BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi di Indonesia saat ini sudah semakin pesat, sehingga teknologi yang semakin maju sudah sampai keseluruh plosok tanah air, kemajuan teknologi atau pengaruh – pengaruh teknologi lainnya memberikan kemudahan pada masyarakat untuk melakukan kegiatan – kegiatan yang dijalani.

Perusahaan dalam meraih pangsa pasar yang sangat kompetitip tidak terlepas dan adanya pesaing dari perusahaan lain yang sejenis, perusahaan harus memiliki kelebihan dan keistimewaan untuk dapat meraih pangsa pasar dan salah satunya dengan menyediakan kebutuhan konsumen dengan tepat, pada tempat dan waktu yang tepat pula.

Dengan perkembangan teknologi tersebut banyak perusahaan berlomba – lomba memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat yang akan menetapkan suasana yang lebih kompetitip diantara perusahaan – perusahaan dalam merebut pangsa pasar, sasaran dan pelanggan salah satu masalah yang dihadapi perusahaan adalah masalah pemasaran. Pimpinan perusahaan telah memperoleh kemajuan besar dalam menurunkan biaya distribusi. Penurunan juga dilaksanakan dalam benyak segi pemasaran, strategi distribusi merupakan daerah terdepan terbaru, dan mungkin terakhir dimana dapat dilakukan penekanan biaya, dan dana yang dihemat dalam biaya distribusi sangat berpengaruh pada keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Ditengah persaingan yang ketat ini, perusahaan harus dapat melaksanakan berbagai strategi yang tepat dalam menghadapi kebutuhan dan keinginan konsumen yang menjadi pasar sasaran sehingga konsumen memperoleh apa yang mereka harapkan dari perusahaan tersebut. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar dapat tetap menarik dan mempertahankan konsumen dalam memenuhi kebutuhan.

Strategi yang baik akan meningkatkan penjualan, dengan meningkatnya penjualan sudah tentu barang akan meningkat pula keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Salah satu kebijakan perusahaan adalah memeilih saluran penjualan yang sesuai dengan produknya. Sehingga diharapkan dapat menjamin perusahaan agar tetap mampu bersaing dan menghasilkan hasil penjualan yang maksimal.

Dalam rangka mempelancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka produsen perlu menetukan secara tepat saluran distribusi, penyaluran barang yang diproduksi bisa berjalan dengan lancar sampai kekonsumen, selain itu pemilihan saluran distribusi yang tetap penting artinya bagi perusahaan guna menghadapi persaingan dari perusahaan yang menghasilkan barang yang sejenis.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PRODUK MEREK LG PADA PT NIAGAMAS LESTARI GEMILANG (NLG) CABANG BANDUNG.”**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan produk merek LG pada PT Niagamas Lestari Gemilang.

1.2.2 Rumusan Masalah

Untuk membatasi permasalahan maka penulis mengidentifikasa permasalahan yang menjadi obyek penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana perkembangan biaya distribusi pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung.
2. Bagaimana perkembangan volume penjualan pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NJL) Cabang Bandung.
3. Berapa besar pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung

1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data – data tentang biaya distribusi yang ditetapkan perusahaan dalam menghadapi kondisi persaingan yang ada pada saat ini, kemudian diolah dan dianalisis sehingga dapat diperoleh gambaran factual obyek yang di teliti.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui perkembangan biaya distribusi pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung.
2. Untuk mengetahui perkembangan volume penjualan pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung.
3. Untuk mengatahui pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang telah disajikan dalam bentuk laporan ini diharapkan dapat memberikan kegunaaan, yaitu :

1. Bagi Penulis

   Penelitian ini sangat berguna untuk memperoleh pemahaman dan untuk memperdalam kajian ilmu pengetahuan yang telah didapat selama perkuliahan, selain itu penulis dapat memahami dalam bidang manajemen pemasaran.

2. Bagi Perusahaan

   Sebagia bahan masukan yang dapat dipertimbangkan dalam menetukan strategi penetapan harga jual dan kemungkinan volume yang akan di capai.

3. Bagi Pembaca

   Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan untuk masyarakat umum dan juga mahasiswa pada khususnya atau juga digunakan sebagai bahan referensi di kemudian hari.

1.5 Jadwal Penelitian

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini penulis mengadakan penelitian pada PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung yang berlokasi di Jalan Batununggal No.191 Bandung.

Waktu pelaksanaan penelitian dimulai dari bulan Oktober 2012 sampai dengan Februari 2013 dengan uraian kegiatan sebagai berikut :

Tabel 1.1.
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Waktu																			
		Okt				Nov				Des				Jan				Feb			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Usulan Penelitian		■	■																	
2	Penelitian di Perusahaan			■	■	■	■	■	■												
3	Pengumpulan dan Analisis pengolahan data								■	■	■	■	■								
4	Penulisan Tugas Akhir												■	■	■	■	■	■			
5	Sidang Akhir																	■	■		