

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin ketat, membuat para pengusaha berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Para pengusaha akan berusaha sekuat tenaga untuk melakukan cara yang terbaik supaya penjualan produknya meningkat. Hal ini mendorong para pengusaha untuk selalu membuat strategi yang paling baru agar produk yang mereka jual dapat bersaing dipasar. Beberapa strategi yang muncul dipikiran para pengusaha yang dapat mempengaruhi volume penjualan ini diantaranya masalah saluran distribusi dan kualitas dari produk tersebut.

Menurut Djaslim Saladin (2006: 153), “saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi”. Saluran distribusi merupakan suatu kegiatan penting untuk memperlancar pengiriman barang sehingga penjualan bisa tercapai sesuai target yang diinginkan. Kelancaran pendistribusian sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor yang bisa memperlancar dan menghambat kegiatan pendistribusian. Untuk itu para pengusaha harus memperhatikan faktor – faktor yang mempengaruhi kelancaran kegiatan pendistribusian barang produknya.

Dalam kegiatan pendistribusian karakteristik produk tersebut harus diperhatikan, untuk menentukan saluran distribusi apa yang harus dipakai supaya produk tersebut bisa sampai tujuan dengan tepat waktu. Hal tersebut membuat pelanggan senang, sehingga hubungan kerjasama tetap berjalan baik maka volume penjualan dapat ditingkatkan.

Produk adalah sebuah hal terpenting yang diproduksi dan dijual dalam sebuah usaha. Kotler dalam Simamora (2001: 139) menyatakan: “produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dibeli, digunakan, ataupun dikonsumsi yang dapat memuaskan kebutuhan atau kemauan”. Usaha bisa berjalan lancar apabila produknya bisa dipasarkan, untuk memasarkan produknya tersebut para pengusaha dituntut untuk memperhatikan kualitas produknya, sehingga bisa bersaing dipasaran.

Kualitas produk sendiri ditentukan oleh beberapa faktor disamping produk tersebut harus dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Kualitas produk yang baik dan lebih dari produk pesaing membuat produk bisa merebut pangsa pasar atau mampu mengguguli, maka volume penjualan perusahaan juga akan naik.

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk mengkaji tentang “ PENGARUH SALURAN DISTRIBUSI DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN JAGUNG DI UD.SARI AGUNG JATINOM ”

B. Perumusan Masalah

Dengan melihat latar belakang diatas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan jagung di UD. Sari Agung Jatinom?
2. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap volume penjualan jagung di UD. Sari Agung Jatinom?

C. Tujuan Penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui apakah saluran distribusi berpengaruh signifikan terhadap penjualan jagung di UD. Sari Agung Jatinom?
2. Mengetahui apakah kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan jagung di UD. Sari Agung Jatinom?

D. Manfaat Penelitian ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk menambah wawasan tentang dunia wirausaha yang didapat dari pelajaran mata kuliah dan mengembangkan teori-teori yang didapat.

2. Bagi Pengusaha

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dan referensi dalam mengambil keputusan. Dan juga sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan strategi-strategi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya.

3. Bagi Investor

Hasil penelitian ini bisa dijadikan sebagai referensi atau bahan pertimbangan bagi para investor yang ingin menginvestasikan uangnya.

4. Menjadi pembanding dari penelitian sejenis yang sudah ada.

E. Sistematika Skripsi

Skripsi ini secara keseluruhan mencakup 5 bab pembahasan, yaitu:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memuat latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Memuat tentang tinjauan-tinjauan teori yang relevan dengan penelitian yang dilakukan. Tinjauan pustaka merupakan materi yang dikumpulkan dan dipilih dari berbagai sumber tulisan yang dipakai sebagai bahan acuan dalam pembahasan topik permasalahan yang ada.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Berisi tentang pengembangan metodologi, yang ada di dalam usulan penelitian setelah disesuaikan dengan kondisi lapangan dan data-data yang ada. Dalam bab ini antara lain berisi tentang hipotesis, rencana analisa yang akan dipakai serta data dan sumber data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Dalam bab ini memuat gambaran umum perusahaan yang menjelaskan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, data-data yang diperoleh dan analisa beserta pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dan saran dari pemecahan masalah yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN