

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN OBAT PADA APOTEK ARIF BANJARMASIN

Hatri, Dwi Wahyu Artiningsih, Farida Yulianti

Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan, NPM. 16310322

Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan, NIDN. 1119056501

Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan, NIDN. 1121076901

E-mail : hatri0311@gmail.com / [085821633728](tel:085821633728)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) Analisis Saluran Distribusi yang dilakukan oleh Apotek Arif Banjarmasin dalam meningkatkan hasil penjualan yang merupakan objek penelitian sebagai usaha dagang yang bergerak dibidang distribusi produk farmasi. (2) Berdasarkan uraian tersebut maka rumusan masalah yang disampaikan dalam penelitian ini yaitu bagaimana saluran distribusi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin dan bagaimana saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat dalam meningkatkan hasil penjualan pada Apotek Arif Banjarmasin.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kuantitatif dan pengambilan data yang dilakukan adalah dengan menggunakan tanya jawab secara langsung dengan Pemilik Saran Apotek (PSA) yaitu Bapak H. Adiansyah dan dengan cara mengamati secara langsung (bekerja) di Apotek Arif Banjarmasin sehingga diperoleh informasi untuk membantu penyusunan penelitian ini.

Hasil penelitian menunjukkan (1) Menyalurkan produk ke konsumen, yaitu dengan mendistribusikan obat ke berbagai pasar, apotek, toko obat, dinas kesehatan, rumah sakit, klinik, grosir dan lain-lain. (2) Saluran distribusi yang dilakukan Apotek Arif Banjarmasin adalah saluran distribusi Intensif dan jenis saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat dalam meningkatkan hasil penjualan yaitu dapat dilihat dari berhasil atau tidaknya dalam menguasai pangsa pasar yang belum optimal dalam meningkatkan hasil penjualan.

Kata Kunci : Pemasaran, Penjualan, Saluran Distribusi.

ABSTRACT

This study aims to examine : (1) Analysis of Distribution Channel conducted by Pharmacy Arif Banjarmasin in increasing sales result which are the object of research as trading businesses engaged in the distribution of pharmaceutical products. (2) Based on this description, the formulation of the problem presented in this study is how the distribution channels carried out in an effort to increase drug sales at the Arif Pharmacy Banjarmasin and how the distribution channels are effort to increase drug sales in increasing sales result at Arif Banjarmasin Pharmacy.

The research uses descriptive quantitative research design and the data collection is done by using question and answer directly with the Pharmacy Facility Owner (OFP), Mr. H. Adiansyah and by observing directly (working) at the Arif Pharmacy in Banjarmasin so that information is obtained to assist in the preparation of this research.

The results showed (1) channeling products to consumers, namely by distributing drugs to various markets, pharmacies, drug stores, health offices, hospital, clinics, wholesalers and other. (2) The distribution channel conducted by Banjarmasin Arif Pharmacy is an Intensive distribution channel and the type of distribution channel is an effort to increase drug sales in increasing sales results, which can be seen from the success or failure in controlling market share that is not optimal increasing sales results.

Keywords : Marketing, The Sale, Distribution Channel.

PENDAHULUAN

“Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah usaha dagang.’ Pengelolaan usaha dagang yang kurang baik akan merugikan usaha dagang karena dapat berimbas pada perolehan laba dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap usaha dagang memiliki sistem berbeda dalam melakukannya. Secara umum usaha dagang harus memiliki sistem berbeda dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci pengendalian.

Apotek Arif dalam menjalankan suatu usaha tentunya usaha dagang mempunyai visi dan misi untuk meningkatkan penjualan yang mereka jalankan. Karena peningkatan penjualan tergantung dengan sistem atau bisnis proses yang dijalankan, apakah berjalan dengan baik atau sebaliknya. Untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang besar, usaha dagang mampu meningkatkan daya saing, dan meminimalkan biaya produk dalam pemasaran. Dengan mendapatkan keuntungan yang besar akan menggambarkan suatu usaha dagang tersebut dapat bertahan hidup yang lebih lama.

Mendistribusikan dan memasarkan obat secara merata merupakan bagian dalam meningkatkan suatu keuntungan, peningkatan keuntungan tentunya mempunyai kurun waktu yang cukup lama. Saluran distribusi yang baik akan berpengaruh pada minat pelanggan, jika pelanggan merasa puas atas pelayanan obat dan persediaan obat yang mereka butuhkan, maka akan menambah omset bagi usaha dagang obat. Agar omset itu terus meningkat perlunya penerapan strategi yang dilakukan, dan strategi itu harus berjalan dengan efisien dan efektif dalam penyaluran distribusi yang baik pula akan berpengaruh cepat terhadap penjualan usaha dagang. Dan obat tersebut harus sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik.

