi/>

<1% -

http://akademik.fisipol.ugm.ac.id/akademik/sites/default/files/SOP%20Skripsi_Fisipol_2016%20Low%20Quality%20PDF.pdf

<1% - <https://lolakacaribu.blogspot.com/2010/>

<1% - <https://ngertija.com/teknik-analisis-data/>

<1% -

<https://ilmuakademis.blogspot.com/2018/06/materi-lengkap-penelitian-dan-teknik.html>

<1% - http://eprints.undip.ac.id/40737/3/004_BAB_III.pdf

<1% -

<https://www.kompasiana.com/unik/55008172a333114e75510f2c/penelitian-kualitatif>

<1% -

http://repository.iainpurwokerto.ac.id/953/1/COVER_BAB%20I_BAB%20V_DAFTAR%20USTAKA.pdf

<1% - <https://www.hargakata.com/harga-cat-jotun/>

<1% - <https://rririsf.blogspot.com/2015/03/periklanan-pt1.html>

<1% - <https://bacabse.blogspot.com/2010/02/smk-10-restorantrihastuti-html.html>

<1% - https://issuu.com/beritajatim/docs/draft6_magz_beritajatim

<1% - <https://ordeku.blogspot.com/2015/04/ccontoh-karya-ilmiah-lengkap.html>

<1% - http://eprints.ums.ac.id/23823/2/BAB_I.pdf

<1% -

<http://architectaria.com/memilih-bahan-bangunan-yang-tidak-berbahaya-dan-ramah-lingkungan.html>

<1% - <https://www.tommcifile.com/blog/page/12/>

<1% - <https://www.tommcifile.com/hal-yang-sering-dilakukan-sales-counter/>

<1% - <https://pertanianfery.wordpress.com/2012/04/17/makalah-pemasaran/>

<1% -

<https://percobaanfahmi.blogspot.com/2015/08/ccontoh-laporan-kerja-praktek-budidarm>
a.html

<1% - http://eprints.ums.ac.id/14421/17/DAFTAR_PUSTAKA.pdf

ANALISIS KEBIJAKAN PRODUK DAN DISTRIBUSI CAT JOTUN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT.KREASI BANGUN WARNA BANJARMASIN

Norhaliza

Nurhaliza3007@gmail.com/081520461744

ABSTRAK

PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin ini didirikan di Banjarmasin tahun 2009, yang terletak di JL. Trans Kalimantan RT 09 NO. 65 Handil Bakti, Banjarmasin yang dipimpin oleh Pak Ilmi, perusahaan didirikan dengan surat izin tempat usaha yang dikeluarkan oleh perda setempat dengan nomor : SIUP No. 503/ 16-06 / PM / KPT/ V / 2013 yang menerangkan letak perusahaan di jalan Trans Kalimantan, Handil Bakti Banjarmasin.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peranan saluran distribusi dan kebijakan produk yang diterapkan didalam PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan cara penelitian lapangan dan kepustakaan. Penelitian ini dilakukan pada satu buah perusahaan saja, sehingga yang menjadi populasi dalam penelitian ini yaitu perusahaan itu sendiri yaitu PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

Hasil penelitian menunjukkan peranan saluran distribusi dan kebijakan produk didalam PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Dalam rangka meningkatkan volume penjualan dan kegiatan untuk memperlancar arus barang dari produsen kekonsumen, maka salah satu factor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih saluran distribusi yang tepat agar penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat dengan mudah dilaksanakan karena ditentukan dengan adanya sifat barang, sifat penyebaran, sehingga penulis menyarankan saluran distribusi harus ditambah. Saluran distribusi yang sesuai adalah produsen-pengecer-konsumen.

Kata Kunci : Produk, Distribusi dan Volume Penjualan

ABSTRACT

PT. Kreasi Bangun Warna was founded in Banjarmasin in 2009, which is located at JL. Trans Kalimantan RT 09 NO. 65 Handil Bakti, Banjarmasin led by Pak Ilmi, the company was established

with a business permit issued by the local regulation with the number: SIUP No. 503 / 16-06 / PM / KPT / V / 2013 which explained the location of the company on the Trans Kalimantan road, Handil Bakti Banjarmasin.

