

BAB I . PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam dunia bisnis, dimana hal tersebut disusun untuk menentukan konsep produk, promosi, harga, sumber daya dan konsep penjualan. pemasaran mempunyai kedudukan sebagai perantara antara produsen dan konsumen dalam melakukan transaksi penjualan, serta pemasaran bertujuan untuk menganalisa ketersediaan produk terhadap kebutuhan konsumen sehingga produk dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Revolusi industri menjadi faktor penunjang terhadap gaya hidup manusia semakin beragam khususnya dalam hal pemilihan makanan. Hal ini sebabkan hadirnya segala macam jenis produk dalam sebuah industri perusahaan makanan. Tujuan utama perusahaan yaitu untuk mendapatkan laba serta meningkatkan volume penjualan sehingga keuntungan yang diperoleh sebuah perusahaan terus memiliki peningkatan. Persaingan yang cukup ketat terus menerus dihadapi oleh perusahaan dalam hal memenuhi suatu permintaan.

Strategi pemasaran yang baik dan tepat perlu diterapkan oleh perusahaan untuk dapat menumbuhkan ketertarikan konsumen dalam membeli produk. Faktor - faktor yang mempengaruhi kesuksesan strategi pemasaran diantaranya adalah produk, promosi, harga dan distribusi. Salah satunya Distribusi merupakan faktor penting dalam memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen.

Home industri bapak Surakwi dikecamatan manding desa giring merupakan salah satu home industri yang mengelola singkong menjadi kripik yang terletak di Kabupaten Sumenep . awal mulanya hanya memasarkan produknya di toko sekitar yang ada di Kecamatan manding, dan sampai saat ini usaha tersebut berkembang cukup pesat dalam hal pemasarannya.

Pemasaran produk tersebut sudah cukup luas mulai dari Desa hingga Kota khususnya daerah sumenep. Dalam memasarkan produknya home industri bapak Surakwi melakukan distribusi langsung dan tidak langsung, dimana pada distribusi langsung home industri bapak surakwi menggunakan sales untuk memasukkan produk kripik singkong pada toko-toko, serta menjual langsung ke konsumen.

Tetapi dalam pendistribusian produk kripik singkong home industri tersebut dalam sistem penyalurannya kepada konsumen ada yang masih menggunakan lembaga perantara sehingga terjadi selisih harga yang diterima produsen dengan yang harga yang dikeluarkan konsumen ahir dan hal itu berdampak terhadap ketertarikan konsumen pada prodak. Karena jika masih menggunakan lembaga perantara harga prodak tersebut terkesan mahal pada konsumen serta berdampak pada pendapatan home indutri tersebut.

Djamaluddin Karim, Jantje L. Sepang dan Bode Lumanauw (2014) menyatakan bahwasanya distribusi dapat diukur melalui ketersediaan produk (pendistribusian), lokasi produk, daerah penjualan (jangkauan), distribusi pesaing dan variasi alat pengiriman. Tiga faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap distribusi home industri kripik singkong bapak Surakwi , karena

ketiga faktor tersebut dapat mempengaruhi distribusi serta dapat mendorong terjadinya fluktuasi angka penjualan, yang pada akhirnya berdampak pada volume penjualan.

Kecepatan pendistribusian sangat dibutuhkan pada usaha, karena selain agar produk home industri kripik singkong bapak tersedia di outlet. Faktor pendistribusian dapat mempengaruhi volume penjualan dan besarnya laba yang diperoleh usaha tersebut. Lokasi menyalurkan produk kripik singkong sangat erat kaitannya dengan distribusi, karena dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian produk kripik singkong.

Konsumen juga mudah dalam terjangkau untuk memperoleh produk kripik singkong. Jangkauan distribusi menjadi faktor penting, karena hal tersebut juga dapat berdampak pada volume penjualan. Dalam penelitian ini penulis tertarik melakukan penelitian mengenai distribusi dan efektifitas saluran distribusi yang akan diteliti pengaruhnya terhadap volume penjualan home industri kripik singkong milik bapak Surakwi.

Dari beberapa permasalahan pada sektor saluran distribusi pemasaran diatas pada akhirnya peneliti memiliki inisiatif untuk meneliti dan mengangkat tema ‘ *Analisis Saluran distribusi pemasaran produk kripik singkong home industry produksi bapak Surakwi kecamatan manding kabupaten sumenep*’.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yang akan dibahas adalah :

1. Bagaimana saluran pemasaran pada home industry kripik singkong bapak Surakwi ?
2. Sistem saluran distribusi apakah yang paling efisien untuk meningkatkan volume penjualan prodak home industri kripik singkong bapak surakwi ?

1.3 Tujuan

Adapun Tujuan dari beberapa rumusan masalah diatas adalah :

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang saat ini dimanfaatkan dalam mendistribusikan produk keripik singkong home industri bapak Surakwi.
2. Untuk mengetahui saluran distribusi yang efisien yang dapat digunakan untuk mendistribusikan prodak kripik singkong pada home industri tersebut.