Kegiatan pemasaran obat perlu adanya fungsi kegiatan pemasaran yang dilakukan, yaitu penentuan produk, harga, distribusi dan promosi. Distribusi merupakan salah satu permasalahan yang sering terjadi dalam kegiatan pemasaran, untuk mencapai kesuksesan suatu usaha dagang di bidang pemasaran dapat dilihat dari saluran distribusi, baik itu secara langsung maupun tidak langsung.

Apotek Arif Banjarmasin adalah usaha dagang yang bergerak distributor produk farmasi. Produk yang didistribusikan adalah obat-obatan. Pendistribusiannya di saluran ke rumah sakit, lab/klinik, “dinas kesehatan, apotik, toko obat, grosir, dan lain-lain. Apotek Arif Banjarmasin menggunakan saluran distribusi isentif yang menyediakan obat dan memiliki permintaan yang tinggi.

Kegiatan menjalankan distribusi yang baik, tentunya melakukan saluran distribusi yang baik pula, sehingga obat yang di ditribusikan aman sampai ke tangan konsumen. Jika saluran distribusi berjalan dengan baik tentu konsumen akan percaya dan mendapatkan pelayanan yang puas sehingga akan menjadi pelanggan setia.

Kegiatan saluran distribusi banyak hal-hal yang harus diperhatikan usaha dagang untuk menjadi pelanggan setia tentunya pelayanan yang diberikan usaha dagang harus optimal dan dapat menyakini pelanggan bahwa usaha dagang akan memberikan yang mereka butuhkan. Seperti harga murah dan penyaluran yang baik yang diberikan oleh usaha dagang, sehingga tertarik dalam bekerjasama.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk menulis judul skripsi dengan judul **“ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN OBAT PADA APOTEK ARIF BANJARMASIN”**.

ALAT DAN METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah termasuk jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu cara mengamati secara langsung (bekerja) di Apotek Arif Banjarmasin kemudian dianalisis diinterpretasikan dan diskripsikan dalam bentuk narasi kemudian disimpulkan, sehingga diperoleh informasi untuk membantu proses penyusunan penelitian ini.

Penelitian ini dilakukan mengambil lokasi di Apotek Arif Banjarmasin terletak di kota Banjarmasin yang beralamat di Jalan Pasar Baru Permai Lantai II No. 4 C.

Jenis-jenis Data

Adapun data yang digunakan sebagai obyek analisis dalam penelitian ini yaitu menggunakan data primer dan data sekunder :

- a. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung (bekerja) dari obyek penelitian melalui kegiatan wawancara secara langsung di Apotek Arif Banjarmasin dengan responden.
- b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh melalui buku jurnal dan buku laporan yang sudah di olah dari hasil pengamatan terdahulu, baik dari institusi atau badan lainnya.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data pada kegiatan penelitian ini melalui :

- a. Wawancara yaitu bertanya secara langsung kepada Pemilik Sarana Apotek (PSA) yaitu Bapak H. Adiansyah untuk menggali informasi secara luas dan rinci menyesuaikan tema dari penelitian yang akan diteliti.
- b. Kepustakaan yaitu menggali informasi melalui buku buku literatur maupun jurnal penelitian mengenai teori teori yang dianggap relevan dengan tema penelitian yang dijadikan sebagai bahan rujukan dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Masih terdapat beberapa resiko yang terjadi dalam saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin yang perlu penulis amati berdasarkan proses tanya jawab dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA) dan puji syukur kehadiran Allah SWT. Pemilik Sarana Apotek (PSA) dan Penanggung jawab Apotek Arif telah memitigasi dan menyelesaikan resiko yang terjadi tersebut.

Resiko yang terjadi dan mitigasi yang dilakukan akan penulis jelaskan berdasarkan proses tanya jawab dan mengamati secara langsung (bekerja) , yaitu :

1. Bagaimana saluran distribusi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin ?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA) Bapak H. Adiansyah beliau menjawab :

“Saluran distribusi yang kami lakukan dalam mendistribusikan obat-obatan kami adalah dengan mendistribusikan obat ke berbagai pasar-pasar, apotek, toko obat, dinas kesehatan, rumah sakit, klinik, grosir, dan lain-lain. Mereka setelah membeli obat dari kami kemudian mereka mengolah kembali sesuai dengan resep dokter yang baik dikonsumsi oleh masyarakat yang membutuhkannya, kemudian mereka menjual kembali ke konsumen akhir.””