This study aims to determine the extent of the role of distribution channels and product policies implemented in PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin .This study uses a descriptive qualitative research design, data collection is done by means of field research and literature.This research was conducted on only one company, so that the population in this study is the company itself, namely PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

The results of the study show the role of distribution channels and product policies in PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. In order to increase sales volume and activities to facilitate the flow of goods from consumer producers,then one important factor that should not be ignored is choosing the right distribution channel so that the distribution of goods from producers to consumers can be easily implemented because it is determined by the nature of the goods,the nature of the spread, so the authors suggest that the distribution channel must be added. The appropriate distribution channel is consumer-retailers.

Keywords: Products, Distribution and Sales Volume

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah sebuah unit kegiatan produksi yang mengelola sumber daya ekonomi untuk memproduksi barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan menyediakan barang dan memperoleh keuntungan. Pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan utama memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankannya serta berusaha mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidup dari usaha itu sendiri.

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan, dimiliki, dipergunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan termasuk didalamnya fisik, jasa, orang, tempat organisasi dan gagasan. Dalam perkembangan suatu perusahaan, baik perusahaan tersebut jika ditinjau dari segi besar kecilnya skala usaha, maka persoalan kualitas produk perusahaan akan ikut

menentukan pesat atau tidaknya perkembangan perusahaan. Bahkan persaingan yang semakin ketat, peranan kualitas produk perusahaan akan semakin besar kaitannya dengan perkembangan perusahaan. Perusahaan yang memproduksi tanpa memperhatikan kualitas produk perusahaan sama saja dengan menghilangkan harapan masa depan perusahaan.

Selain itu dalam mengembangkan perusahaan dibutuhkan saluran distribusi yang tepat. Menurut Warren J, Keegan saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh para produsen untuk menyalurkan barang produksinya, dari produsen sampai ke konsumen atau kepada pemakai industri. Setiap perusahaan tentunya memiliki kebijakan saluran distribusi masing-masing dalam berbisnis. Permasalahannya adalah tepatkah kebijaksanaan itu dipergunakan oleh perusahaan tersebut. Banyak perusahaan yang kurang tepat dalam mencapai sasaran penjualan yang direncanakan yang disebabkan kurang tepatnya pemilihan saluran distribusi yang dipergunakan perusahaan. Oleh karena itu pemilihan saluran distribusi yang efektif mempunyai peranan yang sangat signifikan karena kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat mengakibatkan memperlambat bahkan memacetkan usaha menyalurkan barang-barang kekonsumen. Penetapan saluran distribusi perusahaan merupakan hal yang mutlak dilaksanakan karena berpengaruh dalam usaha mempertahankan aktifitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri cat yang dalam pendistribusiannya tersebar hampir diseluruh wilayah Indonesia. Sekarang ini banyak sekali produk cat dengan berbagai merk yang ditawarkan kepada konsumen yang dimana masing-masing produk memiliki kualitas produk yang berbeda dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dengan kata lain, pihak produsen harus mampu merebut hati konsumen akan hasil produksi yang dijual dan berupaya untuk memuaskan kebutuhannya. Produk yang disediakan PT. Kreasi Bangun

Warna Banjarmasin merupakan produk yang mempunyai kualitas berbeda dengan merk lain, diantaranya mudah dibersihkan, tahan lama, banyak pilihan warna, tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya, hasil pengecatan tembok mewah dan ramah lingkungan dan saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi langsung yaitu menjual langsung barang kepada konsumen .

Cat Jotun saat ini sudah dikenal di Banjarmasin dan daerah lainnya, melihat keadaan ini penulis tertarik untuk membahasnya, Kebijakan Produk dan Distribusi PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin, yang bertujuan dapat membawa kepada peningkatan volume penjualan.

