

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PADA INDUSTRI RIYAL DI SUNGAI TUAN ULU KECAMATAN ASTAMBUL KABUPATEN BANJAR

Susantri¹, Syahrani², Dwi Wahyu Artiningsih³

Fakultas Ekonomi
Program Studi Manajemen
Universitas Islam Kalimantan MAB

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) penerapan saluran distribusi pada industri Riyal Di Sungai Tuan Ulu Kecamatan Astambul Kabupaten Banjar (2) penerapan saluran distribusi yang tepat untuk industri Riyal Di Sungai Tuan Ulu Kecamatan Astambul Kabupaten Banjar.

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif dan merupakan penelitian dengan metode wawancara dan observasi pengamatan data yang ada di perusahaan..

Hasil penelitian menunjukkan 1). Saluran distribusi yang di gunakan pada industri Riyal belum optimal dimana industri riyal hanya melakukan distribusi secara langsung dengan pelanggan bisnis, pelanggan bisnis merupakan masyarakat yang berada di sekitaran kecamatan astambul, mataraman, martapura dan banjarbaru, mereka membeli untuk keperluan mereka pribadi, atau merupakan seorang yang memiliki proyek bangunan perumahan (tukang bangunan ataupun mandor bangunan perumahan), namun saluran distribusi ini belum bisa meningkatkan penjualan pada industri Riyal (2). Saluran distribusi yang tepat untuk industri Riyal yaitu menyalurkan produk dan bahan bangunan di tempat yang tepat seperti pada toko bangunan yang memiliki tempat yang strategis, melakukan kerjasama dengan dengan kontraktor perumahan, dan melakukan kerjasama dengan industri pembuatan batako, paving, dan gorong gorong (disini industri Riyal akan menjual bahan alam sebagai bahan baku dari batako, paving dan gorong-gorong dari industri tersebut) hal ini mengidentifikasi penggunaan saluran distribusi yang tepat maka akan memberikan peningkatan pendapatan pada industri ini.

Kata Kunci : Penerapan Saluran Distribusi

ABSTRACT

This study aims to determine: (1) the application of distribution channels in the Riyal industry in the Tuan Ulu River, Astambul Subdistrict, Banjar Regency (2) the application of the appropriate distribution copy for the Riyal industry in the Tuan Ulu River, Astambul Subdistrict, Banjar Regency.

This study uses a qualitative descriptive research design and is a research using interview and observation methods of observing data in the company.

The results showed 1). Distribution channels that are used in Riyal industry are not optimal where the riyal industry only distributes directly with business customers, business customers are people who are around astambul sub-district, mataraman, martapura and banjarbaru, they buy for their personal needs, or are someone who have a residential building project (a builder or a housing construction foreman), but this distribution channel has not been able to increase sales in the Riyal industry (2). The right distribution channel for Riyal industry is to distribute products and building materials in the right places such as building shops that have strategic locations, collaborate with housing contractors, and collaborate with the industry of making bricks, paving, and culverts (here industry Riyal will sell natural materials as raw material from brick, paving and culverts from the industry) this identifies the use of the right distribution channel, it will provide an increase in income in this industry.

Keywords: Application of Distribution Channels

PENDAHULUAN

Dalam peningkatan penjualan dalam sebuah usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan dan keberhasilan dalam pelaksanaan saluran distribusi yang digunakan di dalam usaha pemasaran. Keputusan saluran distribusi sangat mempengaruhi volume penjualan yang dihasilkan. Jika terjadi kesalahan dalam memilih saluran distribusi

yang di gunakan dapat menghambat, memacetkan usaha bahkan dapat mengalami kebangkrutan.

