

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Perusahaan adalah suatu unit kegiatan yang mengolah sumber-sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh pencapaian target penjualan dan agar dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Pada zaman serba modern ini berbagai bidang dapat dimasuki perusahaan atau industri akibat perubahan yang cepat dalam selera, teknologi, dan persaingan.

Untuk menghadapi persaingan, maka perusahaan perlu melaksanakan usaha kegiatan pemasaran dengan penggunaan saluran distribusi yang tepat sehingga tujuan dapat dicapai.

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu fungsi pokok bagi perusahaan untuk menjamin kelancaran penjualan hingga mendatangkan keuntungan bagi perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan harus mampu merumuskan kebijakan yang tepat agar barang yang di tawarkan pada konsumen dapat memuaskan dan mampu merebut pasar yang ada.<sup>1</sup>

Kebijaksanaan tersebut meliputi kebijaksanaan tentang produk yang di pasarkan, kebijaksanaan harga jual, kebijaksanaan distribusi, kebijaksanaan promosi, dan kebijaksanaan strategi persaingan yang di terapkan perusahaan dalam kegiatan pemasaran. Kebijaksanaan-kebijaksanaan yang akan di terapkan pada dasarnya tidak akan terlepas dari system pemasaran yang dapat menciptakan dan memelihara hubungan pertukaran yaitu hubungan tukar menukar barang dengan barang. Dan barang dengan uang atau lainnya.

Tujuan utama perusahaan pada intinya sama, yaitu dapat meningkatkan volume penjualan sehingga laba yang di hasilkan akan terus meningkat, namun tanpa meninggalkan kepuasan yang di rasakan oleh konsumen.

---

<sup>1</sup> Angipora Marius P. *Dasar-Dasar Pemasaran*, edisi revisi, cetakan keenam, Raja Grafindo, Jakarta, 2002, hal 63

Untuk dapat merealisasikan tujuan tersebut sangat di butuhkan penyusunan perencanaan yang tepat serta pelaksanaan operasi yang efisien dan efektif. Selain dari penyusunan dan perencanaan yang tepat sebuah perusahaan atau badan usaha hendaklah memperhatikan kegiatan pemasaran agar tujuan dari perusahaan atau badan usaha itu dapat di capai.

Distribusi mendapat tempat yang paling utama dalam prioritas pemasaran, hal ini di karenakan tanpa distribusi yang baik maka akan sulit di capai target penjualan dan perdagangan. Distribusi merupakan struktur perdagangan eceran dan perdagangan besar, dimana saluran-saluran tersebut di gunakan untuk menyampaikan barang ke pasar. Sedangkan distribusi fisik merupakan kegiatan-kegiatan aliran material seperti pengangkutan, penyimpanan dan pengawasan persediaan.

Distribusi juga merupakan salah satu faktor yang penting untuk diperhatikan dalam menjual produk terutama dalam memenuhi permintaan konsumen. Masalah dalam menjual produk ini jika tidak segera diantisipasi akan menimbulkan permasalahan yaitu tidak terpenuhinya permintaan konsumen karena pihak distribusi kekurangan stok dan pada akhirnya penjualan produk juga akan menurun. Teori distribusi sering diamakanai sebagai total pendapatan yang didistribusikan pada setiap individu atau pada seluruh faktor produksi. Teori ini terfokus pada upaya agar faktor produksi mendapat harga yang sesuai.<sup>2</sup>

Distribusi barang atau penyaluran dapat berupa penyaluran langsung atau tidak langsung. Penyaluran secara langsung yaitu perusahaan untuk menjual sendiri produk atau barangnya kekonsumen akhir. Sedangkan penyaluran tidak langsung menghendaki perantaraan yaitu para pedagang besar, agen, atau pengecer.<sup>3</sup>

Mengingat pentingnya hal tersebut maka usaha pakaian Madani *Collection* yang merupakan satu usaha penjualan pakaian dewasa wanita yang

---

<sup>2</sup> Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi Dalam Ekonomi Islam dan Format Keadilan Ekonomi di Indonesia*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2013, hal. 57.