METODE

Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis, atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong, 2002). Metode yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data adalah Penelitian lapangan, yaitu penelitian langsung perusahaan yang dijadikan objek untuk memperoleh data yang diperlukan berhubungan dengan masalah-masalah penulis bahas dalam skripsi ini.

Penelitian kepustakaan, yaitu Metode pengumpulan data melalui tinjauan pustaka yaitu dengan mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan masalah-masalah yang penulis bahas dalam skripsi ini.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi yaitu pengumpulan data yang dipergunakan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti.

Wawancara yaitu teknik langsung untuk memperoleh informasi data dengan cara

melakukan tanya jawab dengan pimpinan perusahaan dan karyawan yang bersangkutan.

Analisis data, yaitu keterangan yang didapat pada penelitian lapangan, dikumpulkan kemudian dianalisis berdasarkan landasan teoritis dari penelitian kepustakaan yang kemudian disusun menjadi skripsi.

Metode internet, menggunakan metode ini untuk mencari bahan-bahan sebagai acuan atau masukan untuk perbandingan dari masalah yang diteliti.

Dokumentasi, yaitu teknik memperoleh data dengan cara pengumpulan data, peneliti dan mempelajari dokumen atau catatan dan laporan-laporan yang ada di perusahaan.

Pada analisis data, penelaahan data untuk memfiltrasi hasil data yang didapatkan dari instrumen penelitian. Moeleong (2007), mengatakan teknik analisis data adalah

kegiatan analisis-*analisis* dalam penelitian yang dilakukan dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari instrument penelitian, yang terdiri dari catatan, rekaman,

dokumen dan lain sebagainya. Pengolahan data dilakukan berdasarkan pada setiap perolehan data dari catatan lapangan, direduksi dideskripsikan, kemudian ditafsirkan.

Pengolahan data dalam penelitian kualitatif akan melalui kegiatan analisis reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kebijakan produk yang bagaimana agar PT. Kreasi Bangun Warna mampu memasarkan produk sesuai target dan bahkan meningkatkan volume penjualan, dalam memasarkan produk PT. Kreasi Bangun Warna mempunyai strategi diantaranya dengan membuat produk yang memiliki kualitas bagus, dan mempunyai keunggulan yang lebih

bagus dibandingkan dengan produk lainnya, serta menggunakan strategi saluran distribusi yang tepat. Berdasarkan hasil penelitian dibawah ini akan diuraikan dua variabel yang dianggap penting, yaitu :

1. Variabel Produk

Produk merupakan hal yang paling penting yang harus diperhatikan oleh suatu perusahaan yang bergerak dibidang industri perdagangan. Untuk dapat tetap exis dalam penjualan dan bahkan menjadi pilihan konsumen. Produk yang dijual harus mempunyai keunggulan dan kualitas yang lebih bagus dibandingkan produk yang lain, berikut ini adalah keunggulan produk PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin.

Keunggulan cat Jotun adalah sebagai berikut:

1. Koleksi warna semakin tren dari tahun ketahun
2. Menghasilkan warna yang kaya nan indah
3. Cat Jotun memberikan suasana elegan
4. Membuat permukaan dinding halus
5. Memiliki formulasi unik dari bahan berkualitas yang memastikan warna akurat, konsisten dan tahan lama
6. Memberikan perlindungan terbaik untuk eksterior rumah
7. Cat Jotun mudah dibersihkan
8. Kandungan zat yang terkandung dalam cat jotun aman karena tidak mengandung bahan kimia berbahaya dan ramah lingkungan
9. Cat Jotun memiliki bau yang tidak menyengat

10. Cat Jotun memiliki ukuran yang beraneka ragam mulai dari 2,5 liter sampai 20 liter

11. Cat Jotun dilengkapi anti jamur

12. Mempunyai *Mobile Apps DecorativeJI* yang bisa memvisualisasi warna dinding, yang mudah digunakan, bebas biaya dan memungkinkan untuk mencoba berbagai warna berbeda tanpa pengecat sama sekali

Dengan kelebihan yang dimiliki produk Jotun seharusnya volume penjualan mampu melebihi produk lain, tapi pada kenyataannya Jotun belum bisa menandingi volume penjualan produk pesaing lainnya.