Pada usaha industri yang berdasarkan tenaga kerja terdapat empat jenis yaitu industri rumah tangga yaitu industri yang tenaga kerjanya kurang dari empat orang, modalnya juga terbatas, dan di kelola oleh anggota keluarga. Industri kecil yaitu industri yang memiliki karyawan sejumlah 5 orang sampai

dengan 19 orang, modalnya juga kecil, dan pekerjanya berasal dari kerabat dan tetangga. Industri sedang yaitu industri yang memiliki jumlah karyawan 20 samapai dengan 99 orang, pekerja harus memiliki keterampilan khusus dan pimpinan harus memiliki kemampuan manajerial tertentu, modalnya cukup besar pda industri ini. industri besar yaitu industri yang memiliki jumlah karyawan lebih dari 100 pekerja, modal dari perusahaan ini besar, karyawan harus memililki keahlian khusus dan pimpinan di pilih memlalui uji kemampuan serta kelayakan. Industri RIYAL termasuk kedalah jenil insustri kecil yakni dalam insustri ini terdapat 12 orang karyawan, modal dari pemilik yang juga kecil dan pekerja pada industri ini berasal dari kerabat pemilik industri dan tetangga pemilik industri ini.

Usaha industri ini menjadi pilihan penulis sebagai objek penelitian dalam penyusunan skripsi. Dengan adanya industri ini bagi daerah sekitar akan menjadi sumbangan yang positif karena dapat menampung tenaga kerja yang tidak memerlukan keahlian khusus.

Bahan bangunan atau material konstruksi adalah bahan baku utuama untuk kepentingan pembangunan, baik yang sengaja di produksi atau bahan bangunan yang terbentuk secara alami sepeti berbagai macam batu, pasir, dan juga bahkan kayu di gunakan untuk bahan bangunan, dengan saluran pemasaran yang tepat maka akan bertambah pendapatan dari penjualan produk tersebut.

Industri Riyal yang beralamatkan di sungai tuan ulu kecamatan astambul merupakan usaha yang bergerak dalam produksi bahan bangunan yaitu memproduksi batako, paving dan gorong-gorong, selain itu juga menyediakan bahan bangunan dari alam seperti pasir, batu split, kerikil atau corral sungai, abu batu dan batu gunung.

Industri ini menjadi pilihan penulis dalam penelitian penyusunan skripsi karena dengan adanya kehadiran industri ini telah memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar tanpa harus memiliki keahlian khusus. Setiap usaha tidak lah selalu

berjalan dengan mulus pasti aka ada hambatan ataupun rintangan dalam menjalankan sebuah usaha ataupun dalam mengembangkan usaha tersebut

Saluran distribusi yang digunakan pada Industri Riyal di sungai tuan ulu kecamatan Astambul Kabupaten Banjar yaitu dengan cara distribusi langsung, yang mana konsumen mendatangi langsung ke tempat industri.

METODE PENELITIAN

Teknik analisis data yang digunakan da;am penelitian ini adalah analisis kualitatif yang di kemukakan yaitu penyajian data dan penarik kesimpulan.

PEMBAHASAN

Saluran distribusi yang sebaiknya digunakan pada industri Riyial yaitu dengan cara:

- 1) Mendistribusikan barang industri ke toko bangunan (dengan kriteria toko berada ditempat yang strategis, memiliki pelanggan cukup banyak, dan memiliki karyawan untuk angkut barang).
- 2) Melakukan kerjasama dengan CV atau PT yang bergerak di bidang pembangunana perumahan (kontraktor perumahan)
- 3) Melakukan kerjasama dengan industri-industri pembuatan batako, paving, dan gorong-gorong yang ada di kecamatan astmbul, martapura dan banjarbaru, di sisni produsen bisa menjual bahan bangunan seperti pasir, abu batu, dan coral.

Selain melakukan saluran distribusi di atas pemilik industri juga perlu memperhatikan beberapa hal seperti: mempertahankan pelanggan bisnis yang berpotensi akan menjadi pelanggan tetap, memperbaiki kwalitaas pelayanan, memperhatikan stok barang yang tersedia dan melakukan menambah karyawan jika nanti diperlukan.

Saluran distribusi pada barang industri umunnya tidak begitu banyak meggunakan

saluran distribusi, barang industri memiliki saluran distribusi yang lebih pendek jika dibandingkan dengan barang konsumsi.