2. Bagaimana saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat dalam meningkatkan hasil penjualan pada Apotek Arif Banjarmasin.?

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pemilik Sarana Apotek (PSA) Bapak H. Adiansyah beliau menjawab :

“Yaitu dengan cara menguasai pangsa pasar adalah menjadi target utama usaha dagang kami dalam meningkatkan hasil penjualan yang optimal, dan banyak dikenal masyarakat luas. “Usaha dagang kami yaitu menjadi Apotek Agen terbesar di Pasar Baru Permai

Lantai II No. 4 C sehingga harus lebih mantap lagi dalam mencapai target agar omset penjualan apotek kami tidak menurun.”

Pembahasan

1. Bagaimana saluran distribusi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin ?

“Saluran distribusi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin adalah saluran distribusi Intensif, yaitu saluran distribusi yang menempatkan produk dagangannya pada banyak retailer atau pengecer serta distributor di berbagai tempat. Jenis saluran distribusi Apotek Arif Banjarmasin adalah saluran distribusi langsung, usaha dagang menggunakan penyaluran obat dari konsumen secara langsung tanpa melalui perantara.”

2. Bagaimana saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat dalam meningkatkan hasil penjualan pada Apotek Arif Banjarmasin ?

“Usaha dagang Apotek Arif Banjarmasin untuk melihat berhasil atau tidaknya hasil penjualan tergantung pada menguasai pangsa pasar. Dengan demikian Apotek Arif Banjarmasin harus mampu membuat target dalam pencapaian hasil penjualan usaha dagang yang maksimal.”

KESIMPULAN

Hasil penelitian, pembahasan terhadap data yang diperoleh dari Apotek Arif Banjarmasin, dapat diambil kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk perkembangan usaha dagang. Adapun kesimpulan dan saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Saluran distribusi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan obat pada Apotek Arif Banjarmasin adalah saluran distribusi Intensif, yaitu saluran distribusi yang menempatkan produk dagangannya pada banyak retailer atau pengecer serta distributor di berbagai tempat.”

Jenis saluran distribusi yang dipakai Apotek Arif Banjarmasin adalah saluran distribusi langsung. Apotek Arif Banjarmasin adalah sebagai agen distributor dalam menyalurkan produknya ke berbagai reseller (pasar-pasar, apotek, toko obat, dinas kesehatan, rumah sakit, klinik, grosir dan lain-lain) dan dapat di jual kembali ke konsumen akhir.”

2. Saluran distribusi upaya meningkatkan penjualan obat dalam meningkatkan hasil penjualan pada Apotek Arif Banjarmasin dapat dilihat dari berhasil atau tidaknya dalam menguasai pangsa pasar yang belum optimal dalam meningkatkan hasil penjualan.”

SARAN-SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka saran yang dapat disampaikan kepada Apotek Arif Banjarmasin adalah :

1. Apotek Arif Banjarmasin sebaiknya tetap menggunakan saluran distribusi Intensif, karena saluran distribusi ini Apotek Arif Banjarmasin dapat menaikkan keuntungan penjualan.”
2. Apotek Arif Banjarmasin harus memperbanyak mitra kerja agar pangsa pasar dalam pendistribusiannya lebih baik dan lebih merata agar perolehan keuntungan penjualan dapat lebih maksimal.””

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia Rahmah, 2015., Saluran Distribusi pada PT. Astra Internasional Tbk.
- Basu Swastha dan Irwan, 2005., Manajemen Pemasaran Modern, Yogyakarta : Liberty.
- Efendi Pakpahan, 2013., Pengertian Volume Penjualan.
- Fandi Tjiptono dan Gegorius Candra, 2008., Pemasaran Strategik, Yogyakarta : ANDI.
- Fahrul Widayat, 2009., Analisis Saluran Distribusi pada PT. Suara Merdeka Distributor Surakarta.
- Kotler Philip, 2000., Manajemen Pemasaran, Jakarta : Prehallindo.
- Kurfiyati Ersi, 2003, Analisis Saluran Distribusi pada PT. Suprasurya Manggala di Karanganyar.
- Siti Sa'adah, 2012, Penetapan Harga Jual dan Biaya Promosi Meningkatkan Volume Penjualan Kue giling pada PT. Ziti's Bakery (Penelitian).