Dengan demikian seharusnya pihak perusahaan memperbaiki sistem kebijakan produk yang ada agar volume penjualan mampu mendapatkan hasil yang bagus, sesuai dengan kualitas produk yang dimiliki.

1) Merk (*Brand*)

Setelah produk, hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan pemasaran produk adalah brand(merk produk). Karena setelah konsumen sudah mengetahui kualitas produk, maka hal yang diingat dan melekat dibenak konsumen adalah merk produk. Untuk mempermudah mengingat produk, agar selanjutnya lebih mudah menggunakan produk kembali, produk PT. Kreasi Bangun Warna menggunakan merk yang menjadi pilihan perusahaan mereka tersebut adalah:

Untuk cat tembok eksterior, merk yang digunakan adalah Jotashield, untuk cat tembok interior merk yang digunakan Majestic, dan ada berbagai merk lain.

Masing-masing mempunyai spesialisasi dan manfaat yang berbeda.

Dibawah ini adalah lambang dari cat Jotun agar produk lebih mudah dikenali oleh konsumen.

Gambar 2 :

Sumber : PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin,2019

Gambar ini merupakan lambang yang digunakan oleh PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin, yang mempunyai arti :

Pt. Jotun memilih penguin sebagai logo perusahaan karena penguin terkenal sebagai burung yang tangguh. Penguin juga bisa bertahan menghadapi kerasnya cuaca, hal ini melambangkan ketangguhan produk Jotun.

PT. Jotun menjadikan penguin sebagai logonya merupakan pilihan yang sempurna karena penguin adalah makhluk yang tangguh, kuat, dan memiliki keindahan alamiah. Dengan filosofi tersebut dan strategi matang, PT.Jotun secara terus menerus melakukan perbaikan dengan selalu mengedepankan kualitas.

2) Mixing

Salah satu keunggulan produk yang dimiliki oleh PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah mixing. Mixing adalah membuat warna sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen, atau juga membuat warna sesuai yang ada dalam kartu warna, apabila barang yang distok kehabisan persediaan. Dalam melakukan mixing operator tidak perlu repot melakukan penyesuaian warna secara manual, karena PT. Jotun menggunakan mesin tinting otomatis yang mampu membuat jutaan warna cat. Melalui inovasi dan teknologi mesin tinting otomatis yang ada semua kebutuhan warna

dari yang tampilannya standar hingga khusus bisa terpenuhi, tinggal pilih warna yang diinginkan dan dalam hitungan menit saja pihak konsumen sudah dapat menerima produk sesuai pilihan jenis dan warna pilihannya. Untuk kualitasnya pun tak perlu diragukan, warna yang dihasilkan oleh mesin tinting sangat konsisten dan memiliki tingkat akurasi yang tinggi karena menggunakan teknologi komputerisasi.

PT. Jotun menggunakan mesin tinting otomatis sehingga lebih mudah melakukan mixing.

Bahan-bahan yang diperlukan dalam mixing adalah:

1. Base/warna dasar. Warna dasar cat berwarna putih
2. mesin tinting, yang digunakan untuk tempat colourant ditaruh
3. Obeng min untuk membuka tutup base
4. Tukul karet digunakan untuk menutup tutup kembali setelah mixing selesai
5. kain pembersih yang digunakan untuk membersihkan

Peralatan mixing sudah siap, maka proses mixing dapat dilakukan, pertama dengan memilih kode warna yang diinginkan dan operator siap membuat warna sesuai yang diinginkan konsumen dengan alat mesin tinting otomatis.

Hal yang perlu diperhatikan dalam mixing adalah apabila mixing sudah selesai sampai tahap penutupan, tutup diberi titik warna disetiap kemasan, agar konsumen dapat mengetahui warna produk yang dibelinya dan juga operator memberikan stiker yang ditempelkan dikemasan produk. Dalam stiker tersebut ditulis nama dan kode warna. Seperti contoh warna gold pada produk Jotun kodenya 1653. Maka distiker tersebut ditulis Gold dan 1653 itu dilakukan mengetahui warna cat yang mau dibeli.

