

## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pangan merupakan kebutuhan hidup esensial manusia, sesuai dengan naluri mahluk hidup, manusia akan berbuat apa saja untuk memperoleh makanan yang cukup bagi eksistensi kehidupannya. Jadi dalam pemenuhan pangan bagi masyarakat, beras memiliki kedudukan yang sangat penting, yaitu sebagai makanan utama. Mengingat pentingnya beras bagi masyarakat maka ketersediaan, banyaknya yang dibutuhkan, waktu diperlukan dan tempat yang tepat, merupakan hal yang penting. dan hal tersebut merupakan bagian dari manajemen saluran distribusi. Secara garis besar pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Distribusi dan pemasaran beras dalam negeri selama ini berjalan sesuai mekanisme pasar. Hanya impor beras yang sepenuhnya masih dilaksanakan pemerintah. Di pasar dalam negeri, kebijakan yang ditempuh dalam rangka pengendalian harga beras adalah melaksanakan pengadaan dalam negeri untuk menjaga harga di tingkat konsumen. Besarnya stock yang dikelola pemerintah untuk keperluan tersebut hanya sekitar 5 – 10 % dari kebutuhan total. Dengan demikian 90 – 95 % kebutuhan beras di pasar dipenuhi langsung dari masyarakat / swasta.

Dalam penyaluran beras dari produsen ke konsumen diperlukan adanya saluran distribusi. Dan untuk meningkatkan kinerja dari saluran distribusi itu sendiri digunakan analisa kualitatif dan analisa kuantitatif sehingga bisa diketahui kinerja dari setiap saluran, makin baik kinerja saluran distribusi tersebut maka makin mudah pelanggan dalam memperoleh produk yang diperlukan. Manajemen harus melakukan penyesuaian saluran distribusi guna mengantisipasi perkembangan pasar yang persaingannya semakin



Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



meningkat. Penggunaan saluran distribusi yang tepat akan mampu meningkatkan penjualan, menekan rasio biaya distribusi, dan makin meningkatkan keuntungan perusahaan, sehingga pihak manajemen memandang perlu dilakukan penelitian terhadap kinerja saluran distribusi guna memperoleh masukan mengenai analisis saluran distribusi tersebut.

#### B. Perumusan masalah

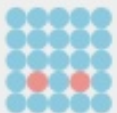
1. Berdasarkan sistem saluran distribusi yang telah dijalankan CV Rezeki Bersaudara, saluran distribusi yang mana yang paling efisien ?
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi suatu saluran distribusi ?  
Sejauh mana saluran distribusi yang digunakan perusahaan dapat dioptimalkan, apakah perlu perubahan , perbaikan, penyesuaian , pengembangan dalam rangka mengantisipasi adanya perubahan lingkungan usaha?

#### C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Menganalisa jalur distribusi yang dipergunakan oleh perusahaan untuk dapat mengetahui keefisienan saluran distribusi yang ada di perusahaan.
2. Mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap saluran distribusi perusahaan saat ini.
3. Merekomendasikan faktor-faktor yang dapat mengoptimalkan saluran distribusi yang digunakan perusahaan.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



MB-IPB  
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :  
a. Pengujiannya hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengujiannya tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



#### D. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat yakni :

##### 1. Bagi peneliti

Penelitian ini merupakan sarana untuk mengaplikasikan teori - teori yang didapat selama masa perkuliahan khususnya ilmu manajemen pemasaran. Ilmu manajemen perusahaan disini mengenai distribusi fisik dan peran distributor sebagai perantara antara produsen dan konsumen.

##### 2. Bagi perusahaan

Penelitian ini akan memberikan masukan bagi perusahaan dalam menentukan strategi pemasaran khususnya saluran distribusi. Perusahaan bisa menilai dari hasil analisa, distributor mana yang harus lebih dimotivasi, dan yang harus dipertahankan kinerjanya untuk bisa menunjang pemasaran di perusahaan ini.

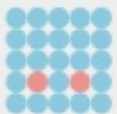
#### E. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini meliputi mengamati strategi saluran distribusi yang digunakan oleh CV Rejeki Bersaudara. Selain itu juga mengetahui dan menilai kinerja dari distributor yang ada di perusahaan dengan menggunakan analisa-analisa kualitatif yaitu dengan melihat cara kerja dari setiap distributor tersebut melalui analisa kemampuan menjual yaitu dengan cara melihat berapa banyak beras yang berhasil dijual oleh tiap distributor, kemudian analisa pemenuhan target yaitu setiap perusahaan menargetkan berapa banyak beras yang harus bisa terjual di setiap distributor, dan diamati apakah distributor itu mampu menjual sebanyak target atau bahkan melebihi dari target yang ditetapkan

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB

E.



MB-IPB  
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

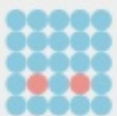
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

perusahaan, semakin bisa mencukupi target atau melebihi maka kinerjanya dinilai baik, dan analisa penundaan pembayaran, yaitu melihat apakah setiap distributor mempunyai kedisiplinan dalam pembayaran beras yang sudah dikirim, apakah penundaannya sampai seminggu atau lebih, dari penelitian-penelitian terdahulu dikatakan semakin sering menunggak suatu distributor dalam pembayaran barang yang dibeli maka semakin kurang baik kinerja distributor tersebut. Teknik pengambilan contoh yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu pengambilan contoh dengan cara disengaja. Jumlah contoh yang diambil untuk distributor adalah semua distributor yang dimiliki perusahaan yaitu sebanyak 4 distributor, dan untuk pengecer adalah pengecer yang tercatat sebagai pelanggan tetap yaitu untuk distributor A dan D yang berjumlah dua orang untuk tiap distributor. Untuk analisis kuantitatif dengan menggunakan analisa margin pemasaran yaitu dilihat dari saluran distribusi yang ada jalur mana yang paling menguntungkan perusahaan, dengan melihat keuntungan dari setiap jalur pemasarannya. Kemudian analisa *MD (Margin Distribution)* yaitu menghitung rasio antara biaya distribusi dengan banyaknya penjualan tiap distributor. Semakin kecil rasio yang didapat dari perbandingan tersebut maka makin baik kinerja distributornya. Tidak ada patokan nilai rasio berapa yang dianggap kecil, sedang atau besar, tetapi pada penelitian ini rasio dari suatu distributor dibandingkan dengan ketiga distributor yang lainnya, kemudian dilihat mana yang paling kecil itulah yang terbaik kinerjanya untuk analisis MD ini. Kemudian analisis *DEA (Data Envelopment Analysis)* untuk melihat posisi distributor itu apakah termasuk dalam kelompok A (*Star Performance*) adalah kelompok saluran distribusi yang menghasilkan laba yang tinggi dengan tingkat efisiensi tinggi, kelompok B (*Under*



Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



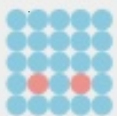
MB-IPB  
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

*performing star branches*) yaitu kelompok saluran distribusi yang menghasilkan laba tinggi, dengan tingkat efisiensi yang rendah, kelompok C (*Effectively Managed but Low Profit*) adalah kelompok saluran distribusi yang menghasilkan laba yang rendah dengan tingkat efisiensi yang tinggi, dan kelompok D (*Under performing Branches*) adalah kelompok saluran distribusi yang menghasilkan laba yang rendah dengan tingkat efisiensi yang rendah pula.



© Hak Cipta Milik IPB  
Hak cipta dilindungi Undang-Undang



MB-IPB  
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis  
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.