BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Pelaksanaan saluran Distribusi Pita Perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung.

Salah satu kegiatan usaha yang dilakukan pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung adalah melakukan pemasaran pita perekat dengan menggunakan saluran distribusi. Dengan menggunakan saluran distribusi yang tepat dalam pelaksanaannya, diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan. Dengan saluran distribusi, maka permintaan konsumen dapat terpenuhi secara merata keseluruh wilayah pemasaran, karena saluran distribusi merupakan suatu komponen yang menunjang dalam pencapaian tujuan perusahaan, khususnya dalam hal pemasaran pita perekat.

Pada bagian ini Penulis akan menguraikan tentang pelaksanaan saluran distribusi pita perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung, tetapi sebelumnya Penulis akan menguraikan tentang fungsi saluran distribusi.

4.1.1 Fungsi Saluran Distribusi pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang bandung.

Fungsi saluran distribusi pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung adalah untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dalam melakukan pengiriman pita perekat ke konsumen dan meningkatkan mutu pelayanan agar lebih baik. Saluran

distribusi mempunyai fungsi yang penting, oleh karena itu dalam pelaksanaannya harus tepat, khususnya dalam pemilihan Perantara.

Adapun tugas – tugas penting yang dilakukan anggota saluran distribusi pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung antara lain :

1. Promosi

   Merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk menyebarkan komunikasi persuasif tentang produk, melalui wiraniaga, iklan dan sample .

2. Kontak

   Merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk berkomunikasi dengan konsumen untuk menawarkan produk. melalui telepon, datang langsung ke konsumen .

3. Negosiasi

   Merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk menyepakati harga dan syarat penjualan / pembelian yang ditawarkan kepada konsumen.

4. Distribusi Fisik

   Merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan dalam hal melayani pesanan, pengangkutan dan penyimpanan produk

4.1.2 Tingkatan Saluran Distribusi pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung

PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung dalam melakukan pemasaran menggunakan beberapa tingkatan saluran distribusi, untuk memindahkan barang ke konsumen.

Adapun jumlah tingkatan saluran distribusi yang digunakan pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung antara lain :

1. Saluran Nol – Tingkat

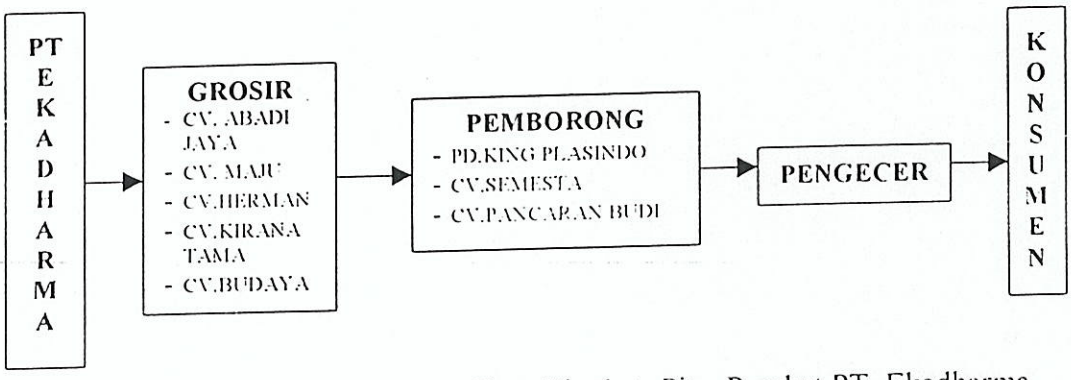
   Saluran ini merupakan saluran pemasaran langsung yang dilakukan oleh PT.EKADHARMA dalam menjual pita perekat ke konsumen. Ada 2 cara penting dalam saluran nol – tingkat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung yaitu :

   - Melakukan kunjungan langsung ke konsumen akhir, seperti pabrik – pabrik .

2. Saluran Tiga – Tingkat

   Saluran ini merupakan saluran pemasaran yang terdiri dari tiga perantara. Pada saluran ini PT. EKADHARMA menggunakan grosir, Pemborong dan pengecer sebagai penyalur, contohnya : PT. Ekadharma menyalurkan pita perekat dengan melakukan penjualan partai besar melalui grosir, setelah itu pemborong membeli pita perekat dari grosir untuk dijual kembali kepada pengecer untuk

dijual kepada konsumen akhir. untuk lebih jelas maka akan penulis gambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Saluran Tiga Tingkat Pita Perekat PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. Cabang Bandung.

4.1.3 Penentuan Jumlah Saluran Distribusi Pita Perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung.

Dalam penentuan jumlah saluran distribusi pita perekat pada PT. EKADHARMA menggunakan salah satu strategi yaitu strategi Distribusi Selektif (Kotler;1996). Karena dalam usaha pemasaran dan penjualan pita perekat PT. EKADHARMA menggunakan beberapa perantara diantaranya grosir. pemborong dan pengecer sebagai penyalur. sehingga dengan menggunakan strategi distribusi selektif ini memungkinkan PT. EKADHARMA dapat meningkatkan mutu pelayanan dalam hal pengiriman pita perekat pada konsumen.

4.1.4 Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Saluran Distribusi Pita Perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung.

Keputusan dalam pemilihan saluran distribusi merupakan keputusan yang penuh tantangan dan kompleks yang harus dihadapi PT. EKADHARMA, karena setiap saluran distribusi menciptakan tingkat penjualan dan biaya yang berbeda – beda. Oleh sebab itu dalam pemilihan saluran distribusi pita perekat, PT. EKADHARMA mempertimbangkan beberapa faktor pemilihan saluran distribusi.