2. Variabel Saluran Distribusi

Dalam melakukan pendistribusian barang PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin menggunakan sistem pendistribusian langsung, yaitu menjual langsung kepada konsumen. Pendistribusian barang dilakukan ketika konsumen datang dan memesan barang melalui *sales counter* setelah orderan diterima maka produk akan dimixing sesuai permintaan konsumen.

2. PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat kita ketahui bahwa produk cat Jotun memiliki kualitas yang bagus dibandingkan dengan cat pesaing lainnya, dan juga manajemen cat Jotun memiliki cara yang jitu untuk menyebarluaskan produknya.

Untuk mengetahui lebih lanjut, penulis akan membahas hasil penelitian yang telah dilaksanakan di PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin. Berikut adalah pembahasan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis.

1. Variabel Produk

Pada variabel produk, akan dibahas keunggulan produk yang merupakan penjabaran dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diantaranya adalah:

Dari hasil penelitian, dapat kita ketahui apa saja keunggulan produk cat Jotun, salah satunya adalah cat Jotun mempunyai kandungan zat yang aman karena tidak mengandung bahan kimia berbahaya dan ramah lingkungan. Produk jotun banyak mendapatkan predikat hijau yang 100% bebas APEO, formaldehida, dan logam berat sehingga termasuk kedalam Green Produc. Keunggulan lainnya adalah cat Jotun memiliki bau yang lebih wangi dibanding produk lainnya. Setelah pengecatan, tidak

tercium bau yang menyengat tetapi bau wangi yang tercium.

Dengan banyaknya kelebihan yang dimiliki cat Jotun, seharusnya dapat membuat cat Jotun mampu mendapat omset penjualan yang tinggi dibandingkan dengan cat pesaing lainnya. Tapi kenyataannya omset penjualan cat Jotun masih kalah dibandingkan dengan omset penjualan cat pesaing lainnya. Hal ini disebabkan karena cat Jotun hanya menyediakan ragam ukuran 2,5 liter, 3,5 liter, 5 liter, 18 liter, dan 20 liter.

Seharusnya cat Jotun menyediakan ragam ukuran dalam bentuk ukuran sedang misalnya ukuran 10 liter atau 15 liter.

Apabila perusahaan ingin tetap memiliki keadaan seperti di atas, maka perusahaan harus tetap mempertahankan kualitas produk yang ada. Perusahaan harus memiliki peningkatan kualitas agar produk tidak kalah dalam hal kualitas dengan produk lain.

1) Merk

Produk cat Jotun memiliki kualitas yang lebih bagus dibandingkan produk pesaing lainnya, tapi tidak akan laku dipasaran apabila brand atau merk cat Jotun tidak dikenal oleh konsumen. Dalam menanggapi hal tersebut PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin mempunyai strategi dalam pemasaran produk. Cara yang dilakukan, dengan mengadakan tenaga kerja sales. Kerja sales adalah memperkenalkan merk cat Jotun kepada konsumen. Dengan dikenalnya merk cat Jotun dan kualitas yang bagus yang dimiliki cat Jotun maka cat Jotun akan dikenal konsumen dan menjadi pilihan konsumen.

Selain mengadakan tenaga kerja sales, hal yang perlu diperhatikan pihak

manajemen adalah dengan memperbanyak kegiatan promosi. Promosi ini dilakukan dengan memasang baliho dan spanduk-spanduk dan juga memasang iklan di televisi agar masyarakat lebih mengenal merk cat Jotun.