Menurut Ali Hasan, SE, MM, empat macam saluran distribusi yaitu:

1) Produsen – Pemakai Industri

Saluran pemasaran ini merupakan saluran yang paling pendek, dan disebut sebagai saluran pemasaran langsung. Biasanya saluran pemasaran langsung ini dipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relative besar. Saluran pemasaran jenis ini cocok untuk barang-barang industri seperti: (lokomotif, kapal, pesawat perbang, dan yang tergolong jenis instalasi)

2) Produsen –Distributor Industri-Pemakai Industrial

Produsen barang-barang jenis perlengkapan operasi dan perlengkapan aksesoris kecil dapat menggunakan distributor industrial sebagai penyalurnya, antara lain: produsen bahan bangunan, produsen alat-alat untuk pembangunan, produsen alat pendingin udara (AC) dan sebagainya.

3) Produsen-Agen-Pemakai industri

Saluran pemasaran jenis ini sering digunakan oleh produsen yang tidak memiliki divisi pemasaran, perusahaan ingin memperkenalkan produk baru atau ingin memasuki daerah pemasaran baru, lebih suka menggunakan agen.

4) Produsen-Agen-Distributor Industri-Pemakai Industrial

Pertimbangan penggunaan saluran pemasaran ini adalah bahwa unit penjualan terlalu kecil dan tidak efisien jika dijual secara langsung.

Manajemen saluran pemasaran yang dapat diterapkan pada industri Riyal yaitu:

1. Memilih anggota saluran pemasaran
Di sini pemilik industri Riyal harus bekerja keras untuk mendapatkan perantara yang sesuai ataupun berkualitas, menentukan karakteristik bagi penyalur yang akan digunakan seperti tempat penyaluran yang strategis, komitmen yang bisa dipertanggungjawabkan dari penyalur, dan menjaga komunikasi yang baik dan lain sebagainya

2. Memberikan motivasi pada penyalur
Pemberian motivasi bisa dilakukan dengan cara memberikan motivasi yang dilakukan secara terus menerus untuk menjalankan pekerjaan yang sebaik-sebaiknya, ini dilakukan juga dengan pengawasan dari produsen, agar semua berjalan dengan lancar sesuai dengan yang telah direncanakan.

3. Mengevaluasi saluran pemasaran
Hasil kerja dari perantara harus dievaluasi lagi oleh produsen, yang harus dievaluasi yaitu seperti: waktu pengiriman, persediaan barang, pelayanan terhadap konsumen, quota penjualan dan lain sebagainya.

4. Memodifikasi susunan saluran pemasaran

Pada saluran pemasaran barang industri ini tidak begitu banyak biasanya yang akan dilakukan dalam modifikasi saluran pemasaran yaitu seperti mengganti saluran pemasaran, menambah saluran pemasaran, atau menggunakan cara terbaru dalam penyalurannya.

Kebijakan saluran distribusi pada industri Riyal, pada industri ini harusnya lebih mempertimbangkan lagi distribusi yang akan digunakan, terutama distribusi secara tidak langsung, dengan menggunakan distribusi tidak langsung maka akan membantu dalam penyebaran barang industri tersebut, di sisi

lain menggunakan distribusi langsung memiliki kelebihan sendiri untuk perusahaan, yaitu lebih mudah berinteraksi dengan konsumen, namun penggunaan distribusi tidak langsung juga akan memberikan kelebihan untuk perusahaan yaitu akan memperluas penyebar barang industri.

Empat hal yang harus dipertimbangkan dalam memilih saluran distribusi yaitu:

1. Tingkat kelangsungan saluran
2. Jumlah anggota saluran
3. Memilih anggota saluran
4. Jumlah saluran (satu saluran untuk satu pasar atau banyak pasar, atau banyak saluran banyak saluran untuk satu pasar atau banyak pasar).

Beberapa fungsi utama yang dilakukan oleh anggota saluran distribusi antara lain: informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayara dan kepemilikan menurut (Kotler, 2002:80). Kesembilan fungsi dari anggota saluran tersebut merupakan hal yang harus di perhatikan agar saluran distribusi yang di gunakan bisa menjadi efektif, dengan saluran distribusi yang efektif maka akan memberikan laba yang besar bagi perusahaan dan akan mensejahterakan karyawannya

PENUTUP

- 1) Saluran distribusi yang digunakan pada industri Riyal ini masih menggunakan saluran distribusi secara langsung, di mana konsumen harus datang langsung ke tempat produksi untuk memesan barang yang mereka inginkan. Industri riyal merupakan industri yang memproduksi batako, paving dan gorong-gorong, selain itu industri ini juga menjual bahan alam untuk bangunan yaitu pasir, batu split, kerikil, abu batu dan batu gunung, industri ini beralamatkan di Sungai Tuan Ulu Kecamatan

Astambul Kabupaten Banjar. Tujuan dari berdirinya usaha ini yaitu: untuk mendapatkan penghasilan ataupun keuntungan yang menjadi sumber penghasilan dari pemilik usaha industri Riyal yaitu bapak H.Padli, selain itu juga menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat yang ada di sekitaran industri ini. Dengan menggunakan saluran distribusi langsung maka akan terhambatnya perluasan pemasaran barang-barang ini, selain itu pada industri ini juga sering kehabisan stok barang khususnya batako.

- 2) Saluran distribusi yang seharusnya di terapkan pada industri ini yaitu Mendistribusikan barang industri ke toko bangunan (dengan kriteria toko berada ditempat yang strategis, memiliki pelanggan cukup banyak, dan memiliki karyawan untuk angkut barang)
- 3) Melakukan kerjasama dengan CV atau PT yang bergerak di bidang pembangunana perumahan (kontraktor perumahan) yang ada di martapura dan banjarbaru
- 4) Melakukan kerjasama dengan industri-industri pembuatan batako, paving, dan gorong-gorong yang ada di kecamatan astmbul, martapura dan banjarbaru, di sisi ini produsen bisa menjual bahan bangunan seperti pasir, abu batu, dan coral.

Dengan menggunakan saluran distribusi tidak langsung, maka akan mempermudah dalam memperluas pemasaran produk dan bahan alam bangunan pada industri ini. Melakukan kerjasama dengan kontraktor perumahan dan industri-industri pembuatan bahan bangunan merupakan upaya yang harus di lakukan unduk menndapatkan pelanggan tetap, dengan ini maka industri Riyal dapat meningkatkan pendapatannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin. Dan Francis Tantri. 2013. Manajemen pemasaran. Edisi ke 1, Cetakan ke 2, Jakarta: PT. RajaGraPinda Persada.
- Ali Hasan, Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan, Edisi ke II, penerbit CAPS (Center for Academic Publishing Service). Yogyakarta.
- Juhan 2007, Manajemen Pemasaran, penerbit BPFE Yogyakarta.
- Mursid, 2003 : manajemen Pemasaran, cetakan ketiga, penerbit PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Philip Kotler dan A. B. Susanto, 1999, Manajemen pemasaran di Indonesia, Edisi pertama, Jakarta : Salemba Empat.
- Setyaningrum, Ari. Jusuf Udaya., dan Efendi (Ed.). 2015. Prinsip-Prinsip Pemasaran – Pengenalan Plus Tren Terkini Tentang Pemasaran Global, Pemasaran Jasa, Green Marketing, Entrepreneurial Marketing, dan E-Marketing. Edisi ke 1, Yogyakarta: ANDI.
- Soehardi Sigit, 2008, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Buku ke II Edisi ke Tiga, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sofjan Assauri, M. B. A, 2004, Manajemen Pemasaran, cetakan ketujuh, penerbit: PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudaryono, (Ed.). 2016. Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi. Edisi ke 1, Yogyakarta: ANDI.
- Sujarwani V. Wiratna. 2015. Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi. Edisi pertama, penerbit PUSTAKA BARU PRESS.
- Suwarno, H. (2010). Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 6(1), pp. 79-87. <https://doi.org/10.28932/jmm.v6i1.227>.