

**ANALISIS PENERAPAN SALURAN DISTRIBUSI UNTUK MENINGKATKAN  
PENJUALAN BATAKO (STUDI KASUS DI TOKO BANGUNAN SURIYANI DANAU  
SALAK KECAMATAN ASTAMBUL)**

Rianti Pratiwi <sup>1</sup>, Akhmad Samhudi <sup>2</sup>, Teguh Wicaksono<sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi  
Program Studi Manajemen  
Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari  
E-mail : [riantipratiwi28.rp@gmail.com](mailto:riantipratiwi28.rp@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) penerapan saluran distribusi batako yang digunakan pada Toko Bangunan Suriyani di Danau Salak Kecamatan Astambul (2) Penerapan saluran distribusi yang tepat untuk meningkatkan penjualan batako Toko Bangunan Suriyani di Danau Salak Kecamatan Astambul.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif dan merupakan penelitian dengan metode wawancara dan observasi pengamatan data yang ada di perusahaan. Selanjutnya menganalisis data dengan system penyajian data kualitatif dengan bentuk naratif serta proses menarik kesimpulan dengan melihat hasil penyajian data dan mengacu pada rumusan masalah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Saluran Distribusi yang dilakukan oleh Toko Bangunan Suriyani masih belum efektif dan masih belum optimal dalam penerapannya, saluran distribusi yang digunakan ialah saluran distribusi langsung, dimana konsumen langsung mendatangi tempat produksi barang untuk membeli atau memesan batako, namun saluran distribusi ini belum mampu meingkatkan penjualan pada Toko Bangunan Suriyani salah satu kendala lain adalah masih kurangnya tenaga kerja, antispasi pesanig, kurang dikenalnya produk dan biaya (2) efektifitas penerapan saluran distribusi untuk meningkatkan penjualan batako pada Toko Bangunan suriyani adalah penggunaan saluran distribusi tidak langsung, pengenalan produk ke distributor dengan adanya promosi dan komunikasi bisnis yang efektif, selain itu dalam mengantisipasi pesaing dengan melakukan peningkatan kualitas barang yang dijual agar citra produsen dimata distributor dan konsumen baik, dan yang terakhir tenaga kerja yang perlu ditambah agar produksi dapat bertambah agar penyaluran kedistributor bisa berjalan.

**Kata Kunci : penerapan saluran distribusi, peningkatan penjualan**

**ABSTRACT**

This study aims to determine: (1) the application of the distribution channel of the bricks used at the Suriyani Building Shop in Lake Salak, Astambul District (2) The application of the right distribution channel to increase the sales of the Suriyani building brick shop in Lake Salak, Astambul District.

This study uses a qualitative descriptive research design and is a research with interview methods and observation of data in the company. Furthermore, analyzing the data with a

qualitative data presentation system in narrative form and the process of drawing conclusions by looking at the results of data presentation and referring to the formulation of the problem.

The results show that (1) the distribution channel carried out by the Suriyani Building Shop is still not effective and still not optimal in its application, the distribution channel used is a direct distribution channel, where consumers go directly to the place of production of goods to buy or order bricks, but the distribution channel This has not been able to increase sales at the Suriyani Building Store, one of the other obstacles is the lack of labor, message anticipation, less familiarity with products and costs (2) the effectiveness of the application of distribution channels to increase sales of bricks at the Suriyani Building Store is the use of indirect distribution channels, introduction of products to distributors with effective promotion and business communication, in addition to anticipating competitors by improving the quality of goods sold so that the image of producers in the eyes of distributors and consumers is good, and the last is the workforce that needs to be added so that the product is production can be increased so that distribution to distributors can run.

**Keywords: application of distribution channels, increased sales**

## **PENDAHULUAN**

Saluran distribusi yang baik akan memiliki pengaruh pada minat beli konsumen, jika konsumen merasa puas atas pelayanan dan persediaan barang yang mereka butuhkan maka itu akan berdampak pada omset bagi suatu usaha. Agar omset bisa terus meningkat maka diperlukannya penerapan startegi yang dilakukan untuk berjalanya strategi yang efisien dan efektif dalam penyaluran distribusi yang baik pula. Dalam kegiatan pemasaran perlu adanya fungsi kegiatan pemasaran yang dilakukan

seperti halnya penentuan produk, harga, saluran disribusi, dan promosi.