Adapun faktor yang mempengaruhi PT. EKADHARMA dalam pemilihan saluran distribusi antara lain :

1. Jenis dan Sifat Produk

   Jenis produk yang dihasilkan PT. EKADHARMA merupakan jenis barang industri, sedangkan sifat produk tersebut tahan lama, maka PT.EKADHARMA menggunakan saluran distribusi langsung.

2. Sifat Konsumen Potensial

   Jumlah konsumen potensial PT. EKADHARMA sedikit dan berada pada lokasi tertentu, maka PT. EKADHARMA menggunakan saluran distribusi selektif.

3. Sifat atau Keadaan Perusahaan Sendiri

   PT. EKADHARMA termasuk perusahaan besar dan mempunyai modal yang kuat, sehingga saluran yang dipakai

PT. EKADHARMA menggunakan beberapa perantara sebab memungkinkan dapat melakukan investasi dalam usaha distribusi .

4.2 Analisis Pelaksanaan Saluran Distribusi Pita Perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung.

Berdasarkan penelitian, maka Penulis akan mencoba menganalisis pelaksanaan saluran distribusi pita perekat pada PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. Cabang Bandung.

1. Analisis terhadap fungsi saluran distribusi

Fungsi saluran distribusi adalah untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan pemilikan barang ke konsumen. Dan tugas – tugas penting yang dilakukan oleh para anggota saluran distribusi adalah riset, promosi, kontak, pencocokan, negosiasi, distribusi fisik, pembiayaan dan pengambilan resiko.

Analisis Penulis, fungsi saluran distribusi pada PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. Cabang Bandung adalah untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dalam melakukan pengiriman pita perekat kepada konsumen dan untuk meningkatkan mutu pelayanan agar lebih baik. Hal ini sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan. Ada tugas – tugas penting yang dilakukan oleh para anggota saluran distribusi pada PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. Cabang Bandung, diantaranya promosi, kontak, negosiasi dan distribusi fisik. Dalam hal ini sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan, tetapi ada sedikit perbedaan yaitu dalam

pelaksanaan tugas, pada PT. Ekadharma tidak dilakukan riset, pencocokan, pembiayaan dan pengambilan resiko, sedangkan pada teori hal ini penting untuk dilakukan.

2. Analisis terhadap jumlah tingkatan saluran distribusi

Saluran distribusi terdiri dari beberapa jumlah tingkatan, antara lain saluran nol – tingkat, saluran satu – tingkat, saluran dua – tingkat dan saluran tiga – tingkat. Saluran nol – tingkat merupakan saluran distribusi yang dilakukan secara langsung yaitu dari produsen langsung ke konsumen. Saluran satu – tingkat merupakan saluran distribusi yang menggunakan satu perantara, yaitu grosir atau pengecer. Saluran dua – tingkat merupakan saluran distribusi yang menggunakan dua perantara yaitu grosir dan pengecer. Sedangkan saluran tiga – tingkat merupakan saluran distribusi yang menggunakan tiga perantara sebagai penyalur, yaitu grosir, pemborong dan pengecer.

Analisis Penulis, jumlah tingkatan saluran distribusi pada PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. cabang Bandung terdiri dari saluran nol – tingkat dan saluran tiga – tingkat. Hal ini sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan, hanya perbedaannya terdapat pada jumlah tingkatan saluran yang digunakan. Pada PT. Ekadharma tidak menggunakan saluran satu – tingkat dan saluran dua – tingkat. PT. Ekadharma hanya menggunakan saluran nol tingkat yang penyalurannya langsung ke konsumen akhir, sedangkan saluran tiga tingkat yang terdiri dari Grosir, pemborong dan pengecer.

3. Analisis terhadap penentuan jumlah saluran distribusi.

Ada tiga strategi yang digunakan dalam penentuan jumlah saluran distribusi pada setiap tingkat saluran distribusi, diantaranya Distribusi Intensif, Distribusi Eksklusif dan Distribusi Selektif.

Analisis Penulis, strategi yang digunakan PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. cabang Bandung adalah Distribusi Selektif, karena usaha pemasaran dan penjualan pita perekat menggunakan beberapa perantara, seperti grosir, pemborong dan pengecer sebagai penyalur. Dengan menggunakan distribusi selektif ini PT. Ekadharma dapat meningkatkan mutu produk dan pelayanan dalam pengiriman pita perekat pada konsumen. Dalam hal ini sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan, perbedaannya hanya terdapat pada penggunaan strategi, yaitu PT. Ekadharma hanya menggunakan strategi selektif saja dalam penentuan jumlah saluran distribusi, karena strategi ini dianggap paling sesuai dengan sifat dan jenis produk yang akan di pasarkan.

4. Analisis terhadap faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi.

Ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam melakukan pemilihan saluran distribusi, diantaranya jenis dan sifat produk, sifat konsumen potensial, sifat persaingan yang ada, saluran itu sendiri dan sifat atau keadaan perusahaan sendiri.

Analisis Penulis, faktor – faktor yang dipertimbangkan PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. cabang Bandung adalah jenis dan sifat produk, sifat

konsumen potensial dan sifat atau keadaan perusahaan sendiri. Dalam hal ini sudah sesuai dengan teori yang dikemukakan, tetapi terdapat sedikit perbedaan yaitu PT. Ekadharma hanya mempertimbangkan tiga faktor dalam pemilihan saluran distribusi, karena ketiga faktor tersebut sesuai dengan strategi saluran distribusi selektif dan jumlah tingkatan saluran distribusi yang digunakan.