Faktor lain yang diperhatikan adalah jangan sampai pihak perusahaan mengecewakan pelanggan. Seperti kemasan produk rusak, menepati perjanjian promo yang dijanjikan pihak perusahaan, sehingga pelanggan akan tetap menggunakan cat Jotun dan tidak lari ke produk lain karena akan kecewa dan juga harus selalu ada apabila konsumen memesan produk. Dengan kata lain perusahaan harus selalu menyediakan stok produk jangan sampai barang kosong, karena apabila barang selalu kosong pada saat pelanggan memesan, maka pelanggan akan malas memesan ke perusahaan lagi, karena konsumen kecewa.

2) Mixing

PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin juga mempunyai keunggulan produk lainnya, yaitu produk dapat dibuat sesuai dengan warna yang diinginkan dan juga membuat warna yang ada di kartu warna apabila stok barang yang ada habis dengan adanya mixing barang yang dipesan konsumen tidak akan kosong, meskipun stok di toko habis, warna dapat dibuat sendiri.

Hal yang perlu diperhatikan dalam mixing adalah operator mixing harus teliti dalam memilih formulasi warna di komputer untuk membuat warna sesuai pesanan konsumen dan melakukan pencampuran warna harus rata agar warna yang di mixing tercampur dengan sempurna. Dalam melakukan mixing, sebelum proses penutupan tutup harus

dibersihkan dulu agar warna tidak tercampur dengan warna yang melekat pada tutup cat.

Siapkan base yang sudah dibuka dan tutupnya dibersihkan, tujuannya adalah agar warna tidak tercampur dengan warna yang sudah dimixing. Base yang sudah dibuka kemudian ditaruh pada mesin tinting dan operator memilih formulasi warna yang dikomputer, setelah pemilihan warna sudah sesuai dengan yang diinginkan konsumen dan operator akan menekan tombol enter pada keyboard maka secara otomatis mesin tinting akan mengeluarkan warna-warna pilihan.

Setelah penetesan maka proses selanjutnya adalah proses pencampuran atau mixing. Dalam melakukan mixing maka cara yang dilakukan adalah menyiapkan mesin pengaduk agar campuran warna rata menjadi satu warna.

Sebelum melakukan penutupan, tutup diberi warna satu titik dan penempelan stiker yang sudah diberi nama warna dan kode warna, yang fungsinya agar diketahui oleh konsumen. setelah proses mixing selesai barang siap diberikan pada konsumen.

PT. Kreasi Bangun Warna pernah mengalami kegagalan dalam mixing. Hal ini dikarenakan penetesan tidak sesuai dengan buku pedoman yang ada, akibatnya hasil mixing berbeda dengan warna yang diinginkan. Yang mengakibatkan produk gagal tersebut masuk dalam daftar barang rusak.

Dengan demikian, operator perlu konsentrasi dalam melakukan pemilihan formulasi warna dikomputer agar tidak terjadi kesalahan mixing yang pernah ada.

1. Variabel Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin adalah:

Produsen – Konsumen.

Saluran yang digunakan adalah saluran distribusi langsung. Penjualan dilakukan secara langsung kepada konsumen melalui sales counter. Konsumen bisa datang langsung ke toko dan diberikan pelayanan oleh sales counter mengenai produk, harga dan memberikan konsultasi mengenai warna dan optimalisasi fungsi dari produk yang dijual.

Sales counter mempromosikan berbagai produk yang ada di konterinya. Tugas utama yang harus dilakukan sales counter adalah memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen, agar konsumen tertarik untuk membeli produk di konterinya. Selain itu sales counter juga menerima dan memberikan solusi terhadap keluhan konsumen dalam memilih produk yang diinginkan.

Dengan pendistribusian langsung harga barang lebih murah sampai pada konsumen, karena hanya satu pihak saja yang mengambil keuntungan yaitu produsen dan tidak ada yang mengambil keuntungan lagi.

Karena banyaknya orang sekarang melakukan transaksi via online pendistribusian yang berjarak jauh bisa menggunakan jasa supir yang disediakan perusahaan.

Untuk mencapai konsumen yang potensial diperlukan saluran distribusi yang tepat sehingga kemungkinan kelancaran dalam penyaluran produk terhadap konsumen. Oleh karena itu dengan pertimbangan penetapan saluran distribusi yang tepat dengan ditentukannya sifat barang, sifat penyebaran, alternative biaya modal yang disediakan oleh perusahaan serta sejumlah penjualan pada perusahaan itu sendiri, dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan perlu pertimbangan dalam rangka memperluas daerah

pemasaran.