Dalam penyaluran produknya kepada konsumen perusahaan menentukan cara dan saluran yang akan digunakan untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen. Saluran dstribusi langsung ialah penyaluran barang hasil produksi ke konsumen secara langsung , sedangkan untuk saluran distribusi tidak langsung ialah kegiatan penyaluran distribusi barang dari perantara atau ada pihak kedua atau ketiga dalam penyampaian

hasil produksi ke konsumen akhir. Selain itu dalam penyaluran distribusi perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan saluran distribusi yang akan digunakan karena saluran distribusi mempengaruhi semua keputusan lainnya dan tenaga kerja juga menjadi salah satu hal yang menjadi faktor dalam kegiatan usaha, jika dalam sebuah usaha hanya memiliki tenaga kerja minim termasuk usaha industri kecil dengan modal dan tenaga kerja yang berkisar 5 sampai 19 orang dan dikelola oleh anggota keluarga sendiri. Toko Bangunan Suriyani yang beralamat di jalan A. Yani Danau Salak Km. 52 di kecamatan Astambul merupakan salah satu industri pengolahan batako yang masih kecil dan hanya memiliki 7 orang karyawan dan tenaga kerja yang dipekerjakan masih berasal dari lingkungan sekitar.

Usaha industri ini dipilih sebagai objek penelitian oleh penulis sebagai

bahan penyusunan skripsi. Pada usaha industri produksi batako ini masih memiliki banyak permasalahan pada penerapan saluran distribusi yang dilakukan pada usaha ini karena hanya menggunakan saluran distribusi langsung. Penerapan saluran distribusi yang masih minim dan kurangnya pengalaman pemilik dalam menyalurkan pendistribusian batako pada jangkauan yang lebih luas menyebabkan masalah pendistribusian yang ada pada Toko Bangunan Suriyani pada tingkat nol yang mengakibatkan pengiriman hanya dilakukan hanya satu arah dan permasalahan lainnya berada pada terbatasnya produksi yang dilakukan. Saluran distribusi adalah rute atau rangkaian perantara, baik yang dikelola pemasar maupun perorangan atau independen, dalam menyampaikan barang dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi Untuk penyebaran

produk serta jangkauan ke daerah pemasaran masih kecil karena hanya dari produsen langsung ke konsumen. Untuk itu berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “ Analisis Penerapan Saluran Distribusi Untuk Meningkatkan Penjualan Batako” Studi Kasus Pada Toko Bangunan Suriyani di Danau Salak Kecamatan Astambul.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dan merupakan penelitian dengan metode wawancara dan observasi pengamatan data yang ada di perusahaan. Menganalisis data dengan sistem penyajian data kualitatif dengan bentuk naratif serta proses menarik kesimpulan dengan melihat hasil penyajian data dan mengacu pada rumusan masalah.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil wawancara dan pengamatan langsung peneliti ke tempat produksi batako, jika batako yang telah diproduksi tidak cepat terjual akan memakan tempat dalam penyimpanan produksi batako. Batako yang belum laku terjual akan menghambat jalannya produksi batako. Hal ini dikarenakan saluran distribusi yang digunakan untuk penyaluran batako masih menggunakan saluran distribusi langsung.

Hasil penelitian ini juga diperoleh ketidaktepatan saluran distribusi suatu perusahaan yang mengakibatkan belum berkembangnya perusahaan dan meningkatnya jumlah penjualan produksi. Masalah lain yang di hadapi Toko Bangunan Suriyani di Danau Salak adalah tidak adanya Distributor dan kerja sama yang dilakukan dengan pihak yang lebih mampu memasarkan produk batakonya agar lebih luas dan meningkatkan jumlah produksi. Toko bangunan Suriyani masih belum menyadari pentingnya Saluran Distribusi

sebagai pertimbangan sebuah usaha dalam meningkatkan penjualannya. Pemilihan saluran distribusi yang tepat pada produsen batako toko bangunan Suriyani akan menjadi kunci keberhasilan bagi kelanjutan usaha ini begitu juga pemilik usaha ini.

## **1. Saluran distribusi yang diterapkan oleh**

### **Toko Bangunan suriyani**

Saluran yang diterapkan oleh toko bangunan suriyani ialah menggunakan saluran distribusi langsung. Saluran distribusi langsung memiliki kelemahan dan kelebihan. Kelemahan dari distribusi langsung pada industri ini yaitu:

1. Kurang adanya pengenalan produk ke penyalur sebagai pendistribusian
2. Pelanggan yang belum mengenal produsen
3. Keterbatasan produksi

Kelebihan produsen Toko Bangunan Suriyani :

1. Tempat mudah diakses

2. Biaya pengiriman lebih murah
3. Pengeriman lebih cepat dan terjamin
4. Harga lebih terjangkau

Dengan adanya kelebihan dan kelemahan maka pihak produsen harus dapat meninjau kembali saluran distribusi yang digunakan sebagai pertimbangan agar mencapai hasil yang di inginkan.

