

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi COVID – 19 merupakan musibah yang memilukan seluruh penduduk bumi. Kehidupan manusia dalam berbagai segmen pun mulai terganggu. Pertumbuhan ekonomi juga semakin menurun namun kebutuhan manusia semakin meningkat sehingga mengalami perkembangan seiring berjalannya waktu. Kenyataan ini menimbulkan adanya persaingan dalam dunia perdagangan diantara para pelaku industri untuk meningkatkan teknologi yang mampu menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Persaingan antar perusahaan tetap ketat baik pihak perusahaan swasta maupun perusahaan yang tergolong BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dan harus bertahan dalam kondisi apapun baik masa pandemi seperti saat ini.

Dalam menghadapi tantangan dan persaingan tersebut maka perusahaan harus menggunakan strategi pemasaran yang tepat untuk mencapai target penjualan dan laba sesuai yang diinginkan perusahaan tersebut dalam kondisi apapun. Pemasaran sebagai ujung tombak dari volume penjualan dan berperan penting dalam memenangkan suatu persaingan antar perusahaan dan dapat memuaskan kebutuhan dari konsumen serta perusahaan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Oleh karena itu, jauh sebelum produk dihasilkan sampai di tangan konsumen perusahaan harus memikirkan kegiatan pemasaran untuk produknya.

Kegiatan pemasaran tidak terlepas dari penentuan kebijakan yang berhubungan dengan variable bauran pemasaran. Variabel – variable tersebut antara lain : produk, harga, promosi dan distribusi. Variabel - variabel tersebut sangat penting bagi perusahaan apalagi saat kondisi yang tidak terduga seperti pandemi COVID-19 sebagai alat pemasaran dalam memenangkan suatu persaingan antar perusahaan yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen, serta menentukan penetapan harga, bagaimana cara untuk mempromosikan

produk tersebut dan kemudian mendistribusikan ke tangan konsumen. Maka keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya tidak terlepas dari ketepatan perusahaan dalam pemilihan saluran distribusi.

Saluran distribusi sebagai salah satu alat pemasaran untuk menggelar, menjual atau menyampaikan produk fisik atau jasa kepada pelanggan atau pengguna (Keller, 2012, p. 145) Adapun definisi saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri (Irawan, Manajemen Pemasaran Modern, 1990, p. 190)

Sebuah perusahaan dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu saluran distribusi langsung terdiri dari seorang produsen yang langsung menjual ke pelanggan akhir dan saluran distribusi tidak langsung dimana terdapat perantara disetiap penjualan produknya hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Fungsi saluran distribusi dalam kegiatan pemasaran adalah menggerakkan produk dan jasa dari produsen kepada konsumen (Kotler, 2001, p. 8) Dalam menentukan saluran distribusi terbagi dua macam saluran yaitu saluran distribusi untuk produk konsumsi dan saluran distribusi untuk produk industri. Keduanya memiliki kesamaan yaitu menyalurkan produk ke tangan konsumen akhir. Pemilihan saluran distribusi yang akan diterapkan pada suatu perusahaan adalah saluran distribusi yang paling tepat akan berpengaruh pada besarnya volume penjualan total, laba perusahaan, pengeluaran biaya seminimal mungkin dan mempengaruhi keputusan pemasaran lainnya. Kegiatan pemasaran ini memecahkan kesenjangan utama seperti waktu, tempat, menggolongkan produk dan jasa kepada konsumen sehingga penggunaannya sesuai dengan yang di perlukan (Kotler, 2001, p. 8)

Pabrik Gula Tasikmadu Karanganyar adalah perusahaan yang mengolah komoditas tebu menjadi gula dan tetes yang dibawah arahan oleh Direksi PT Perkebunan Nusantara IX (Persero) yang berada di Kabupaten Karanganyar. Karena semakin ketat persaingan di era modern ini, maka PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar dituntut untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitasnya agar dapat bersaing dan bertahan di era modern ini. Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tuntutan yang ada tidak terlepas dari ketepatan dalam pemilihan saluran

distribusi. Dengan distribusi yang tepat akan berpengaruh besar terhadap penjualan produk. Saluran distribusi produk gula dan tetes yang dihasilkan

PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar sangat penting karena produksi gula dan tetes dilakukan hanya pada waktu musim giling sedangkan kebutuhan akan gula dan tetes setiap saat di butuhkan. Gula dan tetes yang dihasilkan PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar disesuaikan otonomi daerah, aturan dari Gubernur Jawa Tengah bahwa gula dan tetes produk Jawa Tengah dalam pendistribusiannya tidak boleh keluar Jawa Tengah. Dengan penerapan saluran distribusi gula dan tetes yang tepat, PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar juga ikut berperan dalam memenuhi kebutuhan gula dan tetes, dan masyarakat maupun industri tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh gula dan tetes dalam keadaan kondisi apapun.

Mengingat pentingnya saluran distribusi semakin dirasakan pada PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar, mengingat proses produksi gula dan tetes dilakukan hanya pada waktu musim giling tertentu dan perusahaan juga harus mempersiapkan dalam kondisi yang tidak terduga seperti pandemi COVID -19. Adapun konsumsi gula dan tetes terjadi setiap saat sepanjang tahun, dengan demikian pendistribusian produk gula dan tetes harus dilakukan dengan tepat. Hal ini menimbulkan pertanyaan bagi penulis tentang “ Distribusi apa yang digunakan oleh PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar dalam memasarkan produknya yang paling efisien dan meningkatkan laba perusahaan pada saat sebelum dan sesudah pandemi COVID-19?”. Berdasarkan latar belakang tersebut dan mengingat pentingnya saluran distribusi bagi perusahaan dalam pemasaran produk gula maka penulis mengambil judul : **“EVALUASI SALURAN DISTRIBUSI SEBELUM DAN SESUDAH PANDEMI COVID-19 DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT PERKEBUNAN NUSANTARA IX (PERSERO) PG. TASIKMADU KARANGANYAR”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam Tugas Akhir ini adalah :

Distribusi apa yang digunakan oleh PT Perkebunan Nusantara IX PG.Tasikmadu Karanganyar dalam memasarkan produknya yang paling efisien dan meningkatkan laba perusahaan pada saat sebelum dan sesudah pandemi?

1.3 Batasan Masalah

Fokus utama dalam penelitian ini adalah mengetahui dan mengevaluasi saluran distribusi sebelum dan sesudah pandemi yang sudah diterapkan PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar dalam meningkatkan volume penjualan.

1.4 Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan di atas, maka tujuan penulisan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah.

1. Mengetahui saluran distribusi yang diterapkan pada PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar.
2. Mengetahui efisiensi saluran distribusi yang dilakukan oleh PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar.
3. Mengetahui saluran distribusi yang meningkatkan laba perusahaan yang dilakukan oleh PT Perkebunan Nusantara IX PG. Tasikmadu Karanganyar.

1.5 Manfaat Penulisan

1.5.1 Manfaat Bagi Penulis

1. Mengetahui dinamika produsen gula dan tetes.
2. Memperluas wawasan mengenai distribusi.
3. Meningkatkan *softskill* dan *hardskill*.
4. Mempraktekkan ilmu mata kuliah pemasaran yang sudah dipelajari selama perkuliahan.

1.5.2 Bagi Almamater

1. Dapat menjadi sarana bagi mahasiswa lain sebagai wawasan produksi dan distribusi gula dan tetes.
2. Menghasilkan Ahli Madya yang ahli dalam bidangnya.
3. Menjadi literatur yang bermanfaat bagi mahasiswa Universitas Airlangga.

1.5.3 Bagi Perusahaan

1. Perusahaan dapat mengambil tindakan dari kesimpulan Tugas Akhir dengan beberapa pertimbangan.
2. Mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen dan calon konsumen.
3. Sebagai media dalam meningkatkan kerjasama antara perusahaan dengan Universitas Airlangga.
4. Dapat memperbaiki sistem distribusi perusahaan.

1.5.4 Bagi Pembaca

1. Dapat memperluas pengetahuan tentang saluran distribusi.
2. Mengetahui sistematis tentang saluran distribusi. Sebagai bahan referensi atau acuan untuk pembaca