Hal tersebut membuat perusahaan belum dikenal luas masyarakat. Dengan ditinjau kembali dan mengevaluasi kebijaksanaan saluran distribusi yang selama ini telah dipergunakan dalam memasarkan produk. Maka perusahaan akan lebih meningkatkan omset penjualan, dibandingkan saluran distribusi yang ada sekarang ini.

PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin seharusnya perlu menambah saluran distribusi yang ada, yang semula melakukan pendistribusian langsung perlu ditambah dengan adanya pengecer agar lebih mempermudah dalam mendistribusikan barang yang jauh dari pusat, sehingga dapat menghindari kekecewaan pelanggan.

Dengan demikian, apabila perusahaan menginginkan volume penjualan produknya meningkat, perlu adanya suatu upaya nyata dan tertarah, sehingga segala kegiatan benar-benar tertuju pada sasaran yang diinginkan. Pada intinya pendistribusian tidak mengecewakan konsumen.

PENUTUP

Kesimpulan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin merupakan agro industri yang bergerak dalam bidang pemasaran produk yang berupa cat yang bermerk JOTUN dari PT. Jotun,

Cat Jotun memiliki kualitas yang lebih bagus dibandingkan dengan produk lain keunggulan cat Jotun antara lain adalah : Cat Jotun memiliki koleksi waran yang semakin tren, Jotun dilengkapi dengan anti jamur, dan memiliki bau yang wangi serta cat Jotun merupakan produk yang ramah lingkungan dan aman untuk kesehatan. Cat Jotun memiliki ragam ukuran produk diantaranya 2,5 liter, 3,5 liter, 5 liter, 18 liter dan

20 liter.

Cat Jotun memang memiliki keunggulan yang lebih bagus dibandingkan yang lain, yaitu mixing. Mixing menggunakan mesin tinting otomatis yang sistem pewarnaannya sudah terkomputerisasi secara langsung yang secara otomatis mengeluarkan warna-warna pilihan sesudah memilih formulasi warna yang diinginkan dikomputer

Untuk memasarkan produknya PT. Kreasi Bangun Warna menggunakan saluran distribusi langsung yaitu : produsen – konsumen . perusahaan melayani langsung konsumen yang datang melalui sales conter. Dan dalam pembelian via online yang berjarak jauh perusahaan menyediakan jasa supir dalam pengantaran barang kepada konsumen, agar konsumen tidak perlu datang jauh ke perusahaan tersebut.

Dengan kualitas barang yang bagus dan merk yang dikenal serta saluran distribusi yang teroganisir, akan membuat PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin semakin sukses dalam penjualan.

Saran dari hasil penelitian dapat kita lihat, produk PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin memiliki keunggulan yang lebih bagus dibanding cat lain,tapi dalam penjualan PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin belum mampu mengungguli produk pesaing lainnya, hal ini dikarenakan ragam ukuran cat Jotun belum lengkap seharusnya cat Jotun memperlengkap ragam ukuran misalnya 10 liter atau 15 liter sehingga konsumen mudah mendapatka produk sesuai yang dibutuhkan .

PT. Kreasi Bangun Warna Banjarmasin seharusnya menambah saluran distribusi yang ada, yang semula melakukan pendistribusian langsung perlu ditambah dengan adanya pengecer agar lebih mempermudah dalam mendistribusikan barang yang jauh

dari pusat, sehingga dapat menghindari kekecewaan pelanggan.

Faktor lain yang perlu diperhatikan adalah pihak perusahaan jangan sampai mengecewakan pelanggan, Pihak perusahaan harus tetap menjaga kualitas produknya, agar pelanggan tidak kecewa.

DAFTAR PUSTAKA

- Moleong, Lexy, 2002, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Moleong, Lexy, 2007, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.