BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Analisis Prosedur dan Pelaksanaan Saluran Distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA

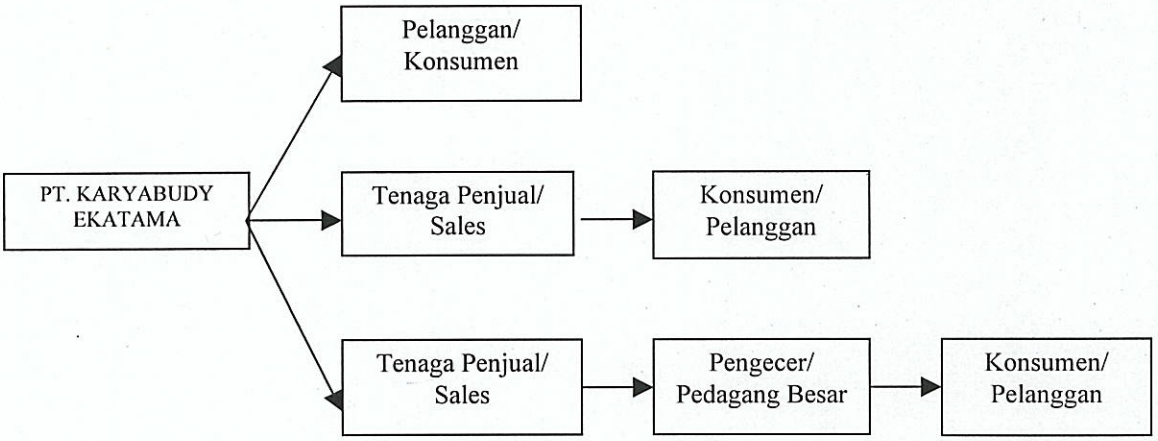
Seiring dengan pertumbuhan perekonomian yang semakin pesat dewasa ini, dunia usaha berkembang dengan pesatnya dengan demikian maka makin banyak kesempatan perusahaan untuk memperleh laba. Akan tetapi semua itu tidak terlepas dari berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan, tidak hanya dalam pembuatan produk tetapi berkembang ke bentuk persaingan dalam penyaluran produknya. Dalam hal ini peranan pemasaran yang berkaitan dengan kegiatan penyaluran produk, saluran distribusi mengambil peranan penting untuk menciptakan kegunaan kepemilikan, karena dengan kegiatan saluran distribusi nilai suatu barang dapat ditingkatkan melalui keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Ini penting untuk meningkatkan efisiensi dan kreadibilitas perusahaan dalam melayani konsumen.

Pelaksanaan saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA adalah untuk kepentingan di dalam dalam dan di luar perusahaan dalam rangka proses penyampaian barang ke konsumen. oleh karena itu diperlukan saluran distribusi sebagai sarana penyampaian produk ke tangan konsumen. Berdasarkan penjelasan dan wawancara dengan bagian penjualan, prosedur kegiatan saluran distribusi yang dilaksanakan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA adalah merupakan suatu

upaya dari perusahaan untuk memperoleh order atau pesanan dari pelanggan untuk mendapatkan keuntungan.

4.1.1 Prosedur Penyampaian Barang ke Konsumen PT. KARYABUDY EKATAMA

Berikut prosedur penyampaian barang ke konsumen PT. KARYABUDY EKATAMA :



Gambar 4 – 1

Prosedur penyampaian barang ke konsumen PT. KARYABUDY EKATAMA

Berikut ini penjelasan prosedur penyampaian barang ke konsumen yang dilaksanakan PT. KARYABUDY EKATAMA :

a. PT. KARYABUDY EKATAMA–Pelanggan

PT. KARYABUDY EKATAMA merupakan perusahaan industri yang memproduksi komponen karet dimana dalam pendistribusiannya dilakukan secara langsung dan tidak langsung, dimana saluran distribusi secara langsung

perusahaan pelanggan memberikan order berupa PO (porchase order) customer yang diberikan melalui fax, telepon atau datang langsung, dan mendistribusikan PO tersebut melalui internal order (INOR) apabila surat penawaran harga disetujui oleh pemesan (setelah ada PO).

