

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara Agraris. Negara agraris ialah negara penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Negara ini sangat diuntungkan karena kondisi alam yang mendukung serta kondisi iklim yang bagus untuk bercocok tanam. Beras merupakan hasil bumi yang banyak dihasilkan oleh petani sehingga beras menjadi bahan makanan masyarakat Indonesia. Beras yang dihasilkan petani bermacam-macam jenis dan rasanya.

Seiring dengan banyaknya produk beras yang dihasilkan oleh petani membuat para pengusaha bersaing agar produknya banyak diminati oleh konsumen. Semakin ketatnya persaingan agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain. Hal yang penting yang dapat dilakukan perusahaan dengan memperhatikan kualitas produk. Meningkatkan penjualan dengan memenuhi kebutuhan dimana manusia merasa kekurangan akan suatu barang atau jasa. Keinginan merupakan suatu pemenuhan dari kebutuhan yang ada, sedangkan permintaan adalah sesuatu yang harus dipenuhi. Bagi perusahaan, penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan serta suatu usaha dalam memikat para konsumen untuk mengetahui daya tarik terhadap produk yang telah ditawarkan. Dengan adanya peningkatan kualitas produk konsumen akan lebih selektif sebelum membeli suatu barang sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Saluran distribusi merupakan

suatu hal yang penting dalam pemasaran. Dengan adanya penyaluran produk yang baik mengakibatkan konsumen dengan mudah mendapatkan produk tersebut.

Penjualan adalah hasil dari semua total penjualan barang yang dilakukan oleh perusahaan. Setiap perusahaan melakukan penjualan dengan memasarkan produknya, melalui penjualan yang berhasil dan dapat mencapai tujuannya maka perusahaan akan mendapatkan laba yang maksimum untuk perusahaan tersebut. Semakin besar total penjualannya maka laba yang diperoleh juga besar sehingga menguntungkan perusahaan itu sendiri. Penjualan yang berhasil merupakan tujuan utama perusahaan sehingga perlu dilakukan evaluasi untuk mengantisipasi adanya penurunan penjualan.

Beberapa indikator yang terdapat pada penjualan yaitu kondisi dan kemampuan sosial dimana kondisi ini berkaitan dengan produk yang dijual ,jumlah dan sifat dari tenaga penjual, yang kedua yaitu kondisi pasar dimana pasar sangat berpengaruh dalam transaksi penjualan baik sebagai sekelompok pembeli atau penjual, yang ketiga dari indikator penjualan yaitu modal yang mana modal sangat dibutuhkan dalam rangka mengangkut barang dagangan dan untuk membesar usahanya. Yang terakhir adalah kondisi organisasi perusahaan (Swastha dan Irawan,2008:406)

Menurut Kotler dan Keller (2009:8) Kualitas produk merupakan keseluruhan dari ciri suatu produk atau sebuah pelayanan jasa yang diberikan kepada konsumen guna meningkatkan kebutuhan konsumen baik langsung maupun tidak langsung. Dibutuhkan pengawasan dari suatu produk yaitu menjaga, meminimalkan

kesalahan, dan menaikkan kualitas sesuai standar, mengurangi keluhan para konsumen, sebagai upaya dalam menjaga kualitas.

Kualitas produk memiliki beberapa indikator menurut Kotler dan Keller (2012:8) yaitu fitur, bentuk, gaya, penyesuaian, kualitas kesesuaian, ketahanan, keandalan, kemudahan perbaikan, desain.

Menurut Kotler dan Keller (2008:56) Saluran distribusi adalah penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen supaya dapat dengan mudah mendapatkannya. Saluran distribusi yang baik harus diimbangi dengan produk yang baik juga supaya konsumen puas dengan barang atau jasa yang ditawarkan dan juga dalam menyampaikan produk harus tepat pada sasaran. Kegiatan ini bertujuan untuk memperlancar arus produk dari produsen ke konsumen dengan distribusi yang tepat dan cepat. Dalam memilih dan menentukan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan ikut berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan.

