

ANALISIS SISTEM SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. EKA PERKASA SEJAHTERA KOTA GUNUNGSITOLI

By MEISRIDA LASE

**ANALISIS SISTEM SALURAN DISTRIBUSI
PADA PT. EKA PERKASA SEJAHTERA
KOTA GUNUNGSITOLI**

SKRIPSI



Diajukan dalam
Forum Seminar Rancangan Penelitian

Oleh

MEISRIDA LASE

NIM. 2320184

54

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NIAS

2024

**ANALISIS SISTEM SALURAN DISTRIBUSI
PADA PT. EKA PERKASA SEJAHTERA KOTA
GUNUNGSITOLI**

**29
SKRIPSI**

**Diajukan Kepada
Universitas Nias
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Menyelesaikan
Program Sarjana Ekonomi**

**OLEH
MEISRIDA LASE
NIM. 2320184**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NIAS
2024**

MOTTO

36
“Pendidikan adalah paspor untuk masa depan, karena besok adalah milik mereka yang mempersiapkannya hari.” NELSON MANDELA

50
“Pendidikan seseorang manusia tidak pernah selesai sampai dia mati”.ROBERD E. LEE

-PENULIS-

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan:

41
Pertama untuk diri saya sendiri yang sudah berjuang dan bertahan hingga sampai pada tahap ini.

32
Kedua untuk orangtua tercinta saya ayah aluisokhi lase (alm) dan ibu asalina zalukhu atas doa, kasih sayang dan dukungan yang diberikan yang tak ternilai, 40 juga kepada abang, kakak dan adik yang selalu memberikan dukungan serta motivasi, dan kepada keluarga besar pt. Eka perkasa sejahtera terlebih-lebih dan keempat karyawan yang sudah membantu hingga pada tahap ini.

46
Ketiga untuk dosen pembimbing saya ibu martha surya dinata mendofa, s.e., mba. Yang selalu meluangkan waktunya untuk membimbing dengan penuh semangat, kesabaran, mengarahkan dan juga selalu mengingatkan sehingga saya termotivasi 53 untuk menyelesaikan skripsi ini.

Keempat untuk teman-teman yang selalu memberikan bantuan dan mau dan mau bekerja sama dari awal hingga perkuliahan akhir.

ABSTRAKCT

Lase, Meisrida. 2024. *Analisis Sistem Saluran Distribusi Pada PT. Eka Perkasa Sejahtera Kota Gungsitoli*. Skripsi. Prodi Manajemen. Pembimbing Martha Surya Dinata Mendofa, S.E., MBA

30
27
9
15
Tujuan penelitian untuk mengetahui sistem saluran distribusi pada pt.eka perkasa sejahtera, dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi sistem distribusi di pt.eka perkasa sejahtera. Teknik pengumpulan data adalah observasi, dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data dengan reduksi data, penyajian data, dan penerikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh bahwa sistem saluran distribusi pada pt. Eka perkasa sejahtera masih belum maksimal dimana masih banyak hambatan dalam sistem penyaluran salah satunya yaitu. Pt. Eka Perkasa Sejahtera mengalami kekeliruan dalam menentukan strategi sistem pendistribusian produk salah satunya yaitu di mana lamanya waktu pengiriman produk sampai ketangan konsumen sedangkan sangat di butuhkan oleh konsumen hal tersbut dapat membuat pelanggan lari ke produk yang biasa sehingga berpengaruh juga pada tingkat pendapatan perusahaan. ketidak puasan pelanggan dalam hal penyaluran sistem distribusi serta waktu tunggu dan tujuan pengiriman barang. Dari pengamatan yang telah dilakukan bahwa sistem saluran distribusi penjualan ada berbagai hambatan untuk mengatasi permasalahan tersebut PT.Eka Perkasa Sejahtera harus melakukan kebijakan sistem distribusi yang tepat sehingga hal tersebut dapat dikurangi dan dikoordinir.

Kata Kunci: Analisis Sistem Saluran Distribusi Pupuk

ABSTRAK

Lase, Meisrida. 2024. *Distribution Channel System Analysis at PT. Eka Perkasa Sejahtera Gungsitoli City*. Thesis. Management Study Program. Advisor Martha Surya Dinata Mendofa, S.E., MBA

44

The aim of the research is to determine the distribution channel system at PT. Eka Perkasa Sejahtera, and what factors influence the distribution system at PT. Eka Perkasa Sejahtera. Data collection techniques are observation, documentation and interviews. Data analysis techniques using data reduction, data presentation, and drawing conclusions. Based on the research results obtained, the distribution channel system at PT. Eka Perkasa Sejahtera is still not optimal, where there are still many obstacles in the distribution system, one of which is. Pt. Eka Perkasa Sejahtera experienced error determining the product distribution system strategy, one of which was the length of time it took for the product to be delivered to the consumer, even though it was really needed by consumers, this could make customers run to the usual product, thus also affecting the company's income level. customer dissatisfaction in terms of distribution system distribution as well as waiting time and destination of goods delivery. From the observations that have been made, there are various obstacles in the sales distribution channel system to overcome these problems. PT. Eka Perkasa Sejahtera must implement appropriate distribution system policies so that these problems can be reduced and coordinated.

Keywords: Analysis Of Fertilizer Distribution Channel Systems

11

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kita panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang menjadikan bumi beserta isinya dengan begitu sempurna di sertai kasih-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Skripsi dengan judul “Penerapan Metode Prototype Pada Sistem Perancangan Gudang Di PT. Eka Indah Perkasa Kota Gunungsitoli Sumatra Utara”.

11

Ucapan terima kasih dan rasa hormat saya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penyusunan Proposal Skripsi ini. Karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya, kepada pihak yang telah membantu, yakni :

- 35 1. Bapak Eliyunus Waruwu, S.Pt.,M.Si sebagai Pj. Rektor Universitas Nias.
- 16 2. Ibu Maria Magdalena Bate'e, S.E.,M.M sebagai Plt. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
3. Bapak Eliagus Telaumbanua, S.E.,M.M. sebagai Wadek I yang telah menyetujui Penelitian saya di SIMAT UNIAS.
4. Bapak Yupiter Mendrofa, S.E.,M.M. sebagai Plt. Ketua Prodi Manajemen yang juga telah menyetujui Penelitian saya di SIMAT UNIAS
- 51 5. Bapak Dr. Ayler Beniah Ndraha, S.STP.,M.Si, sebagai Kepala LPPM yang juga telah menyetujui Penelitian saya di SIMAT UNIAS.
- 43 6. Ibu Martha Surya Dinata Mendofa, S.E., MBA, sebagai dosen pembimbing saya yang telah banyak membantu mengarahkan serta memotivasi penulis dalam menyelesaikan proposal penelitian ini.
- 21 7. Seluruh Dosen dan Staf Pengajar di Fakultas Ekonomi atas semua ilmu yang telah diberikan kepada penulis.
- 30 8. Kedua orangtua, dan seluruh keluarga besar tercinta, yang selalu ada, memberi dukungan dan dorongan sehingga penulis mampu menyelesaikan proposal skripsi ini.
- 5 9. Teman-teman semuanya yang telah memberi semangat dan juga telah membantu penulis dalam menyelesaikan proposal penelitian ini.

Meskipun telah berusaha menyelesaikan proposal penelitian ini sebaik mungkin, penulis menyadari bahwa proposal penelitian ini masih ada kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca guna menyempurnakan segala kekurangan dalam penyusunan proposal penelitian ini, akhir kata penulis berharap Proposal Penelitian ini dapat memberikan banyak manfaat.

Gunungsitoli, Agustus 2024

Peneliti

MEISRIDA LASE

NIM. 2320184

23

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PERSETUJUAN	
KATA PENGANTAR..	
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR TABEL.	
DAFTAR GAMBAR.. ..	
DAFTAR LAMPIRAN.	
BAB I PENDAHULUAN.....	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1

	18		
	1.2	Fokus Penelitian.....	5
	1.3	Rumusan Masalah.....	5
	1.4	Tujuan Penelitian.....	5
	1.5	Manfaat Penelitian.....	6
BAB II		TINJAUAN PUSTAKA.....	
2.1		Pengertian Distribusi.....	7
	2.1.1	Distribusi.....	7
	2.1.2	Fungsi Sitem Distribusi.....	8
	2.1.3	Bentuk Sistem Distribusi.....	10
	2.1.4	Tujuan Sistem Distribusi.....	12
	2.1.5	Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Sistem Distribusi	
	2.1.6	Indikator Saluran Distribusi.....	16
	2.1.7	Penelitian Terdahulu.....	17
	2.1.8	Kerangka Berpikir.....	20
BAB III		METODE PENELITIAN.....	
3.1		Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	22
3.2		Variabel Penelitian.....	23
3.3		Lokasi Dan Jadwal Penelitian.....	24
	3.3.1	Lokasi Penelitian.....	24
	3.3.2	Jadwal Penelitian.....	25
3.4		Sumber Data.....	26
3.5		Instrumen Penelitian.....	27
3.6		Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.7		Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV		HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	4.1	Deskripsi Temuan Penelitian.....	34
	4.1.1	Gambaran Lokasi Penelitian.....	34
	4.1.2	Visi Misi Dan Motto Perusahaan.....	35
	4.1.3	Hari Dan Jam Kerja.....	16
4.2		Hasil Penelitian.....	38
	4.2.1	Analisis Terkait Sistem Saluran Distribusi.....	44
		Pada PT. Eka Perkasa Sejahtera	

Kota Gunungsitoli	47
4.2.2 Sistem Saluran Distribusi Pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera	
4.2.3 Pembahasan	51

25

BAB V KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan	51
5.2 Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17
Tabel 3.2 Indikator	23
Tabel 3.3 Jadwal Penelitian.....	24
Tabel 3.3 Nama-Nama Informan	25
Tabel 4.1 Jam Kerja Pt. Eka Perkasa Sejahtera.	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.3 sitem saluran distribusi.....	11
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	20

LAMPIRAN

1. Daftar Pustaka
2. Daftar Wawancara
3. Dokumentasi Penelitian

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia usaha saat ini mengalami perkembangan pesat, baik usaha perdagangan, industri, jasa maupun media massa. Oleh karena itu perusahaan diuntut mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, dengan sumber daya ekonomi yang di miliki. Hal ini dapat di lakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Menurut Philip kotler dan gary (2020) Setiap lembaga atau perusahaan pasti mempunyai tujuan untuk tetap berkembang dan meningkatkan keuntungan perusahaan, tujuan tersebut dapat di capai apabila perusahaan mempunyai srategi dan visi misi yang jelas guna mencapai keuntungan dan laba operasional pencapaian tujuan perusahaan salah satu kegiatan yang sangat penting adalah sistem saluran distribusi, sistem distribusi akan berjalan baik atau berhasil jika menerapkan strategi distribusi yang tepat, efektif dan efesien.

Distribusi pada perkembangannya hingga kini sudah merupakan ilmu yang harus di perhatian khusus mengingat sejarah pertumbuhan ekonomi yang semakin komplek seperti produktifitas barang-barang yang di hasilkan dari pabrik atau perusahaan, bagaimana penyalurannya dan penyimpanannya sampai kepada konsumen. Untuk mencapai hasil yang efektif dan semua itu mutlak memerlukan pengorganisasian yang baik atau sering di istilahkan dengan manajemen distribusi yang terpadu sehingga tidak terjadi ketimpangan dalam melaksanakan kegiatan. Saluran distribusi dalam implementasinya perlu di terapkan semenjak perusahaan beroperasi, hal ini akan berpengaruh kepada jangkauan pasar yang nantinya produk di pasarkan. Semakin baik pengelolaan sebuah saluran distribusi, akan berpengaruh signifikan terhadap luas pasar yang mampu di raih. Dengan demikian, semakin banyak konsumen yang di peroleh, akan meningkatkan dari segi volume penjualan.

¹² Perusahaan mengantarkan produknya kepada pelanggan menggunakan jaringan distribusi. Sebuah jaringan distribusi yang terdiri dari aliran produk dari produsen kepada konsumen melalui titik pemindahan, pusat distribusi (gudang), dan pengecer. Peranan distribusi dan manajemennya merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan.

Distribusi ⁷ di ibaratkan terdiri dari satu *set* fasilitas, yang masing-masing terdiri dari satu perusahaan dengan sebuah gudang yang terhubung, ⁷ kedua hal tersebut harus dapat di atur dalam sebuah kebijakan di mana ⁷ jumlah persediaan harus dapat di optimalkan sebagai fungsi penepatan pelanggan. Pada dasarnya konsumen mengharapkan dapat memperoleh produk yang memiliki manfaat pada tingkat harga yang dapat diterima. Dalam kegiatan distribusi pada suatu perusahaan ¹⁹ banyak aspek di dalamnya sehingga pendistribusian bisa berjalan dengan efektif, salah satunya adalah distributor. Distributor merupakan subjek yang melakukan kegiatan distribusi tanpa adanya distributor tidak akan ada yang menjebatani produsen dan pembeli. (Karundeng et al.,2022).

³ Distribusi merupakan suatu proses penyampaian baranga atau jasa dari produsen kepada konsumen dimana kegiatan tersebut berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan agar konsumen dapat menerima barang yang tepat, dalam jumlah dan kondisi yang sesuai, serta pada waktu yang tepat ³ (Karundeng et al.,2022). Oleh karena itu dalam kegiatan distribusi barang harus di pertimbangkan oleh beberapa faktor, adapun faktor-faktor tersebut meliputi waktu dan jarak tempuh, dan beberapa armada yang di butuhkan. Menurut Acmat Rozy strtegi ³ distribusi yang efektif dan optimal memiliki tiga factor antara lain, faktor persediaan, dan perencanaan penjadwalan efektifitas pengiriman produk dan ³ untuk menjamin penyaluran distribusi ke konsumen berjalan dengan lancar.

Dengan demikian ¹ di dalam memilih sistem saluran distribusi setiap perusahaan akan di hadapkan kepada lembaga distribusi mana yang akan di penggunaan, berapa banyak yang dibutuhkan, dan bagaimana peranannya

dalam volume perusahaan. Secara umum peranan sistem saluran distribusi sangat berperan untuk memperlancar dan pemindahan barang serta hak milik atas produk. Banyak perusahaan yang gagal dalam bisnisnya di karenakan tidak tepatnya sistem saluran distribusi yang di jalankan. Oleh karena itu di dalam memilih sistem saluran distribusi haruslah hati-hati dan memakai dan pertimbangan dengan mantap. Perusahaan dalam menyalurkan produknya melalui agen ataupun sub agen dan akhirnya produk terjual sampai pada tangan pemakai atau konsumen, semakin cepat hasil produksi yang ada pada perusahaan sampai pada tangan konsumen melalui sistem saluran distribusi yang tepat akan membawa dampak dan cepat penggunaan produk oleh konsumen, sehingga permintaan akan produk tersebut mempunyai perputaran yang cepat dengan hasil yang menguntungkan.

PT.Eka perkasa sejahtera adalah perusahaan distributor yang bergerak pada bidang penjualan pupuk bersubsidi tidak hanya menjual tetapi juga melakukan pemasangan barang yang sudah dibeli oleh konsumen ke lokasi yang di nformasikan oleh konsumen. Berdasarkan hasil observasi awal melalui wawancara oleh peneliti dengan manajemen staf perusahaan sekaligus asisten kepala perusahaan pemasaran bapak Faogo Aro Harefa pada tanggal / hari jumat 27 maret 2024, yang berlokasi di Jl. Sudirman No.16, Kelurahan Pasar Gunungsitoli, Kec Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli. Dapat di ketahui bahwa keberadaan dan alur pendistribusian produk pada perusahaan PT.Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli. Beliau mengatakan bahwa perusahaan berdiri sejak tahun awal mula berdiri tgl 17 mei 2019 perusahaan ini didirikan dengan akte notaris dengan nama cv.eka perkasa sejahtera. Seiring berjalannya waktu perusahaan ini berganti nama menjadi "PT. Eka Perkasa Sejahtera" atau di resmikan pada 8 september 2022 hingga sampai sekarang. PT.Eka Perkasa Sejahtera mempunyai wilayah jalur pendistribusian pupuk mulai yaitu nias utara, yang terdiri dari 6 kecamatan dan 13 kios pengecer, dari agen dan berbagai kecamatan sampai ke pengguna akhir yaitu kelopoktani. Hal ini menunjukkan proses distribusi yang meluas dan meraup laba penjualan yang sangat baik. Alur jalan pendistribusian produk yaitu untuk pemasokan barang, PT.Eka Indah

Perkasa memasoknya dari gudang dengan sistem yang berjalan yaitu, barang yang masuk akan di lakukan pengecekan oleh bagian gudang dan checker secara manual yang kemudian dilaporkan kepada administrasi gudang, kemudian administrasi gudang akan melakukan input barang yang telah masuk. Untuk barang keluar, barang yang masuk atau terjual kepada konsumen, konsumen melakukan pemesanan barang melalui telepon atau datang langsung ke lokasi, kemudian pihak perusahaan akan melakukan konfirmasi kemudian mengirim barang dan melakukan pemasangan langsung di lokasi konsumen. Namun ada beberapa kendala yang dimana pada saat pemesanan barang konsumen kepada produsen adanya keterlambatan waktu sampai ketempat pengiriman disaat konsumen sangat membutuhkan pupuk buat tanaman, kurang ketersediaan stok barang dari gudang, terkendala karena stok produk di gudang yang tidak efektif yaitu kosong, pada saat penyaluran pupuk juga di saat mendistribusikan produk sampai kepada konsumen kadang sebelum nyampe barangnya kadang rusak atau berlubang, dan alokasi kelangkaan produk pupuk pada setiap tahun dikarenakan pemesanan produk dari perusahaan yang tidak akurat, dan ada juga produk yang sampai kepada konsumen kedatangan yang begitu lama di karenakan kurangnya armada pengangkut yang menjadi faktor penghambat distribusi antar agen kios pengecer pupuk di berbagai daerah.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, juga pernah di lakukan penelitian yang sejenis dengan judul analisis pendistribusian pupuk urea dan margarin studi kasus di kabupaten simalungu, Sumatera utara Sv.ayu lestari mulai dari kegiatan pendistribusian pupuk yang menjelaskan bahwa penyebab pendistribusian pupuk tidak efektif di karenakan penyaluran pupuk subsidi oleh distributor ke pengecer sering tidak tepat waktu serta kelangkaan pupuk subsidi yang tidak menentu, sedangkan para petani harus memperhatikan masa tanaman, pengadaan dan penyaluran pupuk tidak sesuai jumlah yang di perlukan, HET (harga eceran tertinggi) yang tidak sesuai, dan mengalami pengurangan dari distributor ke pengecer. Berdasarkan hal tersebut di simpulkan bahwa prinsip tepat jumlah, tepat waktu, dan tepat harga tidak berjalan secara efektif di kabupaten simalungu,

sumatra utara. Oleh karena itu sangat penting untuk membangun sistem pendistribusian yang efektif sehingga ketersediaan produk dalam layanan dapat dinikmati oleh konsumen atau penerima akhir.

Secara garis besar menurut Habibi Mathofa A (2022), ada tiga jenis sistem saluran distribusi yaitu sistem saluran distribusi langsung, saluran distribusi semi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Sistem saluran distribusi langsung adalah produsen menyampaikan produk ke konsumen akhir yang tidak melalui perantara, sedangkan sistem saluran distribusi semi langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan agen sebagai penyalur barang, contohnya hasil produksi baju dijual kepada konsumen melalui toko-toko milik pabrik itu sendiri sedangkan saluran distribusi tidak langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan jasa sebagai macam distributor baik grosir, maupun retail yang biasanya dilakukan oleh perusahaan yang memerlukan pasar yang sangat luas dengan ruang pencarian dari sekumpulan pemutasi sejumlah kota. PT. Eka Indah Perkasa mengalami kekeliruan dalam menentukan strategi sistem pendistribusian produk salah satunya yaitu di mana lamanya waktu pengiriman produk sampai ketangan konsumen sedangkan sangat dibutuhkan oleh konsumen hal tersebut dapat membuat pelanggan lari ke produk yang biasa sehingga berpengaruh juga pada tingkat pendapatan perusahaan.

Dari pengamatan yang telah dilakukan bahwa sistem saluran distribusi penjualan ada berbagai hambatan untuk mengatasi permasalahan tersebut PT. Eka Perkasa Sejahtera harus melakukan kebijakan sistem distribusi yang tepat sehingga hal tersebut dapat dikurangi dan dikoordinir.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Saluran Distribusi Pada PT. Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli”**

1.2 Fokus Penelitian

Dalam penelitian ilmiah diperlukan ketentuan secara tegas mengenai fokus penelitian yang akan diteliti. Hal ini perlu dilakukan agar masalah yang akan dikaji tidak menyimpang dari pokok-pokok permasalahan sehingga pembahasannya dapat terarah dan diuraikan secara sistematis. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah Analisis Sistem Distribusi di PT.Eka Perkasa sejahtera kota gunungsitoli.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan pembatasan maka dikaji dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana sistem saluran distribusi pada PT.Eka Perkasa sejahtera?
2. faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi sistem distribusi di PT.Eka perkasa sejahtera?

1.4 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, yang menjadi tujuan adalah:

26

1. Untuk mengetahui sistem saluran distribusi di PT.Eka Perkasa sejahtera?
2. Untuk mengetahui factor-faktor apa saja yang mempengaruhi sistem distribusi di PT.Eka Perkasa sejahtera.

16

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan secara teoritis untuk:

- a. Membantu mengembangkan teori tentang sistem distribusi di sebuah perusahaan
- b. Membantu mengidentifikasi factor-faktor penting yang mempengaruhi birokrasi dalam proses penerimaan ataupun pengiriman barang serta kesalahan penyaluran produk kepada konsumen.

1.5.2 Manfaat praktis

Selain manfaat teoritis di atas, hasil penelitian ini diharapkan dapat

- a. Memberikan paduan teoritis bagi menejer perusahaan atau praktis perindustrian yang bergerak di bidang distributor lainnya dalam menerapkan sistem saluran distribusi yang efektif untuk meningkatkan manajemen logistic dan distribusi dalam perusahaan
- b. Menjadi dasar bagi penelitian lanjutan tentang topik yang terkait dengan sistem distribusi penyaluran produk di perusahaan distributor pupuk
- c. menjadi referensi atau sumber belajar di program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias khususnya pada topik tentang sistem saluran distribusi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Distribusi

2.1 Distribusi

Menurut (Fidziah & Zahara, 2020) ⁴ pendistribusian atau distribusi adalah kegiatan untuk mengirim produk ke pelanggan setelah penjualan. Dapat di tarik kesimpulan bahwa prosedur pendistribusian adalah suatu tahapan atau rangkaian aktivitas yang dilakukan secara berulang yang berhubungan dengan pemasaran produk. Mulai dari produk masih berada pada entitas yang memproduksi hingga produk tersebut di pasarkan. Dengan adanya prosedur dalam pendistribusian maka proses penjualan akan berjalan dengan efektif dan tujuan dari perusahaan akan tercapai.

Distribusi adalah salah satu bagian dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan kegiatan yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan. Distribusi adalah kegiatan yang sangat penting agar produk dari produsen bisa sampai ke tangan konsumen dengan efektif. Walaupun letak suatu pabrik/produsen sangat jauh dengan keberadaan masyarakat, dengan adanya kegiatan distribusi maka akan mempermudah masyarakat mendapatkan produk/barang yang diinginkan (Putri, Rosmayani, & Rosmita, 2019).

Saluran Distribusi merupakan perantara yang turut serta dalam proses pemindahan barang dari produsen ke konsumen (Mursid, 2019). Distribusi merupakan suatu organisasi yang membuat proses kegiatan penyaluran barang atau jasa untuk dipakai atau konsumsi oleh para konsumen. Istilah distribusi menurut Zylstra (2020) adalah suatu sistem yang menunjukkan segala sesuatu/sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasinya disebut dengan istilah distribusi. Tetapi kita seharusnya tidak membatasi pengertian distribusi tidak hanya itu saja, banyak organisasi perusahaan menyimpan jenis-jenis distribusi lain seperti uang, ruang, fisik, bangunan pabrik, peralatan dan tenaga kerja untuk memenuhi

permintaan akan produk dan jasa (Karundeng, Mandey, & Sumarauw, 2020).

Berdasarkan defenisi di atas dapat di ketahui adanya unsur penting dalam distribusi yaitu menurut (Karundeng, Mandey, & Sumarauw, 2020).

- a. Saluran distribusi merupakan sekelompok lembaga yang ada di antara sebagai lembaga yang mengadakan kerjasama untuk mencapai tujuan
- b. Tujuan dari saluran distribusi adalah untuk mencapai pasar-pasar tertentu dengan demikian pasar merupakan tujuan dari kegiatan distribusi
- c. Saluran distribusi melaksanakan dua kegiatan penting untuk mencapai tujuan yaitu mengadakan penggolongan dan mendistribusikan.

Dalam kegiatan distribusi juga terdapat pihak yang disebut distributor. Distributor adalah orang atau lembaga yang melakukan kegiatan distribusi atau disebut juga pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama (produsen) secara langsung. Dalam melakukan kegiatan pemasaran dan penjualan barang, distributor melakukan pembelian barang dagangan ke produsen. Dengan adanya jual beli tersebut kepemilikan barang berpindah kepada pihak distributor, kemudian barang yang telah menjadi miliknya tersebut di jual kembali ke konsumen

Setiap ahli memberikan sudut pandang dan penekanan yang sedikit berbeda dalam menjelaskan pengertian dari distribusi, namun secara umum pengertian distribusi adalah aliran barang dari produsen ke konsumen yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa sehingga sesuai dengan yang di perlukan

Menurut (Natasya Karudeng, Mandey, & Sumarauw, 2020) kegiatan distribusi sangat berpengaruh dan bergantung pada quantity atau jumlah barang yang terdapat digudang. Karena jika quantity yang dimiliki oleh warehouse tidak mencukupi atau bahkan kurang jumlah orderan maka proses penyaluran barang bisa lebih dari sekali, sehingga menambah biaya penyaluran atau sisa pengiriman yang belum terkirim bisa juga di batalkan. Meski semua itu bergantung pada kesepakatan antara produsen dan konsumen, namun tetap saja akan memberikan dampak buruk bagi

perusahaan. Karena itulah, untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, kita harus memperhatikan beberapa factor penting pada kegiatan distribusi, diantaranya yaitu:

a. Fasilitas

Aspek fasilitas merupakan salah satu aspek yang patut di perhatikan dalam kegiatan distribusi. Kelengkapan dari fasilitas yang dibutuhkan oleh proses distribusi tentunya akan mendukung kelancaran serta mendukung kinerja proses distribusi secara lebih maksimal

b. Transportasi

Dalam proses distribusi, transportasi juga tidak kalah pentingnya, pertimbangan ketersediaan sarana transportasi akan sangat mempengaruhi kebijakan kegiatan penyalur distribusi, semakin bagus ketersediaan transportasi, maka akan semakin mempermudah proses produksi

c. Ketersediaan barang

Ketersediaan yang menyangkut barang patut untuk diperhatikan agar tidak terjadi kehabisan stok dalam gudang dari jumlah yang telah di order oleh konsumen.

d. Tingkat penjualan

Bagi suatu perusahaan, tingkat penjualan merupakan kunci atau tolak ukur keberhasilan dalam bisnis.

2.1.2 Fungsi Sistem Distribusi

Ada 6 fungsi distribusi yang di jelaskan dalam garis besar oleh Habibi Mathofa A (2022) adalah sebagai berikut:

1. Pengangkutan (transportasi)

Pada umumnya tempat kegiatan produksi berbeda dengan kegiatan konsumen, perbedaan tempat ini harus di atasi dengan kegiatan pengangkutan, seiiring dengan bertambahnya jumlah penduduk dan makin majunya teknologi, kebutuhan manusia makin banyak, hal ini

mengakibatkan barang yang di salurkan semakin besar sehingga membutuhkan alat transportasi.

2. Penjualan (selling)

Di dalam pemasaran barang, selalu ada kegiatan menjual yang di lakukan oleh produsen kepada konsumen yang dapat dilakukan dengan penjualan, dengan adanya kegiatan ini maka konsumen dapat menggunakan barang tersebut

3. Pembelian (buying)

Setiap ada penjualan barang atau produk, berarti ada kegiatan pembelian, jika penjualan barang dilakukan oleh produsen maka pembelian di lakukan oleh orang yang membutuhkan barang tersebut

4. Penyimpanan (storing)

Sebelum barang ataupun produk disalurkan kepada konsumen, biasanya di simpan terlebih dahulu dalam menjamin kesinambungan, keselamatan dan keutuhan barang-barang, maka perlu adanya penyimpanan (pergudangan)

5. Pembakuan standar kualitas barang

Dalam setiap transaksi jual beli, banyak penjual maupun pembeli selalu menghendaki adanya ketentuan mutu, jenis, ukuran barang yang akan diperjualbelikan, oleh karena itu perlu adanya pembakuan standar, baik jenis, ukuran, maupun kualitas barang yang akan diperjualbelikan tersebut, pembakuan (standarnisasai) barang ini dimaksud agar barang yang akan di pasarkan atau di salurkan sesuai dengan harapan

6. Penanggung risiko

Seorang distributor menanggung risiko, baik kerusakan maupun penyusutan barang.

Adapun beberapa fungsi tambahan distribusi yaitu sebagai berikut:

a. Menyeleksi

Kegiatan ini biasanya di perlukan untuk distribusi hasil pertanian dan produksi yang di kumpulkan dari beberapa pengusaha

b. Mengepak /mengemas

Untuk menghindari adanya kerusakan atau hilangnya barang, maka barang akan di kemas dengan baik

c. Memberi informasi

Untuk memberi kepuasan yang maksimal kepada konsumen, produsen perlu memberi informasi secukupnya kepada konsumen..

Fungsi distribusi ini adalah agar konsumen dapat memperoleh barang yang di butuhkan menjadi lebih mudah. Bagi distributor fungsinya adalah memperoleh keuntungan atau laba jasanya dipakai, sedangkan bagi produsen distribusi berfungsi untuk penyaluran hasil produknya menjadi lebih mudah dan terjamin sampai kepada konsumen. Dan untuk mencapai kesuksesan dalam upaya penyaluran barang dan pertumbuhan perusahaan yang efektif dan efisien.

2.1.3 Bentuk Sistem Distribusi Dalam Penyaluran Produk

Sistem saluran distribusi adalah cara yang di tempuh atau yang di gunakan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan lancar, tetapi harus memperhatikan kondisi produsen dan sarana yang tersedia dalam masyarakat, dimana sistem saluran distribusi yang baik akan sangat mendukung kegiatan dalam menyalurkan hasil produksi dari produsen ke konsumen. Sistem saluran distribusi memiliki elemen yang dalam proses distribusi yaitu perantara. Perantara yang dimaksud adalah pengecer, pedagang grosir atau pedagang besar.