b. PT. KARYABUDY EKATAMA-Tenaga Penjual/Sales-Pelanggan

Saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA secara tidak langsung, dimana PT. KARYABUDY EKATAMA mempunyai tenaga penjual/sales untuk mempromosikan produknya ke perusahaan-perusahaan yang akan menjadi pelanggan, dimana tenaga penjual dalam mempromosikan produknya melalui cara dengan mengikuti pameran-pameran, ikut menghadiri pertemuan-pertemuan atau undangan dengan customer. Dimana perusahaan pelanggan baru akan bernegosiasi dengan tenaga penjual yang bertanggung jawab langsung pada kepala bidang penjualan, apabila negosiasi telah disepakati maka perusahaan pelanggan baru tersebut langsung memberikan order berupa PO customer yang diterima melalui fax, telepon atau datang langsung. Dan mendisribusikan PO tersebut dengan internal order (INOR) apabila surat penawaran harga telah disetujui oleh pemesan (setelah ada PO).

c. PT. KARYABUDY EKATAMA-Tenaga Penjual-Pengecer-Pelangga

PT. KARYABUDY EKATAMA mempunyai tenaga penjual dimana tenaga penjual tersebut tugasnya mencari customer/pelanggan baru. Selain mencari customer baru yang kebanyakan perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang tekstil yang memproduksi kendaraan roda dua. Selain menjual produknya langsung keperusahaan-perusahaan industri, tenaga penjual juga

mendistribusikan produknya ke pengecer atau pedagang besar dimana pengecer tersebut menjual langsung ke konsumen akhir.

4.1.2 Bentuk Saluran Distribusi yang Dilaksanakan PT.KARYABUDY EKATAMA

Dalam memasarkan produknya kekonsumen PT. KARYABUDY EKATAMA sebagai perusahan yang menghasilkan produk tekstil berupa komponen karet dalam menyalurkan produknya menggunakan saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Untuk lebih menjelaskan keterangan di atas berikut adalah bentuk saluran distribusi yang digunakan PT. KARYABUDY EKATAMA :

- Saluran Nol (distribusi langsung)

  Alternatif menggunakan saluran distribusi langsung merupakan metode paling efektif, karena dengan saluran distribusi langsung merupakan satu-satunya yang cara yang layak dan efisien. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam pelaksanaan saluran distribusi langsungnya menggunakan sistem job order. Karena dengan sistem job order perusahan dapat memantau kegiatan penjualannya. Job order ini dapat terlaksana apabila didukung oleh program komunikasi yang memadai baik dari PT. KARYABUDY EKATAMA maupun dari perusahaan yang memberikan order. Job order ini biasanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang telah menjadi langganan tetap PT. KARYABUDY EKATAMA.

- Saluran Satu

  PT. KARYABUDY EKATAM dalam menyalurkan produknya ke konsumen selain menggunakan saluran distribusi langsung juga menggunakan saluran distribusi tidak langsung, dimana perusahaan memiliki tenaga penjual/sales untuk memasarkan produknya ke konsumen akhir maupun menjual produknya ke pedangang besar sebagai pengecer.

- Saluran Dua

  PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menyalurkan produknya ke konsumen, selain menggunakan tenaga penjual/sales PT. KARYABUDY EKATAMA juga memasarkan produknya ke pedagang besar sebagai pengecer dan memasarkan produknya ke konsumen akhir.

Adapun bentuk saluran yang lebih efektif dilaksanakan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA adalah bentuk saluran distribusi langsung, karena dengan saluran distribusi langsung perusahaan dapat langsung memproduksi sesuai dengan pesanan, sehingga tidak terjadi penumpukan barang di gudang penyimpanan barang.