Menurut Nickels (2008:299) Beberapa faktor yang mempengaruhi saluran distribusi yaitu pertimbangan pasar yaitu konsumen dan pasar industri, konsentrasi pasar secara geografis, jumlah pembeli potensial dan jumlah pesanan, kebiasaan dalam membeli, faktor selanjutnya yaitu pertimbangan barang yang terdiri dari nilai unit, besar dan berat barang, mudah rusaknya barang, sifat teknis, barang standar dan pesanan, luasnya *product line*, selanjutnya yaitu pertimbangan perusahaan yang terdiri dari sumber pembelanjaan dan pengalaman dan kemampuan manajemen, yang terakhir yaitu pertimbangan perantara yang terdiri dari pelayanan yang diberikan oleh perantara dan kegunaan perantara.

Salah satu perusahaan yang merasakan ketatnya persaingan adalah UD. Andre Jaya Kabupaten Blitar. Dengan adanya persaingan ketat mengharuskan perusahaan ini menerapkan konsep pemasaran yang tepat agar dapat menghadapi persaingan yang ketat tersebut. Dalam memasarkan produk harus memperhatikan kualitas produk dan saluran distribusinya. Dengan kualitas produk yang baik membuat pembeli atau pelanggan akan terus menerus membeli produk tersebut, kualitas produk yang baik dan lebih dari produk pesaing membuat produk bisa merebut pangsa pasar atau mampu mengungguli maka volume penjualan akan naik. Dengan demikian kualitas produk harus didukung penyaluran produk yang baik dan memperluas jangkauan pasar agar konsumen dapat dengan mudah memperoleh produk tersebut.

Masalah dalam memutuskan penetapan saluran distribusi merupakan hal yang sangat penting dalam menetapkan alternatif pilihan saluran distribusi seperti saluran distribusi yang panjang sedangkan keuntungan yang diperoleh kecil hal ini berakibat menurunnya penjualan dan juga tingkat keuntungannya.

Oleh karena itu, dapat dipastikan semua perusahaan mengerahkan berbagai cara dalam menerapkan segala kebijakannya, termasuk pada strategi kualitas produk dan saluran distribusi, agar perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dan dapat bertahan dalam jangka waktu panjang. Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti mengambil judul: “Analisis Kualitas Produk dan Saluran Distribusi Untuk Meningkatkan Penjualan Pada UD. Andre Jaya”

B. Permasalahan

UD. ANDRE JAYA berada di Desa Minggirsari Kecamatan Kanigoro RT 01 RW 03 Kabupaten Blitar merupakan salah satu perusahaan yang menjual beras. Peneliti melakukan observasi pada perusahaan ini karena telah lama mengalami kendala dan permasalahan yaitu dalam hal kualitas produk dan saluran distribusi. Permasalahan yang dihadapi perusahaan ini adalah mempertahankan dan menjaga kualitas produk beras dan menempatkan saluran distribusi yang efisien agar produk mudah dijangkau konsumen. Hal ini dibuktikan dari penjualan per bulan pada tahun 2014 sebesar Rp 280.000.000 , pada tahun 2015 sebesar 200.500.000 dan tahun 2016 sebesar Rp 165.020.000.

Hal tersebut menunjukkan adanya penurunan jumlah penjualan yang disebabkan oleh kualitas produk dan saluran distribusi yang kurang tepat. Apabila volume penjualan terus menerus menurun maka akan memberikan kerugian pada perusahaan. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan saat ini adalah meningkatkan kualitas produk agar dapat mengungguli produk lainnya dan menempatkan saluran distribusi yang tepat agar produk dapat meningkatkan penjualan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kualitas produk memiliki dampak untuk meningkatkan penjualan ?

2. Bagaimana saluran distribusi memiliki dampak untuk meningkatkan penjualan?
3. Bagaimana kualitas produk dan saluran distribusi bersama-sama memiliki dampak untuk meningkatkan penjualan?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui dampak kualitas produk untuk meningkatkan penjualan.
2. Untuk mengetahui dampak saluran distribusi untuk meningkatkan penjualan.
3. Untuk mengetahui dampak kualitas produk dan saluran distribusi untuk meningkatkan penjualan.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yaitu :

1. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Kesuma Negara Blitar, diharapkan dapat memberi motivasi terhadap mahasiswa yang akan mengadakan penelitian serupa.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat lebih mengerti dan melakukan riset permasalahan secara teori yang diaplikasikan dalam dunia nyata.
3. Bagi UD. Andre Jaya, Sebagai bahan pertimbangan dan referensi guna memecahkan masalah yang dihadapi.

4. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini digunakan sebagai referensi perpustakaan bagi pihak yang ingin melakukan penelitian serupa dengan menambah variabel bebas lainnya.