

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan usaha, perusahaan tidak saja beroperasi di lingkungan daerahnya, tetapi bisa juga beroperasi dalam jangkauan daerah yang lebih luas, perkembangan ini mungkin karena perusahaan yang bersangkutan ingin meluaskan daerah pemasaran, ini akan timbul perhatian dari organisasi perusahaan, yaitu adanya cabang, agen, dan sebagainya.

Dalam menjalankan usaha ini maka dibutuhkan sekali kebijaksanaan pemasaran dalam meningkatkan penjualan perusahaan, antara lain distribusi. Karena kebijaksanaan yang tidak tepat dapat menyebabkan konsumen membeli dan berpindah pada perusahaan lain. Untuk itu perusahaan harus menentukan distribusi yang paling efektif.

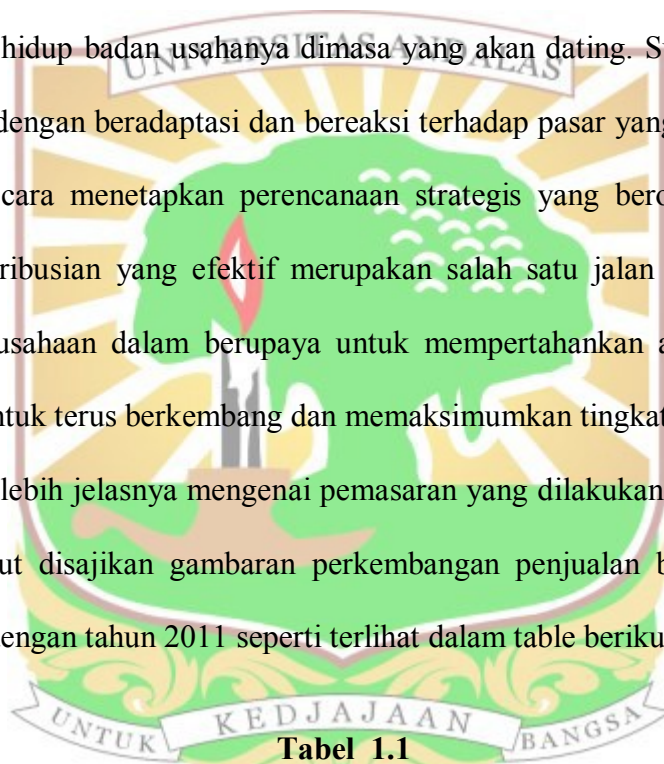
Dalam perekonomian masa kini, sebagian besar produsen tidak menjual langsung produknya ke konsumen akhir. Antara produsen dan pemakai akhir terdapat sekelompok perantara pemasaran yang membentuk sebuah saluran pemasaran (saluran distribusi). Agar barang tersebut sampai ke tangan konsumen dibutuhkan saluran distribusi yang mantap dan tepat, karena distribusi merupakan salah satu variabel yang menentukan dalam kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Pemasaran bertujuan untuk mencapai penjualan barang dan jasa secara lebih efektif dengan jalan melihat ke masa depan, menemukan konsumen, serta terpercaya melalui media-media komunikasi yang diinginkan seperti media elektronik dan media cetak.

Banyak sekali kebijaksanaan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya. Untuk perkembangan dimasa yang akan datang dan semua kebijaksanaan itu diambil dan dilaksanakan untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Jadi kebijaksanaan pemasaran yang dilakukan pada CV. Jasa Surya adalah produk, harga, promosi, dan distribusi.

Dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang berubah-ubah dari waktu kewaktu dibutuhkan suatu strategi agar perusahaan dapat menjalankan kelangsungan hidup badan usahanya dimasa yang akan datang. Suatu perusahaan akan berhasil dengan beradaptasi dan bereaksi terhadap pasar yang selalu berubah yaitu dengan cara menetapkan perencanaan strategis yang berorientasi kepada pasar. Pendistribusian yang efektif merupakan salah satu jalan yang dilakukan oleh para perusahaan dalam berupaya untuk mempertahankan agar perusahaan tetap hidup, untuk terus berkembang dan memaksimalkan tingkat keuntungan.

Untuk lebih jelasnya mengenai pemasaran yang dilakukan CV. Jasa Surya Padang, berikut disajikan gambaran perkembangan penjualan buku dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011 seperti terlihat dalam table berikut :



Tabel 1.1
Volume Penjualan CV. Jasa Surya Padang
Tahun 2007-2011

No	Tahun	Penjualan (Ekssemplar)	Pertumbuhan (%)
1	2007	144.000	-
2	2008	150.150	4,27
3	2009	160.250	6,72
4	2010	168.150	4,92
5	2011	175.250	4,22

Sumber: CV. Jasa Surya Padang

Pada tabel diatas, dapat dilihat penjualan CV. Jasa Surya mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Bisnis dibidang perkembangan buku di Indonesia sudah lama berkembang dan saat ini di kota Padang terdapat begitu banyak penerbit yang banyak menawarkan produk pada masyarakat akan beraneka ragam jenis buku, sebagai kebutuhan yang sangat dinikmati. Salah satu yang sangat giat melancarkan pendistribusian dalam meningkatkan penjualannya adalah CV. Jasa Surya.

CV. Jasa Surya adalah suatu perusahaan yang berdomisili di kota Padang yang berada di Jalan Jati No.68 Padang yang bergerak dalam penjualan buku LKS. Kegiatan utamanya yang dimasuki perusahaan ini adalah toko-toko buku dan sekolah-sekolah yang memerlukan buku-buku pelajaran baik primer maupun sekunder yang berada di kota Padang. Perusahaan ini lebih menfokuskan penjualan buku-buku pendidikan dari pada yang non pendidikan.

Alasan memilih pembahasan mengenai saluran distribusi karena penulis ingin mengetahui bagaimana saluran distribusi pada CV. Jasa Surya Padang sebagai bahan masukan bagi penulis untuk menyelesaikan laporan ini.

Oleh karena itu, penulis akhirnya tertarik untuk mengetahui kondisi dan permasalahan yang ada dalam CV. Jasa Surya Padang dalam proses distribusi ke tangan masyarakat Sumatera Barat, dan menuangkannya dalam bentuk laporan magang yang berjudul; ***“Saluran Distribusi pada CV. Jasa Surya Padang.”***

1.2 Perumusan Masalah

Setiap perusahaan atau bidang usaha dalam melaksanakan usahanya untuk mencapai tujuan, akan menghadapi berbagai masalah. Masalah yang timbul dalam perusahaan tersebut akan berpengaruh terhadap tercapainya penjualan dan laba sebagaimana yang diharapkan. Berdasarkan uraian di atas, maka permasalahan yang akan penulis laporkan dapat dirumuskan yaitu, bagaimana saluran distribusi

yang dilakukan CV. Jasa Surya Padang dalam menyampaikan produk ke konsumen?

1.3 Tujuan Magang

Tujuan dari magang yang penulis lakukan adalah: Untuk mengetahui saluran distribusi yang dilakukan CV. Jasa Surya Padang.

1.4 Manfaat Magang

Adapun manfaat magang yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Dapat mengetahui kebijakan dan sistem distribusi yang dilakukan oleh CV. Jasa Surya Padang sehingga dapat memperluas wawasan penulis.

b. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menyempurnakan kekurangan yang mungkin ada sebagai bahan acuan dalam pengembangan perusahaan.

c. Bagi Pembaca

Dapat dijadikan sebagai tambahan pengetahuan mengenai pemasaran dan pendistribusian buku pada CV. Jasa Surya Padang.

1.5 Tempat dan Waktu Magang

Magang dilaksanakan di CV. Jasa Surya Padang selama 40 hari masa kerja, terhitung mulai tanggal 3 Juni 2013 sampai tanggal 12 Juli 2013. Selama pelaksanaan magang, penulis telah ditempatkan pada bagian pemasaran pada CV. Jasa Surya Padang.

Dalam pelaksanaan magang, data-data yang telah penulis peroleh diantaranya, data perkembangan penjualan dalam lima tahun terakhir, struktur

organisasi dan sejarah berdirinya perusahaan, serta data-data mengenai distribusi CV. Jasa Surya Padang.

1.6 Sistematika Pembahasan

Agar pembahasan dalam penulisan lebih terarah dan tidak mengambang, penulis membatasi masalah sesuai judul yang telah dikemukakan. Sebagai acuan, maka penulis menentukan sistematika penulisan sebagai berikut.

BAB I : PENDAHULUAN

Menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan, manfaat magang, tempat dan waktu magang, jadwal kegiatan magang, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Mengemukakan landasan teori yang akan penulis gunakan untuk membatasi masalah yang akan dikemukakan yaitu, pengertian pemasaran, pengertian distribusi, dan bentuk saluran distribusi, faktor yang mempengaruhi saluran distribusi, fungsi saluran distribusi, serta intensitas distribusi.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Memperlihatkan bagaimana gambaran umum perusahaan yaitu mengenai sejarah berdirinya perusahaan, struktur berdirinya perusahaan, struktur organisasi.

BAB IV: SALURAN DISTRIBUSI CV. JASA SURYA PADANG

Membahas mengenai saluran distribusi yang digunakan, sistem penyaluran distribusi, faktor yang mempengaruhi distribusi pada CV. Jasa Surya dan usaha-usaha dalam peningkatan penjualan.

BAB V : PENUTUP

Mengemukakan beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian yang dilakukan serta saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perkembangan perusahaan.