Berikut ini Ada 3 jenis sistem distribusi yang di jelaskan dalam garis besar oleh Habibi Mathofa A (2022) adalah sebagai berikut:

1. Distribusi langsung

Distribusi langsung adalah sistem distribusi yang di lakukan produsen dengan cara menjual barang langsung kepada konsumen tanpa perantara, di karenakan produsen dapat menjual barangnya langsung kepada

konsumen, contohnya penjual nasi goreng keliling, hasil panen manga langsung dijual kepada konsumen, tanpa melalui agen atau perantara.

2. Distribusi semi langsung

Distribusi semi langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan agen sebagai penyalur barang, contohnya hasil produksi baju dijual kepada konsumen melalui toko-toko milik pabrik itu sendiri

3. Distribusi tidak langsung

Distribusi tidak langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan jasa sebagai macam distributor baik grosir, maupun retail yang biasanya dilakukan oleh perusahaan yang memerlukan pasar yang sangat luas dengan ruang pencarian dari sekumpulan pemutasi sejumlah kota.

Jadi penjelasan diatas yaitu tentang bentuk-bentuk sistem saluran distribusi. sistem distribusi yang dimana perusahaan bisa menyesuaikan bentuk distribusi mana yang sesuai mereka pakai tergantung jenis perusahaannya.

Ada beberapa perantara yang melakukan fungsi penyaluran barang dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir yang umum di kenal di kalangan masyarakat. oleh Habibi Mathofa A (2022) adalah sebagai berikut:

1. Produsen >konsumen

Jenis distribusi ini adalah jenis atau proses distribusi langsung, hal ini dikarenakan sistem distribusi yang di lakukan tanpa melibatkan pihak lain sebagai perantara, sistemnya adalah produsen menghasilkan barang membeli produk tersebut dari tempat produsen

2. Produsen > pengecer > konsumen

Jenis distribusi yang kedua ini yakni tipe distribusi terpat peranan pengecer yang menjembatani produsen dengan konsumen, jenis distribusi ini menjual produk secara besar atau grosir ke pengecer, kemudian pengecer menjual barang tersebut dalam satuan konsumen

3. Produsen > pedagang besar > pengecer > konsumen

Jenis distribusi ini adalah sistem distribusi yang banyak di terapkan di pedagang di pasar, sistem ini sering di sebut dengan sistem distribusi tradisional dikarenakan produsen hanya menyalurkan produk melalui pedagang besar saja, kemudian barang di jual kembali oleh pedagang besar ke pengecer untuk selanjutnya di jual terakhir kepada konsumen

4. Produsen > agen > konsumen

Tipe distribusi ini hanya menyalurkan produknya melalui agen tertentu yang telah menjalin kerjasama dengannya, yang kemudian agen menyalurkan produknya kepada kepada pengecer dan menjual produk ke konsumen di pasar

5. Produsen > agen > pedagang usaha besar > pengecer > konsumen

Jenis distribusi terakhir ini adalah agen menjadi penyalur distribusi utama, kemudian produsen menjual kepada agen, kemudian agen meneruskan ke pedagang besar, selanjutnya pedanggang besar menjual barang ke pengecer untuk di teruskan kepada konsumen selaku penerima terakhir.

2.1.4 Tujuan Sistem Distribusi

Terdapat lima tujuan sistem distribusi yang umumnya diinginkan oleh perusahaan (oleh Habibi Mathofa A 2022), yaitu:

1. Menyalurkan produk dan jasa kepada konsumen

kegiatan distribusi ini adalah menyalurkan produk dan jasa kepada konsumen. Tujuan ini menjadi sangat penting karena jika produk dan jasa tidak sampai kepada konsumen atau tidak tepat waktu, maka nama suatu perusahaan itu bisa menjadi kurang baik. Dengan kata lain, perusahaan harus menjaga kepuasan konsumen dengan memilih kegiatan distribusi yang baik.

2. Memberikan jaminan proses produksi

Dalam tujuan ini, perusahaan bukan hanya membuat suatu produk atau jasa yang kemudian didistribusikan kepada konsumen saja, tetapi juga harus ikut serta untuk memastikan kualitas proses produksi dengan baik. Pada umumnya, pada tujuan jaminan proses produksi ini, perusahaan

akan menggunakan pihak ketiga yang berfungsi sebagai distributor. Biasanya pihak ketiga akan memberikan pelayanan berupa jasa penerbangan, truk, perkeretaapian, dan lain-lain. Hal ini dilakukan oleh perusahaan agar produk sampai dengan aman kepada konsumen.

3. Menjaga dan mengembangkan kualitas produksi

Tujuan kegiatan distribusi berikutnya adalah untuk memberikan jaminan kepada konsumen bahwa kualitas produk akan dijaga dan dikembangkan dengan baik. Dengan tujuan ini, perusahaan dapat mempertahankan keinginan konsumen, sehingga konsumen tidak berpindah ke produk dari perusahaan yang berbeda. Biasanya perusahaan atau produsen akan meminta *feedback* atau suatu penilaian terhadap kegiatan distribusi ini. Dengan penilaian itulah, suatu perusahaan atau produsen dapat mengembangkan barang dan jasanya. Bagi perusahaan menjaga dan mengembangkan suatu hasil produksi perlu dilakukan agar tetap mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

4. Meningkatkan nilai jual suatu produksi

Dalam melakukan distribusi bukan hanya bertujuan untuk menyalurkan barang dan jasa kepada konsumen saja, tetapi kegiatan ini juga memiliki tujuan lainnya yaitu meningkatkan nilai jual suatu hasil produksi. Nilai jual barang akan semakin meningkat, jika jarak tempuh barang yang akan disalurkan sangat jauh. Singkatnya, semakin jauh jarak pengiriman, maka semakin mahal harga dari barang tersebut.

5. Menjaga kestabilan ekonomi

Kegiatan distribusi ini ternyata dapat memengaruhi kegiatan ekonomi pada suatu negara. Apabila kegiatan distribusi ini dapat berjalan sangat lancar, maka kestabilan ekonomi menjadi terjaga. Itulah salah satu tujuan dari kegiatan distribusi yang dapat memengaruhi perekonomian suatu negara. Biasanya, perusahaan akan memiliki armada untuk melakukan kegiatan distribusi sendiri karena untuk menghemat pengeluaran dan dapat menjamin kualitas hasil produksi. Selain itu, estimasi waktu juga dapat diperhitungkan dengan baik, sehingga konsumen tidak kecewa karena hasil produksi yang tiba tidak tepat waktu.

Kelima tujuan tersebut dapat membantu perusahaan dalam mencapai keberhasilan dalam upaya pendistribusian dan meningkatkan kinerja keseluruhan perusahaan.

2.1.5 Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Sistem Distribusi

Adapun beberapa factor-faktor yang mempengaruhi kegiatan distribusi, dalam suatu produk yang di hasilkan oleh suatu perusahaan kadang mengalami keragaman dan sebaliknya hal ini di sebababkan oleh faktor, yang menentukan bahwa suatu produk dapat memenuhi standar yang telah ditentukan atau tidak. Menurut Westerningsih (2020: 47) adalah sebagai berikut:

1. Sifat barang

Sifat barang dapat menjadi pertimbangan untuk menetapkan sistem dan saluran distribusi yang akan digunakan. Sifat barang ini dapat berupa cepat tidaknya barang mengalami kerusakan. Barang yang cepat rusak seperti buah-buahan, sayur-sayuran, dan makanan cenderung menggunakan sistem pendek dengan perantara. Barang-barang yang nilainya cepat turun, seperti surat kabar, majalah, dan barang- barang yang mengikuti mode juga menggunakan distribusi pendek. Barang-barang tersebut harus segera sampai ke tangan konsumen.

2. Sifat pembayaran

Sifat pembayaran mempengaruhi panjang pendeknya sistem saluran distribusi yang digunakan. Barang-barang yang harganya murah dan dibayar dengan tunai serta penyebarannya sangat luas dapat menggunakan distribusi yang luas. Biasanya barang-barang tersebut merupakan kebutuhan umum dan pembelian dari konsumen relatif kecil. Barang-barang yang harganya cukup mahal dan dapat dibayar dengan kredit sebaiknya menggunakan distribusi yang pendek. Barang-barang seperti ini tidak perlu penyebarannya luas karena konsumennya juga terbatas.

3. Biaya

Kegiatan distribusi yang menggunakan sistem distribusi yang panjang dan saluran distribusi yang menggunakan banyak peralatan akan menimbulkan biaya yang besar. Hak tersebut dapat berakibat pada harga jual yang tinggi dan akhirnya dapat mengganggu kelancaran penjualan.

Perusahaan harus dapat menentukan untuk memilih distribusi pendek atau distribusi panjang berdasarkan beban biaya distribusinya. Jika ternyata lebih murah menanggung biaya distribusi sendiri sebaiknya perusahaan menggunakan distribusi pendek. Jika ternyata lebih murah melimpahkan biaya distribusi kepada saluran distribusi sebaiknya menggunakan perantara untuk menyalurkan barang.

4. Modal

Besar kecilnya modal yang dimiliki sebuah perusahaan akan berpengaruh pada saluran distribusi yang akan digunakan. Dengan modal yang besar perusahaan dapat menggunakan saluran distribusi yang lebih pendek. perusahaan yang lebih besar dapat menyalurkan barang dengan cara kredit.

5. Tingkat keuntungan

Tingkat keuntungan yang diperkirakan oleh perusahaan juga menjadi faktor yang menentukan kegiatan distribusi yang dipilih. Jika keuntungan yang diterima perusahaan rendah, tidak mungkin perusahaan menggunakan sistem distribusi yang panjang. Perusahaan dengan keuntungan tinggi akan lebih bebas dalam menentukan kegiatan distribusinya.

6. Jumlah penjualan

Besarnya jumlah penjualan ternyata berpengaruh pada kegiatan distribusi yang akan dilakukan. Produk tertentu bisa dijual dalam jumlah relatif besar walaupun jumlah konsumennya terbatas. Hal ini umumnya berlaku pada barang-barang produksi yang digunakan untuk proses selanjutnya. Contohnya kulit untuk perusahaan sepatu dan tas. Barang-barang seperti ini cenderung menggunakan sistem distribusi pendek. Hal tersebut untuk menekan harga jual. Jumlah konsumen yang dihubungi pun tidak terlalu banyak. Berbeda jika jumlah penjualan barang sedikit tetapi konsumennya sangat banyak dan tersebar. Kegiatan distribusinya juga akan semakin luas

Adapun beberapa langkah untuk mencapai cakupan pasar sesuai dengan jenis produk dan keinginan yang dihasilkan, produsen harus mampu menerapkan strategi distribusi sebagai berikut (Sudaryono, 2020)

- a. Distribusi intensif, yaitu suatu cara mendistribusikan produk dengan sebanyak-banyaknya kepada anggota (pencecer ataupun grosir).

Distribusi ini biasanya digunakan untuk produk-produk konsumsi yang biasanya rendah dengan jumlah daya tarik yang luas.

- b. Distribusi eksklusif, yaitu hak eksklusif (hak cipta) yang diberikan produsen untuk mendistribusikan atau menjual barang kepada pengecer atau grosir yang terbatas pada wilayah tertentu
- c. Distribusi selektif, yaitu distribusi pengecer dari grosir yang dipilih untuk memberikan perhatian khusus atas produk yang dijualnya.

2.1.6 Indikator Saluran Distribusi

Menurut Corey dikutip oleh Nasruddin (2019) bahwa terdapat beberapa indikator sistem saluran distribusi yang dapat diukur berdasarkan:

1. Ukuran lot, yaitu jumlah unit yang diizinkan saluran distribusi untuk di beli oleh pedagang umum dalam satu peristiwa
2. Waktu tunggu dan aktu pengiriman, yaitu waktu tunggu pelanggan untuk menerima barang, pelanggan semakin menyukai jika pengiriman barang tepat waktu sesuai jangkanya
3. Kenyaman special, yaitu tingkat dimana saluran pemasaran membuat konsumen lebih mudah membeli produk
4. Keragaman produk, yaitu rentang pilihan yang di sediakan oleh saluran distribusi, biasanya pelanggan lebih menyukai pilihan yang banyak karena semakin banyak pilihan semakin besar peluang untuk menemukan apa yang mereka butuhkan
5. Dukungan dan layanan, yaitu jasa tambah, seperti kredit, pengiriman, instalasi, perbaikan produk yang di sediakan oleh sistem distribusi, semakin besar dukungan jasa, semakin besar pekerjaan yang disediakan oleh saluran distribusi tersebut.

2.1.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya.

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang di lakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti. Namun peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian peneliti. Berikut merupakan penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti.

Pertama penelitian yang dilakukan oleh Navita Maharani (2022) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Saluran Distribusi Kerupuk Uyel Di PT.Indo Putra Harapan Sukses Makmur Kediri”. Jenis penelitian ini merupakan deskriptif, dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini teori yang di gunakan adalah analisis saluran distribusi. Hasil dari penelitian ini adalah pt.indo putra harapan sukses makmur Kediri menerapkan 3 pola saluran distribusi, saluran distribusi tidak langsung, saluran pola 1 pedagang besar membeli dan mengambil produk kerupuk uyel pt.indo putra harapan sukses makmur Kediri kemudian menjualnya kepada pedagang eceran, saluran pola 2 pedang besar membeli dan mengambil produk kerupuk uyel uyel pt.indo putra harapan sukses makmur Kediri dan langsung di jual kepada konsumen akhir, saluran pola 3 pedagang eceran membeli dan mengambil produk kerupuk uyel di uyel pt.indo putra harapan sukses makmur Kediri dan kemudian menjualnya pada konsumen akhir

Kedua penelitian yang di lakukan oleh Nanda Ayu Muchlisa & Moh. Agung Surianto (2021) dalam penelitiannya yang "berjudul “Analisis Saluran Distribusi Pada Pt.Panahmas Dwitama Distrindo Jember”. Jenis penelitian ini merupakan deskriptif, dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran distribusi pt.panahmas dwitama distrindo jember. panahmas dwitama

distrindo jember bagaimana perusahaan mengatur frekuensi pengiriman pesanan barang dalam jumlah kuantitas tertentu terhadap operasional harian. Sedangkan hasil dari penelitian tersebut adalah menunjukkan bahwa strategi penjualan yang di ambil oleh pt. panahmas dwitama distrindo jember merupakan sebuah strategi yang tepat bagi suatu perusahaan dalam menjalankan proses distribusi produk dengan meminimalisir keterlambatan pengiriman barang sesuai dengan permintaan outlet. Perusahaan juga menerapkan gratis biaya kirim sebagai nilai tambah bagi perusahaan kemudian dengan di sediakannya aplikasi “sahabat warung” dapat memudahkan outlet untuk mengorder barang atau produk di saat mereka terdapat halangan sehingga tidak bias bertemu dengan sales.