4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Saluran Distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA

Ada beberapa faktor yang mempengarui saluran distribusi pada PT. KARYABUDY EKATAMA di lihat dari :

1. Jenis dan Sifat Produk

   Jenis dan sifat produk yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan saluran distribusi ini, apakah produknya termasuk barang konsumsi atau barang industri. Adapun produk yang dihasilkan PT. KARYABUDY EKATAMA adalah kompone karet yang termasuk barang industri sehingga dalam memasarkan produknya menggunakan saluran disribusi yang pendek.

2. Sifat Konsumen

   Konsumen PT. KARYABUDY EKATAM kebanyakan perusahaan-perusahaan yang letak lokasinya tidak jauh dengan lokasi PT. KARYABUDY EKATAMA sehingga PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menyalurkan produknya menggunakan menggunakan distribusi selektif. Di mana PT. KARYABUDY EKATAMA dapat mengembangkan hubungan kerjasama yang baik dengan pelantara terpilih, dengan mengharapkan usaha penjualan yang lebih baik dari rata-rata. Karena dengan distribusi selektif memungkinkan memperoleh cukup banyak cakupan pasar dengan kontrol lebih besar dan biaya lebih sedikit.

3. Sifat Persainga yang Ada

   Prosedur saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menghadapi persaingan melakukan strategi pemasarannya, dengan cara merubah prosedur saluran distribusi dengan lebih efisien dari perusahaan pesaing. Di mana dalam menentukan saluran distribusinya PT. KARYABUDY EKATAMA menggunakan jasa penjual/sales yang disediakan oleh perusahaan sehingga dalam memasarkan produknya mendapatkan pelanggan tersendiri.

4. Saluran itu Sendiri

   PT. KARYABUDY EKATAMA dalam melakukan saluran distribusi disesuaikan dengan produk yang akan di pasarkan oleh perusahan. Dimana produk yang di pasarkan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA berupa barang industri sehingga dalam menyalurkan produknya tidak terlalu panjang, sehingga biaya yang di keluarkan untuk membiayai tenaga penjual tidak terlalu mahal dan tidak memakan waktu lama dalam menyalurkan produknya. PT. KARYABUDY EKATAMA sebelumnya mempertimbangkan keunggulan dan kelemahan penyalur yang akan di pilih.

5. Sifat atau Keadaan Perusahaan

   Oleh karena PT. KARYABUDY EKATAMA perusahaan yang memiliki finansial yang cukup kuat, maka PT. KARYABUDY EKATAMA dalam pendistribusinya produknya menggunakan saluran distribusi yang pendek, yaitu menggunakan tenaga penjual sebagai penyalur utama ke konsumen yang telah di tunjuk oleh pihak perusahaan.

4.2 Masalah-masalah yang Dihadapi oleh PT. KARYABUDY EKATAMA dalam Melaksanakan Saluran Distribusi

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya pasti tidak terlepas dari masalah yang akan menghambat jalannya aktivitas perusahan, begitu juga PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menjalankan usahanya tidak lepas dari masalah yang akan menghambat jalannya perusahaan dalam mencapai tujuan yang akan diharapkan. Dalam hai ini masalah-masalah yang dihadapi yang berkaitan dengan saluran distribusi. Adapun masalah tersebut :

- Kurangnya tenaga yang ahli dan berpengalaman yang merupakan faktor pendukung dalam pelaksanaan saluran distribusi yang dilaksanakan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA.
- Lingkungan perusahaan yang berada di antara lingkungan pemukiman.
- Terbatasnya alat transfortasi yang merupakan faktor pendukung dalam ke lanacaran proses pengiriman.
- Pada proses produksi masih menggunakan teknologi konpensional.
- Perusahaan terlalu memfokuskan pada satu jenis produk saja.
- Penyimpanan barang yang kurang teratur letaknya, sehingga dapat menyulitkan dalam pengambilan barang, sehingga menghambat dalam pengiriman barang ke konsumen.