<sup>3</sup> Swastha Basu Dharmestha dan Hani, T. Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*, edisi pertama, cetakan keempat, BPFE, Yogyakarta, 2008, hal 41

memerlukan pembaharuan produk sesuai dengan tren, karena dengan banyaknya permintaan untuk pakaian maka pihak produsen lebih banyak memproduksi jenis pakaian dewasa wanita. Oleh karena itu pihak produsen harus memperhatikan faktor-faktor yang harus berhubungan dengan distribusi barang sehingga akan dapat dicapai keuntungan, sekaligus memuaskan konsumen selaku pemakai barang yang ditawarkan.

Madani Collection merupakan usaha yang belum lama terjun ke usaha pakaian. Dalam hal ini Madani Collection tidak memproduksi pakaian, melainkan sebagai pedagang dan sekaligus penyalur pakaian. Walaupun tehitung baru dalam usaha ini, Madani collection terhitung cukup sukses dalam usahanya, itu tidak lain karena pengelolaan saluran distribusi yang baik. Terbukti dengan bertambahnya saluran distribusi dan penghasilan yang tadinya pemasukan sekitar 2 jt perbulan sekarang sudah lebih dari 6 juta perbulannya.<sup>4</sup>

Keberhasilan suatu perusahaan sangat bergantung pada kepada kemampuan perusahaan untuk menyediakan produknya dipasar sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen. Dengan kata lain perusahaan harus mengetahui kebutuhan pasar terlebih dahulu, lalu perusahaan merancang produk sedemikian rupa agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi selera konsumen.<sup>5</sup>

Produk juga harus ditawarkan dengan harga yang pantas, kemudian perusahaan menyampaikan informasi mengenai produknya agar dapat dikenal dan dapat menarik perhatian konsumen potensial. Selain itu juga perusahaan harus memiliki penyalur yang dapat membantu perusahaan untuk memperlancar pemindahan produk dari produsen ke konsumen yang pada akhirnya dapat mempertahankan serta meningkatkan hasil penjualan, penyaluran ini biasanya disebut saluran distribusi. Saluran distribusi atau saluran pemasaran merupakan salah satu bagian dari bauran pemasaran. Mengapa dikatakan demikian, karena suatu usaha atau perusahaan tidak hanya

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan ibu Is Suciati pemilik Madani *Collection*, 21-4-2016 jam 14.15

<sup>5</sup> E. Jerome dan William, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 1996, hal. 36

menghasilkan barang dan jasa serta mempromosikan dengan harga yang ditawarkan. Akan tetapi harus mencari suatu jalan keluar untuk menyalurkan hasil produksinya agar dapat sampai ketangan konsumen tepat pada waktunya.

Dalam melaksanakan saluran distribusi, umumnya perusahaan melihat beberapa unsur saluran distribusi yang digunakan dalam meningkatkan hasil penjualan sesuai dengan target yang diharapkan, yaitu bagaimana bentuk saluran distribusi yang akan digunakan oleh perusahaan, serta banyaknya perantara dan masalah pengangkutan yang akan dialami oleh perusahaan. Unsur-unsur diatas merupakan faktor-faktor utama yang harus yang harus dipertimbangkan dalam melakukan saluran distribusi.<sup>6</sup> Begitu halnya dengan *Madani Collection*, toko yang menjual dagangannya baik melalui cara langsung maupun dengan menggunakan saluran distribusi.

*Madani Collection* menjadi objek penelitian merupakan usaha yang bergerak dibidang pakaian. Salah satu upaya yang dilakukan *Madani Collection* dalam meningkatkan volume penjualannya adalah dengan menggunakan saluran distribusi yang efektif dan efisien, sehingga produk yang dipasarkan dapat secepat mungkin sampai kekonsumen.

Berdasarkan wawancara peneliti, *Madani Collection* memanfaatkan betul saluran distribusi, dikelola dengan baik sehingga penyalur tersebut dapat bekerja secara maksimal, karena keuntungan dari penghasilan mereka adalah dari barang yang laku ketika disalurkan.<sup>7</sup>

Berdasarkan latar belakang seperti yang telah disebutkan di atas menjadi dasar dari penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dengan judul : “Analisis Sistem Penjualan dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan *Madani Collection* di Kudus”.

## B. Penegasan Istilah

Untuk memahami judul sebuah skripsi perlu adanya pendefinisian judul secara operasional agar dapat diketahui secara jelas judul yang akan

---

<sup>6</sup> *Ibid*, hal. 228

<sup>7</sup> Wawancara dengan ibu Is Suciati pemilik *Madani Collection*, 21-4-2016 jam 14.15

penulis bahas dalam skripsi ini “Analisis Sistem Penjualan dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Madani Collection di Kudus”.

1. Sistem : Suatu kesatuan usaha yang dinamis yang terdiri dari berbagai bagian yang berkaitan secara teratur, dan berusaha mencapai suatu tujuan.
2. Penjualan : Kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.<sup>8</sup>
3. Saluran Distribusi : Saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ke tangan konsumen.<sup>9</sup>

### C. Fokus Penelitian

Untuk mengetahui lebih detail arah pembahasan dari permasalahan di atas, maka dalam penelitian ini terfokus pada Sistem Penjualan dan Pengelolaan Saluran Distribusi Madani Collection Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Pakaian di Kudus.

### D. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, dapat ditarik beberapa pokok permasalahan yang perlu dibahas dan dikaji dalam penelitian ini, dapat dirumuskan dalam bentuk-bentuk pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem penjualan Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus?
2. Bagaimana pengelolaan saluran distribusi Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus?

---

<sup>8</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hal. 5

<sup>9</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, edisi kedua, cetakan ketujuh, Andi, Yogyakarta, 2009, hal. 164

3. Apa saja faktor penghambat sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaian di Kudus ?
4. Bagaimana solusi Madani *Collection* untuk mengatasi hambatan sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi dalam meningkatkan penjualan usaha pakaian di Kudus?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui sistem penjualan Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus.
2. Untuk mengetahui pengelolaan saluran distribusi Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus.
3. Untuk mengetahui faktor penghambat sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi Madani *Collection* dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus.
4. Untuk mengetahui solusi Madani *Collection* untuk mengatasi hambatan sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi dalam meningkatkan penjualan usaha pakaiannya di Kudus

#### **F. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan informasi yang jelas baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut, diantaranya:

##### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan serta sebagai sarana untuk menambah dan mengembangkan khazanah ilmu pengetahuan, khususnya tentang sistem penjualan dan pengelolaan saluran dalam meningkatkan penjualan.

##### **2. Manfaat praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan motivasi bagi para pelaku usaha sekaligus dapat

digunakan dalam menjalankan strategi ke depan, khususnya tentang sistem penjualan dan pengelolaan saluran distribusi dalam meningkatkan penjualan.

#### G. Sistematika Penulisan Skripsi

Penulisan skripsi ini terdiri dari 5 (Lima) bab, dimana masing-masing bab dibagi menjadi beberapa sub bab. Bagian awal meliputi : halaman judul, nota persetujuan, pengesahan, pernyataan, motto, persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi. Bagian inti terbagi menjadi beberapa bab meliputi :

1. Bab I Pendahuluan

Terdiri dari enam sub bab meliputi : Latar Belakang, Penegasan Istilah, Fokus Penelitian, Rumusan masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Sistematika Penulisan Skripsi.

2. Bab II Kajian Pustaka

Terdiri dari tiga sub bab meliputi : Deskripsi Pustaka, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

3. Bab III Metode Penelitian

Terdiri dari tujuh sub bab meliputi : Jenis Penelitian, Pendekatan Penelitian, Sumber Data, Lokasi Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Uji Keabsahan Data, Teknik Analisa Data.

4. Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Terdiri dari tiga sub bab meliputi : Hasil Penelitian yang memuat tentang beberapa hal sebagai berikut : pertama gambaran umum Madani *Collection*, kedua tentang hasil penelitian, yang ketiga mengenai pembahasan.

5. Bab V : Penutup

Terdiri dari empat sub bab meliputi : Simpulan, Keterbatasan Penelitian, Saran dan Penutup.

Bagian akhir meliputi daftar pustaka, lampiran dan lain-lain.