Ketiga penelitian yang di lakukan Oleh Alpianto Zakaria & Indris Yanto Niode & Andi Juanna (2022) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Saluran Distribusi Di Pt.Awet Sarana Sukses Gorontalo” Jenis penelitian ini merupakan metode penelitian kuantitatif pengumpulan data yang di peroleh dari hasil observasi, kuisiener, wawancara dan dokumentasi. Kemudian analisis data menggunakan analisis deskriptif statistic. Penelitian ini bertujuan untuk menegetahui dan mendeskripsikan efektivitas saluran distribusi di pt.awet sarana sukses gorontalo, hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahawa rata-rata skor efektivitas saluran distribusi sebesar 91,02% yang berada pada kriteria yang “efetif” hal ini menunjukkan bahwa mampu untuk melakukan distribusi dengan baik sesuai dengan target di mana strategi distribusi yang di terpkan di pt.awet sarana sukses gorontalo adalah saluran distribusi intensif di mana startegi distribusi yang intensif ini efektif menggunakan untuk barang-barang convenience atau barang-barang kebutuhan sehari-hari yang tidak memakan tempatdan tidak memerlukan keahlian tenaga penjual seperti rokok, sabun mandi, dan sembako dan rata-rata skor factor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi di pt.awet sarana sukses gorontalo sebesar 88,12% yang berada pada kriteria yang cukup “efektif”. Hasil ini menunjukkan bahwa fakto-faktor penting dalam saluran distribusi adalah pasar, produk, perantara dan perusahaan di mana dari empat aspek ini factor perantara dan produk sudah mencapai hasil yang

terbaik, namun untuk pasar dan perusahaan masih belum optimal dalam melakukan manajemen dan pengendalian intern.

Keempat penelitian yang dilakukan oleh Nur Asiah & Arum Ambarsari & Amallia Ferhat (2023) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Distribusi Jagung Di Kecamatan Kalukku Provinsi Sulawesi Barat". Jenis penelitian ini merupakan deskriptif, dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola distribusi jagung dan tingkat efisiensi pola distribusi jagung. Sedangkan hasil dari penelitian tersebut adalah terdapat dua pola yang pertama produsen, pedagang pengepul dan konsumen akhir di angka 3% sedangkan pola 1 ada pada angka 7%. Dari kedua pola tersebut dan saluran distribusi yang dimaksud dalam efisiensi jika tujuan di capai oleh petani, lembaga pemasaran dan konsumen dapat menghasilkan dari produsen dan konsumen dengan harga yang dapat diterima dan dapat menawarkan harga yang adil kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan produksi dan penjualan. Dari kedua saluran distribusi tersebut yang menjadi pembeda adalah pola I keuntungan yang didapatkan lebih besar dibanding pola II.

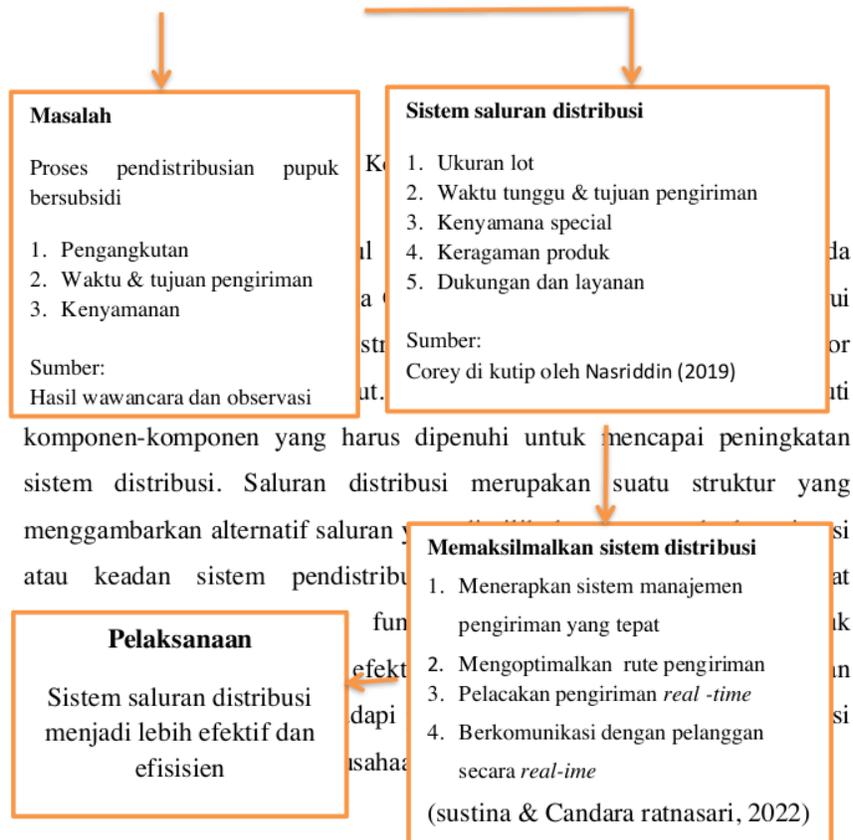
Kelima penelitian yang dilakukan oleh Ahmat Nurfaudi (2021) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Strategi Distribusi Produk Sale Pisang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Industri Produk Sale Pisang 3 Putra Jaya Desa Banguansari Pamarican Ciamis". Jenis penelitian ini merupakan deskriptif dan metode triangulasi, pendekatan kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi saluran distribusi yang digunakan oleh industri sale pisang 3 putra jaya desa banguansari pamarican ciamis dan dampak dari strategi saluran distribusi produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan industri produk sale pisang 3 putra jaya desa banguansari pamarican ciamis. Sedangkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa saluran distribusi yang digunakan oleh industri 3 putra jaya adalah saluran distribusi tidak langsung di mana produsen menggunakan jasa perantara agen dan pengecer untuk menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Sedangkan model strategi distribusi yang digunakan industri 3 putra jaya adalah strategi distribusi intensif

2.1.8 Kerangka Berpikir

Untuk menghubungkan masalah yang ada pada penelitian, maka perlu dibuat kerangka berpikir sebagai dasar pedoman penelitian ini. Kerangka berpikir dimaksud akan mengarahkan peneliti untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini dengan tujuan memecahkan permasalahan. Adapun kerang berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Analisis Sistem Saluran Distribusi Pada PT.Eka Indah Perkasa Kota Gunungsitoli.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Penelitian tentang Analisis Sistem Saluran Distribusi Pada PT.Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli. menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Menurut Sugiono (2020) yang dikutip dalam Safarudin, R., Zulfamanna, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023), mendeskripsikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa data-data dan perilaku yang diamati. Menurut mereka, pendekatan ini diarahkan pada latar dan individu tersebut secara holistik. Metode penelitian deskriptif ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu masyarakat atau kelompok orang tertentu atau gambaran tentang suatu gejala atau hubungan antara dua gejala atau lebih. Jenis penelitian dapat dikelompokkan menurut tujuan, pendekatan, dan analisis serta jenis data. Dengan mengetahui jenis-jenis penelitian tersebut maka peneliti diharapkan dapat melihat metode yang paling efektif dan efisien untuk mendapatkan informasi yang akan digunakan untuk memecahkan masalah. Menurut Sugiyono (2019: 12) jenis penelitian terbagi atas tiga yaitu:

1. Jenis kualitatif (data berbentuk kalimat) adalah jenis penelitian berdasarkan pada filsafat postpositivisme, yang digunakan pada kondisi obyek alamiah, mendapatkan data yang mendalam dan menekankan pada makna dari pada generalisasi.
2. Jenis kuantitatif (statistik) adalah jenis penelitian yang digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu dengan analisis data bersifat statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.
3. Jenis Gabungan (Kombinasi kalimat dan statistik) adalah jenis penelitian yang berlandaskan pada sifat pragmatisme (gabungan positivisme dan

4. postpositivisme) yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah atau buatan dimana peneliti bisa sebagai instrument dan menggunakan instrument untuk pengukuran, teknik pengumpulan data, menggunakan test, kuesioner, dan triangulasi, analisis data bersifat induktif (kualitatif) dan deduktif (kuantitatif), serta hasil jenis penelitian gabungan bisa untuk memahami makna dan membuat generalisasi.

Berdasarkan pendapat di atas, peneliti menarik kesimpulan bahwa jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif, karena dalam metode penelitian kualitatif peneliti turun langsung ke lapangan untuk menemukan fakta-fakta yang ada dan data yang mendalam dan mengolah data yang diperoleh dalam bentuk kalimat.

3.2 Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono (2019), objek penelitian merupakan segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian adalah faktor-faktor yang diamati atau diukur dalam sebuah penelitian. Variabel-variabel tersebut menjadi fokus penelitian dan dapat memengaruhi hasil penelitian.

Variable	Indicator
Analisis sitem saluran distribusi	<ol style="list-style-type: none">1. Ukuran lot2. Waktu tunggu & tujuan pengiriman3. Kenyaman special4. Keragaman produk5. Dukungan dan layanan <p>Sumber: Corey dikutip oleh Nasruddin (2019)</p>

Sumber: Olahan Penulis

3.3 Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan suatu tempat dimana penelitian akan di laksanakan. Lokasi penelitian juga dapat diartikan sebagai konteks atau sentting dalam penelitian. Tempat yang di maksud di sini adalah bukan hanya wilayah, tetapi juga kepada organisasi itu berada. Jadi apabila akan meneliti suatu organisasi dan bukan territorial di mana organisasi itu berada. (Afrizal, 2020). Adapun penelitian ini dilakukan di **PT.Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli Jl. Sudirman No.16, Kelurahan Pasar Gunungsitoli, Kec Gungsitoli, Kota Gunungsitoli.**

3.3.2 Jadwal Penelitian

Untuk melaksanakan penelitian ini, peneliti telah membuat jadwal sebagai panduan sebagai berikut.

Kegiatan	Jadwal																						
	April 2024					Mei 2024					Juni 2024					Juli 2024				Agustus 2024			
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4
Kegiatan Proposal Penelitian	■	■	■	■	■																		
Konsultasi Kepada Dosen Pembimbing						■	■	■	■	■													
Pendaftaran Proposal Skripsi & Seminar											■												

memuat data yang lebih terperinci disertai dengan prosedur dalam pengumpulannya dan tersaji melalui daftar pertanyaan.

Tabel 3.3
Informan Penelitian

No	Nama	Jabatan
1	Shelly	Manajer
2	Faogoaro Harefa	Asisten kepala

Sumber : Dari PT. Eka Indah Perkasa Kota Gunungsitoli

- Pemilihan informan kunci di atas adalah ketua dan wakil asisten ketua dari PT.Eka Perkasa Sejahtera berdasarkan kriterial sebagai berikut:
1. Ketua dan wakil ketua dari PT.Eka Perkasa Sejahtera yang menjadi focus utama dari penelitian ini dan informan yang tepat untuk memperoleh banyak informasi tentang analisis sistem saluran distribusi PT.Eka Perkasa Sejahtera.

Informan Pendukung

No	Nama	Jabatan
1	Angelia Zebua	Manajemen Keuangan
2	Sama Aro Zendato	Kepala Gudang
3	Ruben Hulu	Supir Angkut

1. Anelia zebua adalah staf perusahaan sekaligus manajemen keuangan yang di pilih jadi informan pendukung di karenakan statusnya yang dibilang penting karena tugas dan tanggung jawab seorang bendahara di sebuah perusahaan sangat penting untuk menjaga kelancaran operasi harian dan keuangan bisnis. Bendahara harus dapat menjaga akurasi dalam perhitungan keuangan,

memberikan pelayanan pelanggan yang baik, dan mematuhi kebijakan perusahaan

2. Sama aro zendato adalah staf perusahaan dan sebagai kepala gudang yang di pilih jadi informan pendukung karena dia bertanggung jawab kepala gudang. Kepala gudang adalah salah seorang yang bertugas mengawasi semua pekerjaan yang berhubungan dengan gudang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan yang telah di tetapkan oleh perusahaan secara umum kepala gudang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional pada tersebut misalnya melakukan perencanaan, pengadaan stok barang dan mengawasi proses arus logistic barang yang masuk dan keluar gudang
3. Ruben hulu adalah salah seorang supir pengangkutan pupuk pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera di pilih jadi informan pendukung karena seorang yang bertanggung jawab untuk mengangkut barang dari lokasi kelokasi alinnya sesuai dengan jadwal adan rute yang telah ditentukan. Profesi ini memerlukan keahlian dalam mengemudi, pengetahuan dengan rute serta kemampuan untuk memastikan barang dikirim dalam kondisi baik dan tepat waktu. Mereka harus mamastikan barang tersebut tidak rusak, dan sesuai dengan pesanan. Supir angkut dalam pendistribusian barang memiliki peran penting dalam membantuk perusahaan dalam bidang logistik.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung yang didapatkan dari majalah ilmiah, jurnal ilmiah, dokumen dari lembaga resmi, arsip yang berisi kajian ilmiah dan penelitian yang mampu memberikan tambahan informasi bagi penelitian yang dilakukan.

Berdasarkan pendapat di atas, maka peneliti menggunakan sumber data primer dan jenis data sekunder karena peneliti nantinya akan secara langsung kelapangan dari objek penelitian dengan malakukan wawancara dan dengan mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan peneliti berupa profil lokasi penelitian

3.5 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan sarana atau alat yang digunakan dalam melakukan penelitian. Menurut Syafrida (2021:45) mengatakan bahwa “instrumen penelitian digunakan sebagai alat-alat yang digunakan untuk mengumpulkan informasi”.

1. Peneliti

Instrumen pertama dan utama dalam penelitian adalah peneliti itu sendiri. Tanpa peneliti maka penelitian tidak akan berjalan karena tidak ada pihak yang menentukan judul dan masalah penelitian.

2. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara atau panduan wawancara mendalam berupa daftar informasi yang harus dikumpulkan oleh peneliti melalui wawancara kepada sumber data.

3. Alat tulis

Alat tulis yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian adalah berupa buku, pulpen dan lainnya yang berfungsi sebagai media untuk mencatat hal-hal penting selama melakukan penelitian.

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data merupakan langkah penelitian dimana peneliti menerapkan cara ilmiah kemudian mengumpulkan data secara teliti untuk di analisa. Menurut Sugiyono (2019:296) bahwa “tanpa teknik pengumpulan data peneliti tidak akan memperoleh data akurat yang telah ditetapkan”. Dalam Sugiono (2020) yang di kutip dalam Safarudin, R., Zulfamanna, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023), teknik pengumpululan data merupakan langkah yang peling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data sehingga peneliti mampu mendapatkan data secara stadarisasi sesuai dengan teknik pengumpulan data.

Dalam penelitian kualitatif peneliti ingin pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi alamiah), sumber primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participation observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*), dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data tersebut merupakan ciri khas dari penelitian kualitatif..

1. Observasi

Observasi dalam penelitian dapat diartikan sebagai pemusatan perhatian pada suatu objek melibatkan seluruh indera untuk memperoleh data melalui pengamatan langsung. Menurut Haryono (2020:19), mengatakan bahwa observasi merupakan teknik pengumpulan data yang sangat penting untuk melihat langsung, memahami dan memperkaya pengetahuan tentang fenomena yang sedang diteliti. Sehingga observasi ini dilakukan di PT. Eka Indah Perkasa Kota Gunungsitoli.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data oleh peneliti untuk mendapatkan data secara lisan. Menurut Sugiyono (2019:313) bahwa “wawancara adalah pertemuan antara dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dengan tanya jawab sehingga terdapat makna dari wawancara tersebut”. Salah satu cara untuk memperoleh data yaitu bertanya dalam bentuk wawancara kepada informan. Berikut ini adalah narasumber-narasumber yang telah peneliti wawancarai, sebagai berikut:

- a. Pemilik sekaligus pimpinan PT. eka indah perkasa yaitu Shelly yang menjadi sumber utama mencari data-data penelitian terkait saluran distribusi
- b. Staf perusahaan manajemen distribusi yaitu bapak Faogo Aro Harefa, yang berwenang mengatur saluran distribusi dan pengelolaan pemasaran pada pt.eka indah perkasa.
- c. Staf kepala gudang yaitu bapak sama aro zendato, yang berwenang sebagai penanggung jawab dalam mengatur kegiatan aktivitas pemesanan dalam gudang pupuk.

d. Karyawan supir angkut dan supir bongkar muat yang berwenang sebagai penanggung jawab pengangkutan barang yang telah di pesan oleh konsumen kelokasi yang di tuju.