Dari data yang diperoleh dari bulan januari hingga april sebenarnya toko bangunan suriyani mampu memproduksi batako dengan jumlah yang banyak akan tetapi dalam penerapan saluran distribusi masih belum tepat. Hal ini dapat dilihat dari hasil produksi dari bulan januari produksi yang di dapat sebesar 11.728 dan pada bulan april meningkat pada jumlah produksi 14.050, maka setidaknya toko bangunan suriyani mampu meyebarkan produknya ke beberapa daerah lain keluar dari kecamatan astambul.

## **2. Saluran distribusi yang tepat digunakan**

### **Toko Bangunan Suriyani**

Berdasarkan pada Saluran distribusi yang masih diterapkan oleh toko bangunan suriyani yaitu saluran distribusi langsung maka, untuk meningkatkan penjualan saluran distribusi yang cocok dan tepat adalah penggunaan saluran distribusi tidak langsung atau adanya perantara. Saluran distribusi yang tepat dalam penerapan peningkatan penjualan batako toko bangunan suriyani :

- 1) Produsen – Distributor industri – Konsumen Akhir
- 2) Produsen – Agen – Distributor industri – Konsumen Akhir

Dari analisis hasil penelitian dan penerapan penggunaan saluran distribusi yang tepat dari beberapa kendala yang ada salah satunya ialah penggunaan perantara sebagai penyaluran produksi hasil dalam meningkatkan penjualan. Tingkat produksi batako yang terus meningkat tiap bulannya menjadikan barang produksi menumpuk digudang, hal ini membuat produsen harus memikirkan cara dalam memasarkan

produknya agar tidak mengalami kerugian. Untuk itu penggunaan Saluran distribusi yang seharusnya di gunakan adalah dengan adanya perantara atau saluran distribusi semi langsung pada toko bangunan suriyani akan dan tidak hanya berfokus pada saluran distribusi langsung.

Penggunaan saluran distribusi tidak langsung dan semi langsung pada toko bangunan suriyani ini dapat membantu peningkatan penjualan batako dan saluran distribusi yang digunakan akan mampu membangun usaha produsen batako. Distribusi tidak langsung (*indirect channel*) dan semi langsung juga memungkinkan produsen mendapatkan jangkauan pasar yang kuat dan kendali yang lebih baik dan biaya yang lebih rendah daripada distribusi langsung. strategi ini bertujuan untuk mencapai target pelanggan yang maksimal dan dengan biaya yang rendah. Menjalin relasi dengan beberapa pihak sangat dibutuhkan jika ingin menggunakan saluran

distribusi tidak langsung dan semi langsung ini, dikarenakan saluran distribusi ini memerlukan adanya para agen atau distributor yang membantu penyampaian produk ke konsumen akhir dengan membantu melakukan penjualan barang tanpa harus datang langsung ke tempat produksi batako.

Selain itu faktor penyebab belum dilakukannya penerapan saluran distribusi tidak langsung di toko bangunan suriyani ialah adanya beberapa kendala dalam hal sebagai berikut:

#### 1) Kebijaksanaan saluran distribusi

Agar biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar adalah penggunaan Salah satu saluran distribusi fisik yang paling efektif dan sekaligus sebagai sarana promosi adalah melalui saluran distribusi tidak langsung atau (*indirect channel*). Dari pada menggunakan cabang sebagai pengembangan usaha lebih baik menggunakan pengenalan produk untuk menyalurkan produknya ke para

distributor atau toko yang belum mampu memproduksi batako sendiri seharusnya dilakukan kebijakan promosi dan komunikasi bisnis.

1. Promosi sendiri yaitu mengenalkan produk ke berbagai perantara atau pedang besar yang akan menjual kembali barang produksi sampai ke konsumen. Menurut penulis diharapkan dengan adanya penerapan promosi yaitu dengan melakukan penawaran dan kerjasama dengan pihak distributor akan mampu meningkatkan penjualan Toko Bangunan suriyani. Penawaran disini adalah melakukan join dalam memproduksi batako dengan begitu toko bangunan suriyani yang masih terkendala biaya akan terbantu dengan adanya partner bisnis.
2. Komunikasi bisnis yang baik juga perlu diterapkan oleh toko bangunan suriyani karena dalam peningkatan jumlah penjualan diperlukan adanya kontribusi dalam mengembangkan suatu usaha,

untuk itu dengan menawarkan produk ke beberapa cv, pt atau pun kontraktor proyek agar peningkatan penjualan dalam penerapan saluran distribusi toko bangunan suriyani mampu meningkat.

## 2) Antisipasi Pesaing

### 1. Meningkatkan kualitas produksi

Dalam hal ini saluran distribusi yang diterapkan oleh Toko bangunan suriyani juga masih tidak memperhatikan pesaing, pesaing salah satu kendala yang menyebabkan belum meningkatkan penjualan batako. Toko bangunan suriyani seharusnya lebih mengedepankan peningkatan kualitas dan harga yang ditawarkan sesuai dengan keadaan wilayah. Dengan menerapkan kebijakan harga dan kualitas produksi yang semakin diutamakan maka akan ada dampak yang baik terhadap *value* yang ditawarkan oleh toko bangunan suriyani terhadap konsumennya. Citra ini mampu membuat pandangan konsumen terhadap toko

bangunan suriyani sebagai pertimbangan pembelian. Selain itu juga dalam saluran distribusi yang akan diterapkan akan menjadi lebih efektif karena citra yang di buat oleh produsen sudah baik.

## 3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting jalannya sebuah usaha. Pada toko bangunan suriyani masih di tingkat industri kecil. Dalam upaya melebarkan usaha untuk penerapan saluran distribusi toko bangunan suriyani perlu melakukan penambahan tenaga kerja agar proses penyebar luasan produksi sampai ke tangan konsumen akhir menjadi lebih meningkat dan pengendalian persediaan saluran distribusi akan menjadi lebih mudah dijalankan dengan penggunaan saluran distribusi perantara dan pedagang besar.

## PENUTUP

1. Toko Bangunan Suriyani merupakan salah satu produsen Batako yang ada di

Danau Salak Kecamatan Astambul, Penerapan saluran distribusi yang digunakan pada toko bangunan ini adalah saluran distribusi langsung, yaitu pembeli datang secara langsung ke tempat produsen atau toko untuk membeli secara langsung tanpa adanya perantara.

2. Saluran distribusi yang tepat dalam penerapan saluran distribusi toko bangunan suriyani adalah penggunaan semi langsung dan saluran distribusi tidak langsung atau *inderct cahnnel* dan Semi langsung, penggunaan kebijakan saluran distribusi dalam pengenalan produk ke distributor dengan adanya promosi dan komunikasi bisnis dalam menjalin relasi dengan para penyalur, dalam penerapan saluran distribusi untuk menghadapi pesaing adalah meningkatkan kualitas barang dan citra yang dimiliki oleh produsen, terakhir adalah penambahan tenaga kerja agar

terwujudnya penerapan saluran distribusi yang dapat membantu meningkatkan penjualan batako.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adelia, S. (2019). Analisis Strategi Saluran Distribusi Pada PT Rajawali Nusindo Cabang Medan : *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*.
- Ardiansyah, I.,S., Suyadi, I., dan Yulianto, E. (2014). Upaya Peningkatan Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Melalui Periklanan : *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)/Vol. 15 No. 1*.
- Dewantari, A. (2018). Penerapan Saluran Distribusi pada Perusahaan PT Tirta Marwah Mandiri : *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 3(2), 241-249.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2014). *Principal of Marketing* : global editon (15th ed.). London : Pearson.
- Lestari, D. (2019). Analisis Saluran Distribusi dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada UD Argo Utomo di Desa Karangrowo Kecamatan Undaan Kabupaten Kudus : *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.

- Liu, C. C., & Choy, K. (2016). Sales Effort Deployment In Decentralized Dual-Channel Distribution : *Jurnal Industrial Management & Data Systems*, 116(4), 821-837.
- Nurlatipa, Amir., M dan Sartono. (2012). Strategi Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Gas Elpiji 12 Kg dan 50 Kg pada PT Cahaya Berlian Syukur Kota Kendari : *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Rasyid, A. (2018). Strategi Saluran Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada pedagang pasar Bringharjo Yogyakarta : *Jurnal Manajemen dan Komunikasi*.
- Rachman, G.G., dan Yuningsih, K. (2010). Pengaruh Biaya Distribusi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung) : *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, Vol 10 No .2.
- Sudaryono. (2016). Manajemen Pemasaran Teori dan Implimentasi. Edisi ke . Yogyakarta : ANDI.
- Sugiarto, E. (2015). Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis. Cetakan pertama . Yogyakarta : Suaka Media.
- Sunyoto dan Danang. (2014). Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategis, dan Kasus). Yogyakarta: CAPS.
- Susantri. (2020). Analisis Penerapan Saluran Distribusi pada Industri Riyal : *Jurnal ilmiah bidang Manajemen Pemasaran*.
- Setyaningrum, A., Udaya, J., dan Efendi. (2015). Perinsip-perinsip Pemasaran. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2012). Pemasaran Strategik Edisi 2. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2016). *Pemasaran Esensi & Aplikasi*. Yogyakarta : Penerbit Andi.