3. Dokumentasi

Menurut Mardawani (2020:52), dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara mencermati dan menganalisis dokumen yang dibuat oleh subyek sendiri atau orang lain untuk penelitian. Contoh dokumen seperti: Struktur Organisasi/CV, Sejarah

3.7 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2019:320) bahwa “analisis data dapat kualitatif adalah proses mencari, menyusun data secara sistematis dari hasil wawancara, tetapan dilapangan, sehingga dapat dimengerti oleh peneliti maupun orang lain”. Dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan analisis data kualitatif model Miles dan Huberman yang dilakukan secara terus menerus hingga tuntas. Dalam Sugiono (2020) yang di kutip dalam Safarudin, R., Zulfamanna, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023), analisis Data adalah suatu proses bagaimana data diatur, mengorganisasikan apa yang ada ke dalam sebuah pola, kategori, dan suatu urutan dasar penelitian untuk menganalisis data secara keseluruhan baik data berupa gambar, maupun teks. Teknik analisis data dimulai dengan mengamati data yang telah tersedia dari sumber berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Tujuan adalah untuk menggambarkan fakta hasil penelitian sehingga menjadi data yang mudah dipahami dan diinterpretasikan.

Dalam Sugiono (2020) yang di kutip dalam Safarudin, R., Zulfamanna, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023), mengemukakan bahwa aktivitas analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenu. Model analisis interaktif dari Miles dan Huberman, secara teknik terdiri dari 4 (empat) hal utama, yaitu pengumpulan data, reduksi data atau penyederhanaan data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi, seperti halnya pada bagan di bawah ini :

1. Data collection/ Pengumpulan data

Pengumpul data dengan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi atau gabungan ketiganya. Dalam hal ini peneliti menjelajahi secara umum untuk mendapatkan data yang lebih banyak terhadap obyek yang diteliti sehingga data didapatkan lebih banyak dan bervariasi. Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dicatat dalam catatan lapangan yang terdiri dari dua bagian yaitu deskriptif dan refleksi. Catatan deskriptif adalah catatan alami (catatan tentang apa yang dilihat, didengar, disaksikan, dan dialami sendiri oleh peneliti tanpa adanya pendapat dan penafsiran dari peneliti terhadap fenomena yang dialami). Catatan refleksi adalah catatan yang berisi kesan, komentar, pendapat, dan tafsiran peneliti tentang temuan yang dijumpai, dan merupakan bahan rencana pengumpulan data untuk tahap berikutnya.

2. Data reduction (reduksi data)

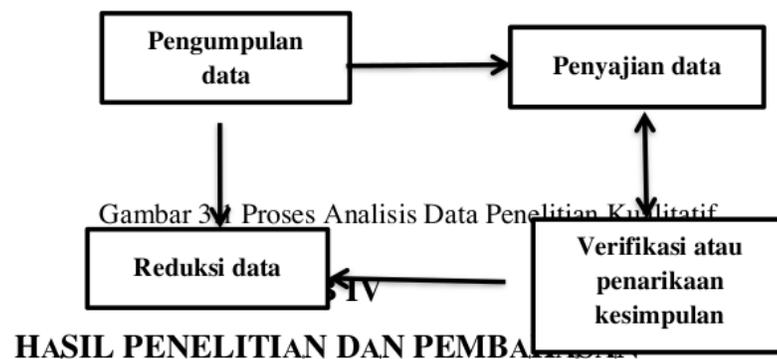
Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Artinya data yang diperoleh di lapangan jumlahnya cukup banyak, maka perlu dicatat secara teliti dan rinci kemudian dianalisis data melalui reduksi data. Mereduksi data artinya merangkum, memilih hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan penranformasian data kasar dari lapangan, proses ini berlangsung selama penelitian dilakukan dari awal sampai akhir penelitian. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, fokus dalam hal-hal yang penting, serta di cari tema dan polanya sesuai dengan data yang dibutuhkan peneliti. Reduksi data akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mencari dan mengumpulkan data selanjutnya. Kemudian peneliti akan memusatkan perhatian, menggolongkan dan mengorganisasi data sehingga bisa ditarik interpretasi.

3. Data Display (Penyajian data)

Penyajian data kualitatif dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie chart, pictogram. Dalam penelitian ini data biasanya dilakukan dalam bentuk uraian singkat, kumpulan informasi yang tersusun dan memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan serta pengambilan tindakan, hal ini untuk memudahkan peneliti dalam mengembangkan data penelitian.

4. Conclusion drawing/ verification (penarikan kesimpulan dan verifikasi)

Penarikan kesimpulan awal sifatnya masih sementara dan akan mengalami perubahan bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat. Penarikan kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung seperti halnya proses reduksi data, setelah data terkumpul cukup memadai maka selanjutnya diambil kesimpulan sementara, dan setelah data benar-benar lengkap maka diambil kesimpulan akhir. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan bisa berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesa atau teori.



4.1 Deskripsi Temuan Penelitian

Setelah menjabarkan hal-hal yang melatar belakangi penelitian, teori-teori yang telah mengukuhkan penelitian, dan metode penelitian yang digunakan, maka bab ini di paparkan mengenai dari hasil penelitian. Hasil dari penelitian ini akan menjabarkan berdasarkan hasil wawancara. Pembahasan dalam bab ini dapat di peroleh peneliti melalui pengumpulan data dengan wawancara terhadap responden yang dibutuhkan dalam penelitian serta diskusi yang berfokus terhadap masalah yang diteliti. Pada bab ini, hasil penelitian dan pembahasan akan menguraikan berbagai hal mengenai hasil wawancara pada 30/juli/21024 yang dilakukan di PT. Eka Perkasa Sejahtera, terkait dengan analisis sistem saluran distribusi pupuk bersubsidi.

4.1.1 Gambaran Lokasi Penelitian

PT.Eka Perkasa Sejahtera adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor pupuk bersubsidi. Yang berlokasi Kota Gunungsitoli Jl. Sudirman No.16, Kelurahan Pasar Gunungsitoli, Kec Gungsitoli, Kota Gunungsitoli. Awal mula berdiri tgl 17 mei 2019 perusahaan ini didirikan dengan akte notaris dengan nama cv.eka perkasa sejahtera. Seiring berjalannya waktu perusahaan ini berganti nama menjadi "PT. Eka Perkasa Sejahtera" atau di resmikan pada 8 september 2022 hingga sampai sekarang.PT. Eka Perkasa Sejahtera di pimpin oleh seorang manager yang bernama SELLY yang merupakan seorang keturunan berdarah Tionghoa. Dan adapun tenaga kerja lainnya, tenaga kerja tersebut terbagi dalam beberapa tugasnya masing-masing, PT. Eka Perkasa Sejahtera mempunyai tanggung jawab dalam pengadaan dan pendistribusian pupuk bersubsidi kepada kelompok tani. Wilayah yang menjadi tanggung jawab dari PT. Eka Perkasa Sejahtera untuk penyaluran pupuk yaitu nias utara dengan 6 kecamatan dan 13 kios pengecer. PT. Eka Perkasa Sejahtera berdiri atas niat dan semangat untuk membangun usaha dan mencari penghasilan yang lebih untuk menyambung hidup usaha dan mempertahankan kerjasama, kekompakan kepada staf perusahaan serta dan telah mendapat perizinan

perusahaan dari pemerintah republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha.

4.1.2 Visi Misi Perusahaan Dan Motto Perusahaan

Visi misi dan motto dalam setiap usaha sangat penting sebagai identitas, prinsip dan jati diri sebuah usaha. Dalam internal perusahaan, visi misi akan mampu menjadi pedoman dalam menetapkan arah dan tujuan kedepan. Tujuan tersebut berupa tujuan jangka panjang dan mewujudkan tujuan yang harus di capai berdasarkan ketetapan sebelumnya.

Adapun visi misi PT. eka perkasa sejahtera berdasarkan hasil penelitian yaitu:

- a. Melakukan perdagangan yang berdaya saing dengan mengutamakan kepuasan pelanggan
- b. Mengutamakan profesionalisme dan team work untuk operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek
- c. Mengembangkan keahlian karyawan serta meningkatkan kesejahteraan karyawan
- d. Mengoptimalkan utilitas sumberdaya di lingkungan sekitar maupun pasar global.

Budaya dan nilai-nilai perusahaan yang terdiri dari :

- a. *Achievement oriented* (berorientasi pada pencapaian)
Yakni distributor pupuk yang teguh dan professional dalam mencaai sasaran perusahaan dengan menegakan nilai-nilai professional
- b. *Coustumer focus* (focus pada pelanggan)
memberikan pelayanan berkomotmen pada kepuasan pelanggan
- c. *Team work* (kebersamaan)
menjalin sinergi dan bersatu dalam bekerja dan mengutamakan niali-nialai sinergi dan bersatu.
- d. *integrity* (integritas)
menjujung tinggi kejujuran dan bertanggung jawab
- e. *visionary* (visioner)

berpikir jauh kedepan dan siap-siap menghadapi perubahan dinamika

4.1.3 Hari Dan Jam Kerja

Sistem kerja pada PT. Eka Perkasa Sejahtera sama seperti sistem kerja di perusahaan-perusahaan lain pada umumnya dalam satu minggu masuk setiap hari dari hari senin hingga sampai pada hari sabtu. Tetapi pada momen lebaran otomatis libur dan hari besar keagamaan lainnya. Adapun jam kerja di PT. Eka Perkasa Sejahtera adalah mulai pukul 08.30 wib samapi pukul 05.00 wib dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 4.1

Jam Kerja PT. Eka Perkasa Sejahtera

No	Hari	Jam Kerja
1	Senin	08.30 s/d 05.00
2	Selasa	08.30 s/d 05.00
3	Rabu	08.30 s/d 05.00
4	Kamis	08.30 s/d 05.00
5	Jumat	08.30 s/d 05.00
6	Sabtu	08.30 s/d 05.00

Sumber. PT. Eka Perkasa Sejahtera,2024

Dari table 4.1 terkait jam kerja Pt. eka perkasa sejahtera, dapat di uraikan bahwa karyawan bekerja setiap hari, dari hari senin sampai hari sabtu dengan jam bekerja mulai jam 08.30 wib sampai dengan 05.00 wib. Jam kerja pada hari kemudian khusus minggu libur para karyawan ibadah gereja. Begitu pula seterusnya dari hari senin sampai hari sabtu kecuali hari minggu.

Agar penelitian ini lebih objektif dan data-data lebih akurat, penelitian mencari informan tmbahan dengan cara melakukan wawancara mendalam, dimana wawancara tersebut di maksud untuk memperoleh informasi secara akurat dari sumber data, selain itu peneliti juga melakukan wawancara dengan informan pendukung yang masih ada kaitannya dengan focus penelitian ini

guna memperoleh data tambahan mengenai analisis sistem saluran distribusi di Pt. eka perkasa sejahtera. Untuk itu agar data tambahan mengenai sistem saluran distribusi, maka peneliti membagi kedalam tiga pembahasan yaitu:

2. Hasil penelitian
3. Deskripsi hasil penelitian
4. Pembahasan

Selanjutnya, peneliti melakukan analisis dengan menggunakan tahapan-tahapan dalam melakukan observasi, dimana tahapan observasi dilakukan oleh peneliti adalah:

1. Pengumpulan data: dilakukan dengan teknik dokumentasi kepustakaan untuk memperoleh baik data primer maupun sekunder kemudian peneliti melakukan pengamatan dan mencari informasi baik dari tempat penelian tersebut
2. Reduksi data: pada tahap ini peneliti mengumpulkan informasi yang penting terkait dengan sistem saluran distribusi pada Pt. eka perkasa sejahtera dalam memenuhi kebutuhan informasi bagi karyawan
3. Penyajian data: bentuk penyajian data ini dapat memudahkan peneliti memahami apa yang terjadi terhadap masalah yang ingin diteliti
4. kesimpulan Proses akhir penarikan kesimpulan: merupakan tahap verifikasi berdasarkan hasil reduksi, interpretasi dan penyajian data. Dari tahapan tersebut akan diperoleh kesimpulan dalam menjawab hasil penelitian. Maka kesimpulan dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis Sistem Saluran Distribusi Pada PT. Eka Perkasa Sejahtera

Metode pengelolaan wawancara dapat bervariasi tergantung pada tujuan penelitian atau konteks penggunaannya. Penting untuk memilih metode yang sesuai dengan pertanyaan dan sumber daya yang tersedia. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan kualitatif sehingga metode yang digunakan peneliti untuk mengolah wawancara adalah:

Metode ini melibatkan pembacaan teks wawancara dan identifikasi kata kunci, frasa atau tema yang muncul secara berulang. Analisis ini dapat membantu mengidentifikasi pola atau makna yang terhubung dalam wawancara. Berikut hasil wawancara dengan beberapa informan, peneliti mencoba menanyakan beberapa hal terkait analisa sistem saluran distribusi pupuk pada PT. Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli sesuai dengan draf wawancara yang sudah tersedia, yaitu sebagai berikut:

1. Analisis sitem saluran distribusi pada PT. Eka Perkasa Sejahtera.

Bagaimana berapa banyak ukuran muatan setiap kali pengangkutan sampai di tempat lokasi kios pengecer?

a. Ukuran lot (jumlah unit produk)

Proses perhitungan berapa muatan yang bisa diangkut untuk kapasitas mobil truk khususnya dalam pendistribusian pupuk adalah sangat penting untuk meminimalisir kerusakan barang untuk pencapaian target dan jarak tempuh dari suatu pengiriman barang kepada konsumen. Menurut nasarudi 2019 ukuran lot atau jumlah unit produk adalah teknik yang digunakan untuk menentukan ukuran kuantitas pemesanan. Pt.eka perkasa sejahtera gungsitoli tampaknya telah melakukan perhitungan muattan setiap kali angkutan tapi karna sistem mereka di pesan oleh pelanggan atau kios di beberapa wilayah segdangkan pengangkutatn minim maka dalam satu kios pengangkutan hanya sekali dengan berat sesuai pemesanan kios.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti mewawancarai wakil ketua manajer pemilik Pt. eka indah perkasa yaitu bapak Faogo Aro Harefa.

“Jalur awal dalam pengiriman pupuk di mulai dari masing-masing kios melakukan pemesanan pupuk dengan berdasarkan kebutuhan kelompok tani. Pemesanan dari kios ke distributor terlebih dahulu melunasi atau melakukan penebusan biaya sebesar permintaan konsumen, kemudian distributor merangkum seluruh permintaan kios setelah itu distributor melakukan pemesanan ke pabrik. Pemesanan ini harus di

dukung dengan laporan bulanan. Dalam hal ini distributor tetap memiliki stok pupuk di dalam gudang tapi tidak sebanyak dengan pemesanan tiap kios ketika pupuk yang baru masuk dating stok awal dengan baru disatukan dalam satu gudang, maka ketika pengiriman ke kios pupuk tersebut di pindahkan lagi ke pengangkutan menuju kios.30/juli/21024

Berdasarkan hasil wawancara diatas dari bapak faogaro harefa dapat di simpulkan bahwa Pt. eka perkasa asejahtera gunungsitoli berjalan sesuai dengan sitem logistik distribusi akan tetapi di beberapa hal kerusakan akibat pemasokan pupuk yang banyak dan akibat dari pemindahan pupuk yang berulang kali maka terjadilah kerusakan yang menyebabkan kerugian bagi kios pengecer.

2. *Bagaimana tentang pengiriman produk pupuk sampai kepada kios pengecer?*

b. Waktu tunggu dan tujuan pengiriman

Waktu tunggu dan tujuan pengiriman menurut Nasriddin (2019) adalah durasi yang di butuhkan oleh pelaku bisnis mulai dari penerima pesanan sampai pesanan tiba di tangan konsumen. Perlu di ketahui pula bahwa produsen dan pengecer biasanya memiliki waktu dan tujuan pengiriman barang atau produk. Dalam mengatur waktu dan dan tujuan pengiriman sangat penting karena mempengaruhi efisiensi perusahaan. Ketepatan waktu dan pengiriman barang merupakan jangka waktu pelanggan memesan produk atau barang hingga barang tersebut tiba, estimasi tiba kedatangan biasanya menjadi patokan para pelanggan untuk mengetahui apakah layanan antar tersebut baik atau tidak. Bagi sejumlah perusahaan pendistribusian barang dan ketepatan waktu pengiriman barang sering berhubungan dengan transportasi yang digunakan hal ini dapat menghambat alur pengiriman barang tersebut biasanya berupa kondisi cuaca saat itu, kemacetan yang terjadi saat proses pengiriman

dan hal lainnya yang bisa menghambat arus pendistribusian barang tersebut

Berdasarkan analisis diatas, peneliti melakukan wawancara dengan staf perusahaan kepala gudang PT.eka perkasa sejahtera yakni bapak Sama Aro Zendato terkait dengan waktu tunggu dan tujuan pengiriman barang sampai kepada konsumen akhir

“Pada saat kami mendistribusikan pupuk kepada kios pengecer waktu tunggu dan tujuan pengiriman barang tersebut kadang tepat waktu dan kadang juga tidak tepat waktu oleh karena jalur wilayah yang di tempuh cukup jauh, serta kondisi jalan dan ada juga factor karna keterlambatan pemasok dari pabrik yang tidak konsisten sehingga stok pupuk di dalam gudang tidak stabil.30/juli/2024

3. *Bagaimana sistem saluran distribusi untuk mempermudah dan memperlancar penyaluran produk pupuk sampai pada kios pengecer*

c. **Kenyamanan special**

Saluran distribusi merupakan sebuah aktivitas memasarkan dan berusaha mempermudah dan memperlancar penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen, semakin baik strategi distribusi yang dipilih maka semakin memudahkan pembeli. Menurut firmansyah & mocklas, (2020) menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan strategi distribusi dan tempat terhadap kenyamanan special artinya semakin baik strategi distribusi yang dilakukan maka pelangganpun akan merasa puas dan tingkat jumlah pelangganpun akan semakin bertambah untuk kedepannya. Kenyamanan spesial atau kualitas pelayanan merupakan pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketetapan penyampaian produk barang untuk mengimbangi harapan konsumen. Kenyamanan spesial menjadi hal yang utama di perhatikan secara serius oleh perusahaan, berbagai cara

dilakukan agar perusahaan dapat memperoleh pelanggan dan bisa mempertahankannya.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti melakukan wawancara dengan staaf perusahaan kepala gudang di pt. eka perkasa sejahtera yskni bapak faogo aro harefa tentang kenyamanan spesial yang dilakukan di perusahaan tersebut

“Di dalam pendistribusian pupuk kepada kios pengecer kami melakukan dan mengamati bagaimana seharusnya kenyamanan spesial terhadap pelanggan karna tentu saja semua perusahaan pasti menginginkan yang terbaik di perusahaannya akan tetapi oleh karna mungkin kelalaian yang sering terjadi oleh karyawan kami disini dan kami tidak sepenuhnya tau di mana letak kesalahan. Oleh karna itu kami sudah berupaya semaksimal mungkin memperbaiki dan meminimalisir kesalahan yang sering terjadi contohnya saja pupuk yang di kirim ke kios pengecer seharusnya dalam bentuk bagus dan layak di pakai oleh karna oleh karna muatan di mobil dan armada pengangkut juga yang berjalan cuman satu truk hingga akhirnya pupuk tersebut kadang karungnya robek dan akhirnya terjadinya ketidak nyamanan pelanggan, serta penumpukkan pupuk di dalam gudang dan cara kami dalam hal tersebut pupuk tersebut bisa di tukarkan kembali kepada distributor dan menggantikannya dengan yang baru.30/juli/2024.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa kenyamanan spesial adalah bentuk dari cara pelayanan produsen dengan konsumen oleh karna itu dapat simpulkan bahwa Pt. eka perkasa asejahtera gunungsitoli berjalan sesuai dengan sitem logistik distribusi dan melayani konsumen dengan baik sesuai dengan tugas dan peraturan yang sudah di tetapkan. Akan tetapi di beberapa hal yang terjadi akibat beberapa faktor pendistribusian produk pupuk seperti penumpukkan pupuk yang banyak, terjadi kerusakan seperti terjadinya pembeklukan pukpuk akibat keterlambatan pengiriman serta kerusakan pupuk akibat muatan yang

melebihi di mobil pengangkutan. Oleh karena itu terjadilah ketidaknyamanan konsumen kepada produsen tetapi di lansir dari semua itu penting yang namanya kenyamanan spesial dari seorang produsen terhadap pelanggan.

4. *Berapa banyak atau berapa ragam jenis produk pupuk yang di distribusikan*

d. Keragaman produk

Keragaman produk menurut Hardikoesemo dan Harjani (2019) keragaman produk merupakan seperangkat (keanekaragaman) lini produk yang di tawarkan oleh penjual kepada konsumen. Keragaman produk ini juga dapat di artikan sebagai macam-macam produk dalam artian kelengkapan produk mulai dari merek, ukuran, dan kualitas serta ketersediaan produk tersebut. Dengan demikian memudahkan konsumen dalam memilih dan membeli berbagai macam produk sesuai dengan keinginan mereka. Keragaman produk ini merupakan tanggung jawab perencana strategi perusahaan, mereka harus mengetahui penjualan dan laba tiap unit dalam lininya untuk menentukan unit produk mana yang dapat dikembangkan atau di kurangi.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti melakukan wawancara dengan wakil manajer perusahaan di Pt. Eka Perkasa Sejahtera yakni bapak Faogo Aro Harefa tentang keragaman produk yang ada di perusahaan tersebut.

“Baik keragaman produk yang telah kami salurkan ke kios pengecer yaitu hanya terdiri dari dua jenis produk yakni pupuk Urea (anorganik) dan pupuk Npk (nitrogen fosfor dan kalium). Berdasarkan kepmentan no.246 tahun 2024 pemerintah telah menetapkan alokasi pupuk subsidi sebagaimana ditunjukkan pada empat jenis pupuk yakni pupuk Urea, Npk, Npk Formula, dan terbaru adalah pupuk organik sedangkan kebanyakan pemakaian pupuk di wilayah sumatra utara hanya dua jenis pupuk yakni Pupuk Npk Dan Urea jadi seandainya kelompok tani

membutuhkan pupuk yang lain untuk kesehatann tanaman itu berdasarkan kreativitas kelompok tani misalnya pupuk penyubur yang mereka dapatkan di pasaran.30/juli/2024.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan diatas dan hasil observasi dapat disimpulkan bahwa Pt.eka perkasa sejahtera kota gungsitoli jenis penyaluran pupuk yang hanya bisa di salurkan kepada kios pengecer kepada kelompok tani hanyalah dua jenis pupuk yakni pupuk Urea (anorganik) dan pupuk Npk (nitrogen fosfor dan kalium).

5. *Apakah ada jasa tambahan jika terjadinya kerusakan pupuk dalam perjalanan pengiriman*

e. Dukungan dan layanan

Dukungan dan layanan menurut Nasruddin (2019) adalah yaitu jasa tambah, seperti kredit, pengiriman, instalasi, perbaikan produk yang di sediakan oleh sistem distribusi, semakin besar dukungan jasa, semakin besar pekerjaan yang di sediakan oleh saluran distribusi tersebut. Dukungan dan pelayanan ini juga merupakan bagaimana jasa tambahan jika suatu produk tersebut mengalami kerusakan dan lain sebagainya. Karena perusahaan juga berbeda-beda ada perusahaan yang menyediakan jasa pelayanan dan ada juga yang tidak jadi Pt. eka perkasa indah adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor pupuk bersubsidi dapat di simpulkan bahwa pelayanan yang mereka kasi cuman sebatas kerjasama antara kios pengecer serta kerjamasama pemimpin atara karyawan staf perusahaan, pelayanan jasa pengiriman barang di perusahaan yang bergerak di bidang pendistribusian tersebut di tuntutan juga mampu memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelagannya karena berpengaruh penting bagi suatu perusahaan tersebut.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti melakukan wawancara dengan wakil manajer perusahaan di Pt. Eka Perkasa Sejahtera yakni bapak

faogo aro harefa tentang bagaimana dukungan dan layanan yang ada pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera tersebut. Mengatakan bahwa:

“Dukungan dan layanan dalam mencapai profitabilitas perusahaan kami yaitu kalau jasa tambahan seperti kredit, pengiriman, instalasi perbaikan produk, kami hanya bisa menjangkau jasa pengiriman barang dan juga perbaikan produk dalam hal ini kami mengirim atau mengantar barang kami kepada pelanggan karna itu sudah menjadi kewajiban kami karna sistem pendistribusian pupuk ini adalah kios pengecer memesan pupuk kepada distributor setelah itu baru kami mengantar pupuk tersebut dan jika seandainya pupuk tersebut karungnya robek maka kami hanya bisa menggantikannya dengan yang baru.

Berdasarkan hasil wawancara dari hasil observasi kepada informan di atas dapat disimpulkan bahwa pt. eka perkasa sejahtera hanya menggunakan jasa pengiriman pupuk mereka tidak menyediakan jasa instalasi, serta pembayaran secara kredit karena sistem mereka adalah sistem pembayaran langsung secara tunai.

4.2.2 Sistem Saluran Distribusi Pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera

Setelah peneliti melaksanakan observasi dan telah menyelesaikan proses wawancara dengan beberapa pihak terkait dari sistem pendistribusian pupuk pada pt. Eke perkasa sejahtera. Peneliti mendapat informasi terkait dengan sistem saluran distribusi yang di gunakan pt. Eke perkasa sejahtera. Berdasarkan hasil oleh peneliti dari stsf perusahaan .

Perkembangan dunia yang semakin pesat mulai dari jenis usaha, industry jasa maupun media massa. Oleh sebab itu pelaku usaha di tuntut mampu bersaing dengan perusahaan yang lain. Laba perusahaan selalu menjadi cerminan tingkat keberhasilan, semakin besar labanyasemakin baik pula perusahaannya. Perusahaan harus mempunyai sistem saluran distribusi yang potensial, tujuannya untuk meningkatkan produk yang dan mempercepat pengiriman produk tersebut.

Sistem saluran distribusi adalah cara yang di tempuh atau yang di gunakan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan lancar, tetapi harus memperhatikan kondisi produsen dan sarana yang tersedia dalam masyarakat, dimana sistem saluran distribusi yang baik akan sangat mendukung kegiatan dalam menyalurkan hasil produksi dari produsen ke konsumen. Sistem saluran distribusi memiliki elemen yang dalam proses distribusi yaitu perantara. Perantara yang dimaksud adalah pengecer, pedagang grosir atau pedagang besar.

Berdasarkan hasil wawancara dan hasil observasi yang telah peneliti lakukan berdasarkan observasi lapangan kepada staf perusahaan asistem manajer, yakni bapak faogo aro harefa mengatakan bahwa:

“Untuk saat ini sistem pendistribusian pupuk yang kami lakukan yaitu mulai dari pabrik baru di kirim melalui kapal dan langsung di antar ke gudang pupuk pt. eka perkasa sejahtera kemudian pt. eka perkasa sejahtera mendistribusikan pupuk tersebut mulai dari masing-masing kios melakukan pemesanan pupuk dengan berdasarkan kebutuhan kelompok tani. Pemesanan dari kios ke distributor terlebih dahulu melunasi atau melakukan penebusan biaya sebesar permintaan konsumen, kemudian distributor merangkum seluruh permintaan kios setelah itu distributor melakukan pemesanan ke pabrik. Pemesanan ini harus di dukung dengan laporan bulanan. Dalam hal ini distributor tetap memiliki stok pupuk di dalam gudang tapi tidak sebanyak dengan pemesanan tiap kios ketika pupuk yang baru masuk dating stok awal dengan baru disatukan dalam satu gudang, maka pengiriman ke kios pupuk tersebut di pindahkan lagi ke pengangkutan menuju kios.30/juli/21024.



Gambar 4.1.2 Sistem Saluran Distribusi Di Pt. Eka Indah Perkasa

Jadi penjelasan diatas yaitu sistem saluran distribusi pad apt. eka perkasa sejahtera mulai dari:

a. Distributor – kios pengecer

Melalui saluran ini perusahaan menggunakan perantara dari distributor sebagai penyalurnya. Disini kios pengecer mendistribusikan langsung kepada pelanggan atau konsumen akhir

b. distributor – kios pengecer – konsumen akhir

Melalui saluran ini perusahaan mennggunakan dua perantara sebagai penyalurnya. Disini agen mendistribusikan produknya kepada kios pengecer atau pengecer yang kemudian menjualnya kepada konsumen akhir.

Penjelasan di atas adalah tentang bentuk-bentuk sistem saluran distribusi. sistem distribusi yang dimana perusahaan bisa menyesuaikan bentuk distribusi mana yang sesuai mereka pakai tergantung jenis perusahaannya.

Berikut ini Ada 3 jenis sistem distribusi yang di jelaskan dalam garis besar oleh Habibi Mathofa A (2022) adalah sebagai berikut:

4. Distribusi langsung

Distribusi langsung adalah sistem distribusi yang di lakukan produsen dengan cara menjual barang langsung kepada konsumen tanpa perantara, di karenakan produsen dapat menjual barangnya langsung kepada konsumen, contohnya penjual nasi goreng keliling, hasil panen manga langsung dijual

5. Distribusi tidak langsung, tanpa melalui perantara.
Perantara langsung Konsumen Akhir

Distribusi semi langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan agen sebagai penyalur barang, contohnya hasil produksi baju dijual kepada konsumen melalui toko-toko milik pabrik itu sendiri

6. Distribusi tidak langsung

Distribusi tidak langsung adalah sistem distribusi yang menggunakan jasa sebagai macam distributor baik grosir, maupun retail yang biasanya dilakukan oleh perusahaan yang memerlukan pasar yang sangat luas dengan ruang pencarian dari sekumpulan pemutasi sejumlah kota.

Saluran distribusi dikatakan baik dan bagus apabila penyebaran dan pendistribusian produknya sudah luas terus bertambahnya setiap waktunya. Semakin bagus sistem saluran distribusi yang di gunakan, akan berpengaruh bagus juga untuk perkembangan perusahaan. Hal ini akan menjadikan volume penjualan meningkat. Saluran distribusi ini merupakan kegiatan yang sangat penting bagi pelaku usaha dagang. Karena pada dasarnya seorang wirausaha dalam memasarkan produknya ingin cepat sampai kepada tangan konsumen dengan waktu yang cepat. Dari sini bisa dilihat betapa pentingnya fungsi dari saluran distribusi bagi pelaku usaha.

4.2.3 Pembahasan

Penulis melakukan penelitian menganalisis sistem saluran distribusi di Pt. Eka Perkasa Kota Gunungsitoli, peneliti akan medeskripsikan data informasi yang di peroleh melalui observasi dan wawancara kepada informan. Pt. eka perkasa sejahtera adalah sebuah perusahaan distributor pupuk bersubsidi untuk kebutuhan para kelompok tani dalam pendistribusian pupuk tersebut dari Pt. eka perkasa sejahtera di lansir dari beberapa hasil wawancara terhadap informan perusahaan dapat disimpulkan bahwa mereka melakukan pendistribusian secara tidak langsung yaitu mulai dari masing-masing kios melakukan pemesanan pupuk dengan berdasarkan kebutuhan kelompok tani. Pemesanan dari kios ke distributor terlebih dahulu melunasi atau melakukan penebusan biaya sebesar permintaan konsumen, kemudian distributor

merangkum seluruh permintaan kios setelah itu distributor melakukan pemesanan ke pabrik. Pemesanan ini harus di dukung dengan laporan bulanan. Dalam hal ini distributor tetap memiliki stok pupuk di dalam gudang tapi tidak sebanyak dengan pemesanan tiap kios ketika pupuk yang baru masuk dating stok awal dengan baru disatukan dalam satu gudang, maka ketika pengiriman ke kios pupuk tersebut di pindahkan lagi ke pengangkutan menuju kios.

Sistem saluran distribusi dalam sebuah perusahaan sangatlah penting terutama di dalam menyalurkan barang ataupun produk. Menurut Karundeng et al.,2022 distribusi merupakan suatu proses penyampaian baranga atau jasa dari produsen kepada konsumen dimana kegiatan tersebut berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan agar konsumen dapat menerima barang yang tepat, dalam jumlah dan kondisi yang sesuai, serta pada waktu yang tepat. Seperti halnya pada perusahaan Pt. Eka Perkasa Sejahtera

Sistem distribusi menurut Aditama (2020:21) adalah suatu proses penyaluran barang dari suatu tempat lain atau dari produsen ketangan konsumen akhir. Sistem distribusi adalah infrastruktur dan proses yang di gunakan oleh perusahaan untuk mengirimkan produk atau layanan dari produsen atau penyedia ke konsumen atau pelanggan akhir. Ini adalah salah satu bagian penting dari rantai pasokan atau supply chain suatu bisnis dan melibatkan berbagai elemen yang bekerja sama untuk memastikan produk atau layanan sampai ke tangan pelanggan dengan efisien dan tepat waktu. fasilitas tempat produk disimpan sebelum dikirim ke lokasi penjualan atau pelanggan akhir. Elemen kunci dalam sistem distribusi ini melibatkan penggunaan truk, kapal, pesawat, kereta api, atau mode transportasi lainnya untuk mengirimkan produk dari satu lokasi ke lokasi lain melibatkan perencanaan, pengendalian, dan pemantauan stok produk untuk memastikan ketersediaan produk saat dibutuhkan. Penelitian ini menguraikan mengenai analisis sistem saluran distribusi pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera Kota Gunungsitoli. Dimana saluran distribusi merupakan suatu keputusan dari perusahaan untuk menepatkan produk yang di hasilkannya. Setiap produsen atau perusahaan berusaha untuk

membentuk rangkaian atau struktur yang dapat membantu tercapainya sasaran perusahaan.

Adapun kendala atau faktor- faktor yang mempengaruhi sistem saluran distribusi di Pt.eka perkasa sejahtera yakni, untuk mengetahui kendala factor penghambat distribusi di pt. eka perkasa sejahtera maka peneliti melakukan wawancara kepada staf kepala gudang yaitu bapak Sama Aro Harefa tentang apa saja kendala yang dihadapi dalam sistem penyaluran distribusi. Dia mengatakan bahwa

“ia tentunya pada setiap usaha ataupun pekerjaan pasti ada tantangan serta kendala-kendala atau penghambat yang seringkali membuat jatuh sebuah usaha yang di bangun. Khusus di Pt. Eka Perkasa Sejahtera sendiri, kendala pertama, kita kekurangan sifat barang dapat menjadi pertimbangan untuk menetapkan sistem dan saluran distribusi yang akan digunakan Sifat barang ini dapat berupa cepat tidaknya barang mengalami kerusakan karena jenis produk yang kami jual adalah produk pupuk jika tempatnya yang kurang strategi atau lembab produk pupuk tersebut akan menjadi cair dan juga bisa terjadi pembekukan karena keterlambatan pengiriman. Kedua, pengangkutan yang yang bisa berjalan cuman satu truk dan melewati wilayah yang cukup jauh memakan biaya yang cukup besar jika mengalami hambatan di jalan dan memakan waktu pengiriman yang cukup lama oleh karna ketidak stabilan stok pupuk di dalam gudang 30/juli/2024.

Dalam setiap kegiatan pasti ada yang namanya kendala atau hambatan yang di alam, begitu pula saluran distribusi yang di lakukan oleh PT. Eka Perkasa Sejahtera mengalami beberapa kendala adapun kendala- kendala yang dihadapi yaitu: Penyampaian barang yang belum tepat waktu, armada pengangkut, dan layanan

Berdasarkan data yang di peroleh, penyampaian atau pengiriman barang yang di lakukan oleh Pt.eka perkasa sejahtera mulai dari distributor baru ke kios pengecer terkadang terjadi hambatan dalam proses pengirimannya hal

ini di karenakan keterbatasan dalam hal fasilitas transportasi ini mengakibatkan dalam proses pengiriman produk telat atau tidak tepat waktu. Pada penelitian sebelumnya oleh (sustina & Candara ratnasari, 2022) hasil akhir yang didapat yaitu penyebab dari keterlambatan pengiriman adalah kesalahan saat proses stok harian di gudang tidak menginformasikan ulang kepada pelanggan. Mereka memecahkan masalah tersebut dengan cara:

- Menerapkan sistem manajemen pengiriman yang tepat
Sistem manajemen pengiriman memungkinkan otomatis tugas-tugas tertentu seperti optimalisasi rute, penjadwalan pengiriman, pembuatan faktur, pelacakan pesanan pelanggan, dan penyediaan pembaruan pengiriman
- Mengoptimalkan rute pengiriman
Mengoptimalkan rute pengiriman sangat penting untuk pengiriman jarak jauh yang efisien. Hal ini membantu mengurangi waktu pengiriman yang lambat dan mengoptimalkan konsumsi bahan bakar.
- Pelacakan pengiriman *real-time*
Dengan pelacakan pengiriman *real-time* bisnis dapat terus memberi informasi kepada pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memberikan pembaruan proaktif pada pengiriman mereka
- Berkomunikasi dengan pelanggan secara *real-time*
Pelanggan di era saat ini menuntut pengiriman yang fleksibel karena mereka tidak selalu berada di rumah untuk menerima pesanan, sehingga mereka perlu diberi tahu melalui pemberitahuan rutin selama proses pengiriman. Hal ini tidak hanya menguntungkan pelanggan melainkan juga pengemudi karena memastikan ketersediaan pelanggan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil analisis dan pembahasan yang telah di uraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Analisis terkait dengan Pt. Eka Perkasa Sejahtera adalah Sistem saluran sistem pendistribusian mereka menggunakan yaitu saluran distribusi tidak langsung dimana produsen ke pengecer baru pengecer kekonsumen akhir dalam proses tahapan distribusi pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera sesuai

dengan kontrak yang di sepakati oleh pemimpin perusahaan dengan konsumen adapun tahapannya yaitu produk dari pabrik ke Pt. eka perkasa sejahtera di antar ke gudang di Jl. Sudirman No.16, Kelurahan Pasar Gunungsitoli, Kec Gungsitoli, Kota Gunungsitoli, setelah itu Karyawan Pt. Eka Perkasa Sejahtera langsung mengantar ke kios pengecer kemudian kios pengecer menjualnya kepada kelompok tani yang membutuhkan

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi sistem saluran distribusi pada PT. Eka Perkasa Sejahtera yaitu pada saat pemesanan barang konsumen kepada produsen adanya keterlambatan waktu sampai ketempat pengiriman disaat konsumen sangat membutuhkan pupuk buat tanaman, kurang ketersediaan stok barang dari gudang, terkendala karena stok produk di gudang yang tidak efektif yaitu kosong, pada saat penyaluran pupuk juga di saat mendistribusikan produk sampai kepada konsumen kadang sebelum nyampe barangnya kadang rusak atau berlubang, dan alokasi kelangkaan produk pupuk pada setiap tahun dikarenakan pemesanan produk dari perusahaan yang tidak akurat, dan ada juga produk yang sampai kepada konsumen kedatangan yang begitu lama di karenakan kurangnya armada pengangkut yang menjadi faktor penghambat distribusi antar agen kios pengecer pupuk di berbagai daerah.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang di paparkan di atas, maka penulis mengajukan saran yang dapat di jadikan bahan pertimbangan oleh perusahaan yaitu:

Mengingat perkembangan yang semakin pesat terutama dalam bidang pendistribusian produk atau barang yang telah di pakai harus dapat di maksimalkan dan tentunya dengan tujuan dapat meningkatkan kualitas produk serta layanan yang di berikan perusahaan guna mencapai keuntungan dan laba operasional jika berhasil menerapkan sistem saluran distribusi yang efektif. Untuk mencapai hasil yang efektif dan semua itu mutlak memerlukan

pengorganisasian yang baik atau sering di istilahkan dengan manajemen distribusi yang terpadu sehingga tidak terjadi ketimpangan dalam melaksanakan kegiatan. Saluran distribusi dalam implementasinya perlu di terapkan semenjak perusahaan beroperasi, hal ini akan berpengaruh kepada jangkauan pasar yang nantinya produk di pasarkan. Semakin baik pengelolaan sebuah saluran distribusi, akan berpengaruh signifikan terhadap luas pasar yang mampu di raih. Dengan demikian, semakin banyak konsumen yang di peroleh, akan meningkatkan dari segi volume penjualan. Adapun beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan lebih lanjut yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Di perlukan evaluasi yang berkesinambungan dan lebih mendalam terkait sistem saluran distribusi, agar bisa memaksimalkan konsumen dan mampu membangun loyalitas pelanggan
- b. Di harapkan kepada Pt Eka Perkasa Sejahtera juga agar bisa menerapkan sistem manajemen distribusi yang efisiensi agar mampu mempertahankan perusahaan yang dimiliki

DAFTAR PUSTAKA

- Arif, M., & Sismar, A. (2024). *Pengertian sistem saluran distribusi. Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 13(1), 47-55.
- Corey dikutip oleh Nasruddin (2019) *indikator sistem saluran distribusi International Journal Management Distribusi*, 32(5), 1713–1735.
- Firnando, O., Novita, D., & Ahluwalia, L. (2021). Analisis Pengaruh Saluran Distribusi dan Promosi pada Keputusan Pembelian Produk (Survey pada Konsumen PT Inti Bharu Mas Lampung). *Journal Strategy of Management and Accounting Through Research and Technology (SMART)*, 1(1), 31-37.
- Muchlisa, N. A., & Suriyanto, M. A. (2021). Analisis Saluran Distribusi Pada PT. Panahmas Dwitama Distrindo Jember. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(12), 2059-2068.
- Makmur Kambolong, Nurjannah, Lia Ambarwati, 2021, *Metode Riset Dan Analisi Saluran Distribusi, pasuruan, jawa timur: qiaramediapatner*

- MAWAR, M. (2022). Analisis Saluran Distribusi (*Distribution Channel*) Sagu Di Indonesia Kecamatan Mappedeceng Kabupaten Luwu Utara (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri Palopo).
- Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Maulidi, a., & susetyorini, s. (2024). Pengaruh saluran distribusi langsung dan terhadap kepuasan konsumen pada pt. Mahsun jaya onyx bawean di desa kertosono sidayu gresik. *Journal of management: small and medium enterprises (smes)*, 17(2), 479-489.
- Muchlisa, N. A., & Suriyanto, M. A. (2021). Analisis Saluran Distribusi Produk Pada PT. Panahmas Dwitama Distrindo Jember. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(12), 2059-2068.
- Yulianti, F., & Lamsah, L. (2019). *Analisis Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Kayu Meranti Pada Ud. Rrb Banjarbaru* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan).
- Philip kotler dan gary (2020). *Penerapan Strategi Distribusi Dalam Meningkatkan Laba Operasional Perusahaan*
- Rachman, G. G., & Yuningsih, K. (2020). Analisis Faktor-faktor distribusi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan (Studi pada Sari Intan Manunggal Knitting Bandung). *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 10(2).
- Habibi Mathofa A (2022) analisis sistem saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan *Jurnal Inspirasi Bisnis Dan Manajemen distribusi*, 6(1), 101 <https://doi.org/10.33603/jibm.v6i1.5162>.
- Putri, Rosmayani, & Rosmita.(2019). *Devenisi distribusi*. Remaja Rosdakarya.
- Westerningsih (2020) *factor-faktor yang mempengaruhi kegiatan distribusi, dalam suatu produk yang di hasilkan oleh suatu perusahaan Jurnal distribusian*,(1).

Septia, V. M. (2023). Pengaruh Sistem Saluran Distribusi Terhadap Kepuasan Konsumen Kota Padang. *JIABIS: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis dan Manajemen*, 1(3), 39-50.

Wijaya, A. O. Y. D. (2023). *Analisis Saluran Distribusi Pupuk Bersubsidi Di Kabupaten Barito Kuala Pada Pt Goautama Sinarbatuah* (Doctoral Dissertation, Stie Indonesia Banjarmasin).

Safarudin, R., Zulfamanna, Z., Kustati, M., & Sepriyanti, N. (2023). Penelitian Kualitatif. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 9680-9694.

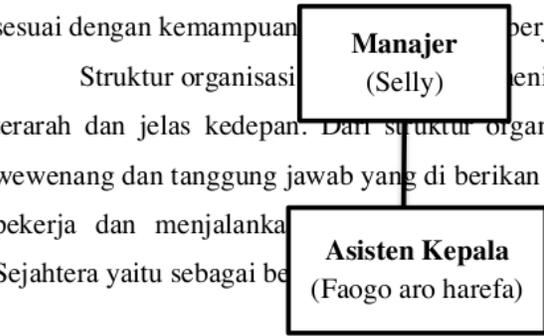
Habibi Mathofa A (2022) , *sistem saluran distribusi*. Remaja Rosdakarya.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta

4.1.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah wadah pembentukan keterkaitan antara unit pekerjaan dan manusia yang bekerja dalam organisasi tersebut sehingga mereka dapat bekerja sama dengan baik dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan. Dalam struktur organisasi berisi orang-orang yang memang mampu mengambil tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan kemampuan mereka. Struktur organisasi yang baik akan berjalan dengan baik dan efisien.

Struktur organisasi yang baik akan meningkatkan kinerja supaya lebih terarah dan jelas kedepan. Dari struktur organisasi tersebut akan diketahui wewenang dan tanggung jawab yang di berikan oleh pimpinan organisasi bagi pekerja dan menjalankan tugasnya. Struktur organisasi PT. Eka Perkasa Sejahtera yaitu sebagai berikut:



Struktur Organisasi PT.Eka Prkasa Sejahtera



1. Tugas Dan Tanggung Jawab Manajer

Tugas dan tanggung jawab seorang pemilik perusahaan dalam suatu bisnis sangat bergantung pada jenis bisnis, ukuran perusahaan, industry dan peran yang di jalakan dalam organisasi. Namun secara umum berikut adalah beberapa tugas dan tanggung jawab yang seringkali menjadi bagian dari peran seorang pemimpin perusahaan:

Menentukan Visi Dan Strategi Bisnis

- a. Menentukan jangka panjang dan misi perusahaan
- b. Merumuskan strategi bisnis yang akan di gunakan untuk mencapai tujuan tersebut
- c. Mengembangkan rencana bisnis dan tujuan jangka pendek

Pengelolaan Keuangan

- a. Memantau dan mengelola keuangan perusahaan.
- b. Menyusun anggaran dan merencanakan pengeluaran.
- c. Memastikan keberlanjutan keuangan perusahaan.

Pengambilan Keputusan Strategis:

- a. Mengambil keputusan strategis yang memengaruhi arah dan pertumbuhan bisnis.
- b. Menganalisis data dan informasi untuk mendukung keputusan bisnis.
- c. Menilai risiko dan peluang bisnis.

Manajemen Tim:

- a. Membangun dan mengelola tim manajemen.
- b. Memberikan arahan dan dukungan kepada karyawan.
- c. Membuat keputusan terkait perekrutan, promosi, dan pemecatan

Pengembangan Bisnis:

Kepala gudang
(Sama aro zendato)

Supir Angkut
(Joniman zai)

- a. Mencari peluang untuk memperluas bisnis atau diversifikasi.
- b. Menjalin hubungan bisnis dan menjalin kemitraan

Kepatuhan Hukum dan Etika:

- a. Memastikan perusahaan beroperasi sesuai dengan hukum dan regulasi yang berlaku.
- b. Menyenggarakan bisnis dengan etika yang tinggi

Komunikasi dan Representasi:

- a. Mengkomunikasikan visi, nilai, dan tujuan perusahaan kepada seluruh pengguna.
- b. Mewakili perusahaan dalam pertemuan dengan investor, pelanggan, dan pihak luar lainnya.

Inovasi dan Perbaikan Berkelanjutan:

- a. Mendorong inovasi dalam produk, layanan, atau proses bisnis.
- b. Terus-menerus memperbaiki dan meningkatkan operasi perusahaan

Pengawasan dan Evaluasi:

- a. Memantau kinerja perusahaan dan pencapaian tujuan.
- b. Melakukan evaluasi dan perbaikan berdasarkan data dan hasil kinerja

Rencana Suksesi:

- a. Merencanakan suksesi kepemimpinan untuk memastikan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang

Pembiayaan dan Investasi:

- a. Mencari sumber pendanaan yang sesuai untuk mendukung pertumbuhan bisnis.
- b. Mengelola investasi yang telah dilakukan dalam perusahaan.

Pengembangan Keterampilan Pribadi:

- a. Terus-menerus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam kepemimpinan dan industri terkait tugas dan tanggung jawab seorang pemimpin dapat sangat beragam, tergantung pada konteks bisnisnya. Namun, yang penting adalah pemilik harus memastikan bahwa perusahaan berjalan

dengan efisien, mematuhi peraturan, dan memiliki visi yang jelas untuk mencapai kesuksesan jangka panjang

2. Tugas Dan Tanggung Jawab Asisten Kepala

Wakil manajer adalah pemimpin kedua tertinggi dan pembantu di dalam memimpin dengan tugas pokok mengordinasikan pelaksanaan tugas serta mengarahkan dan menetapkan strategi dan kebijakan tugas yang menjadi tanggung jawabnya dengan memperhatikan visi, strategi dan karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut. Berikut ini tugas dan tanggung jawab seorang wakil direktur secara umum yaitu:

- a. Membantu direktur dalam menyusun rencana kerja untuk mencapai tujuan perusahaan
- b. Membantu direktur dalam memimpin dan mengkoordinir seluruh aktivitas perusahaan
- c. Membantu direktur dalam mengambil keputusan dan kebijakan-kebijakan yang dianggap perlu untuk kebaikan dan kemajuan perusahaan
- d. Menyusun strategi dalam pemenuhan target perusahaan, dan cara mencapai target tersebut
- e. Mengecek, mengawasi dan menentukan semua kebutuhan dalam proses operasional perusahaan
- f. Mengasi seluruh karyawan dan memastikan mereka menjalankan tugas sesuai dengan yang di perintah, membuat laporan kegiatan untuk di berikan kepada direktur utama.

3. Tugas Dan Tanggung Jawab keuangan

Seorang bendahara keuangan di sebuah perusahaan atau organisasi memiliki tugas dan tanggung jawab yang penting dalam mengelola, mengatur transaksi untuk penjualan dan keuangan di perusahaan tersebut dan melakukan pencatatan serinci mungkin pada jenis transaksi yang terjadi. Berikut adalah beberapa tugas dan tanggung jawab umum seorang bendahara dalam sebuah perusahaan di PT:

- a. Menerima pembayaran dari pelanggan untuk pembelian produk yang di jual
- b. Memastikan bahwa pembayaran dilakukan dengan benar dan sesuai dengan harga yang ditetapkan

Pencatatan Transaksi:

- a. Mencatat semua transaksi penjualan dengan akurat dan rinci.
- b. Menggunakan perangkat lunak kasir atau sistem komputer untuk mencatat transaksi.

Memberikan Tanda Bukti Pembayaran:

- a. Memberikan tanda bukti pembayaran kepada pelanggan, seperti struk atau faktur.
- b. Memastikan bahwa tanda bukti tersebut mencakup detail transaksi yang diperlukan.

Pengelolaan Uang Tunai:

- a. Mengelola uang tunai di kasir dengan hati-hati dan memastikan keberlanjutan persediaan uang tunai.
- b. Menyimpan uang tunai secara aman dan merinci setiap transaksi.

Pengecekan Stok:

- a. Memastikan bahwa stok produk yang dijual sesuai dengan yang tercatat dalam system
- b. Melaporkan ke atas jika ada penyimpangan atau kekurangan stok.

Menghitung Kembalian:

- a. Menghitung kembali kembalian dengan benar saat pelanggan membayar dengan uang tunai.
- b. Memastikan bahwa pelanggan menerima kembalian yang sesuai.

Pelaporan Kinerja:

- a. Melaporkan hasil penjualan harian atau mingguan kepada atasan atau manajemen.
- b. Memberikan laporan yang akurat tentang jumlah uang yang diterima.

Penyelesaian Masalah:

- a. Menangani masalah atau ketidak sesuaian dalam transaksi dengan bijaksana dan profesional.
- b. Mengatasi situasi ketika terjadi perbedaan dalam perhitungan atau kesalahan dalam transaksi.

Tugas dan tanggung jawab seorang bendahara di sebuah sangat penting untuk menjaga kelancaran operasi harian dan keuangan bisnis. Bendahara harus dapat menjaga akurasi dalam perhitungan keuangan, memberikan pelayanan pelanggan yang baik, dan mematuhi kebijakan perusahaan serta prosedur yang ditetapkan.

4. Tugas Dan Tanggung Jawab Kepala Gudang

Kepala gudang adalah seorang yang bertugas mengawasi semua pekerjaan yang berhubungan dengan gudang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan yang telah di tetapkan oleh perusahaan secara umum kepala gudang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan operasional pada tersebut misalnya melakukan perencanaan, pengadaan stok barang dan mengawasi proses arus logistic barang yang masuk dan keluar gudang. . Berikut adalah beberapa tugas dan tanggung jawab umum dari staf gudang di PT Dalam Perusahaan dalam menerima dan memeriksa pengiriman:

- a. Menerima pengiriman barang, aksesoris, suku cadang, dan barang-barang terkait lainnya dari pemasok.
- b. Memeriksa kesesuaian antara pengiriman dengan pesanan yang telah ditempatkan.
- c. Mencatat setiap item yang rusak atau hilang selama pengiriman.

Pengelolaan Stok:

- a. Mengatur dan mengelola stok produk secara efisien di dalam gudang.
- b. Memastikan bahwa produk ditempatkan dengan rapi dan sesuai dengan sistem penempatan yang telah ditentukan
- c. Mengelola rotasi stok untuk memastikan produk tertua digunakan terlebih dahulu (*first-in, first-out*).

Pemesanan dan Pembaruan Stok:

- a. Mengidentifikasi kapan stok barang harus dipesan ulang.
- b. Mengajukan pesanan ke pemasok untuk mengisi kekosongan stok.
- c. Memantau persediaan suku cadang di beli oleh pelanggan.

Pemeliharaan dan Kebersihan:

- a. Menjaga kebersihan gudang
- b. Memastikan bahwa barang dan stok tersimpan dengan aman dan tidak terkena kerusakan atau kerusakan akibat cuaca.

Pelaporan Stok:

- a. Melaporkan perubahan stok kepada manajemen atau departemen terkait.
- b. Menghasilkan laporan stok secara berkala untuk memantau persediaan dan kinerja gudang.

Kerjasama dengan Tim Penjualan:

- a. Berkoordinasi dengan tim penjualan untuk memastikan bahwa stok selalu tersedia untuk pelanggan.
- b. Memberikan informasi tentang stok barang kepada tim penjualan.

Packing dan Pengiriman:

- c. Menyiapkan barang untuk pengiriman kepada pelanggan yang telah membeli produk.
- d. Memastikan bahwa barang yang dikirim sesuai dengan pesanan pelanggan.

Tugas dan tanggung jawab staf gudang di sebuah PT perusahaan adalah menjaga persediaan tetap terorganisir, aman, dan efisien. Mereka juga harus memastikan bahwa produk siap untuk dijual dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

5. Tugas Dan Tanggung Jawab Supir Angkut (Drive Logistik)

Supir pengiriman barang atau produk adalah individu yang bertanggung jawab untuk mengangkut barang dari lokasi ke lokasi lainnya sesuai dengan jadwal dan rute yang telah ditentukan. Profesi ini memerlukan keahlian dalam mengemudi, pengetahuan dengan rute serta

kemampuan untuk memastikan barang dikirim dalam kondisi baik dan tepat waktu. Mereka harus memastikan barang tersebut tidak rusak, dan sesuai dengan pesanan. Supir angkut dalam pendistribusian barang memiliki peran penting dalam membantuk perusahaan dalam bidang logistic. Adapun tugas serta tanggung jawab supir angkut yakni:

- a. Mengambil dan mengantar barang
- b. Memastikan keamann barang
- c. Mengelola dokumen pengiriman
- d. Memeriksa kondisi kendaraan
- e. Navigasi dan pengetahuan rute
- f. Mengetahui peraturan lalulintas
- g. Menajemen waktu
- h. Pelayanan pelanggan

Daftar Wawancara

a. Daraf wawancara staf perusahaan asisten kepala manager

Nama Lengkap : Faogo Aro Harefa
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tahun / Tgl Lahir : 14 februari 1992
Umur : 32 Tahun
Tgl wawancara : tanggal 27 maret 2024
Lokasi : Jl. Diponegoro No 249b, Kota Gunungsitoli
Tgl wawancara : tanggal 27 maret 2024
Lokasi : Jl. Diponegoro No 249b, Kota Gunungsitoli

Hal yang diwawancarai

4. Bagaimana struktur organisasi?
5. Visi dan misi perusahaan?
6. Siapa saja nama-nama karyawan serta jabatan, dan bagaimana pembagian tugas para karyawan / staf perusahaan?
7. Terkait dengan produk, berapa banyak jenis produk yang di jual dan apa saja? jenisnya, dan jenis produk mana yang paling laku?
8. Bagaimana menilai dampak dari pemenuhan tanggung jawab karyawan terhadap kinerja perusahaan secara keseluruhan
9. Wilayah atau jalur mana saja yang di tempuh oleh penyaluran distribusi pupuk.
10. Waktu dan tujuan pengiriman barang sampai pada konsumen akhir
11. Ukuran unit produk setiap di jual berapa ton per agen
12. Armada pengangkutan berapa banyak yang di pakai

a. Draft wawancara kepada staf perusahaan kepala gudang

Nama Lengkap : Faogo Aro Harefa
Jenis Kelamin : Laki-Laki

Tahun / Tgl Lahir : 14 Februari 1992
Umur : 32 Tahun
Tgl Wawancara : Tanggal 27 Maret 2024
Lokasi : Jl. Diponegoro No 249b, Kota Gunungsitoli

Hal yang diwawancarai

3. Terkait dengan perusahaan pengorganisasian, pelaksanaan serta pengendalian produksi untuk mencapai tujuan perusahaan?
4. Bagaimana sistem penyaluran pupuk sampai kepada konsumen dan apa kendala yang sering terjadi yang menghambat aktivitas pendistribusian?
5. Apa saja strategi untuk menangani risiko di dalam penyaluran pendistribusian?

Lampiran





ANALISIS SISTEM SALURAN DISTRIBUSI PADA PT. EKA PERKASA SEJAHTERA KOTA GUNUNGSITOLI

ORIGINALITY REPORT

22%

SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	jurnal-unita.org Internet	117 words — 2%
2	journals.upi-yai.ac.id Internet	95 words — 1%
3	repository.unim.ac.id Internet	76 words — 1%
4	digilib.unila.ac.id Internet	67 words — 1%
5	www.galeriproposal.com Internet	53 words — 1%
6	ojs.unud.ac.id Internet	50 words — 1%
7	www.scribd.com Internet	47 words — 1%
8	docplayer.info Internet	45 words — 1%
9	jurnal.uhn.ac.id Internet	44 words — 1%

10	repository.uinsaizu.ac.id Internet	44 words — 1%
11	purwantoparsa.wordpress.com Internet	43 words — 1%
12	docobook.com Internet	42 words — 1%
13	www.coursehero.com Internet	38 words — 1%
14	eprints.polsri.ac.id Internet	35 words — 1%
15	eprints.stiei-kayutangi-bjm.ac.id Internet	35 words — 1%
16	repository.unsri.ac.id Internet	35 words — 1%
17	id.123dok.com Internet	34 words — 1%
18	repo.bunghatta.ac.id Internet	34 words — 1%
19	penerbitadm.com Internet	29 words — < 1%
20	ojs.stiami.ac.id Internet	28 words — < 1%
21	123dok.com Internet	26 words — < 1%

www.gpstrackersuper.com

22	Internet	24 words — < 1%
23	repository.syekhnurjati.ac.id Internet	22 words — < 1%
24	jurnal.untan.ac.id Internet	21 words — < 1%
25	etheses.uin-malang.ac.id Internet	20 words — < 1%
26	repository.usm.ac.id Internet	20 words — < 1%
27	repository.widyatama.ac.id Internet	19 words — < 1%
28	eprints.unm.ac.id Internet	18 words — < 1%
29	repo.undiksha.ac.id Internet	18 words — < 1%
30	repository.uin-suska.ac.id Internet	17 words — < 1%
31	repository.unifa.ac.id Internet	17 words — < 1%
32	eprints.undip.ac.id Internet	16 words — < 1%
33	perpustakaan.poltektegal.ac.id Internet	15 words — < 1%
34	core.ac.uk	

Internet

14 words — < 1%

35 journal.universitaspahlawan.ac.id
Internet

14 words — < 1%

36 kelvinsebastian.home.blog
Internet

14 words — < 1%

37 repository.umsu.ac.id
Internet

12 words — < 1%

38 digilib.uinsby.ac.id
Internet

11 words — < 1%

39 jom.umri.ac.id
Internet

11 words — < 1%

40 repositori.usu.ac.id
Internet

11 words — < 1%

41 repository.ukwms.ac.id
Internet

11 words — < 1%

42 www.whatdotheyknow.com
Internet

11 words — < 1%

43 eprints.binus.ac.id
Internet

10 words — < 1%

44 koreascience.or.kr
Internet

10 words — < 1%

45 repositori.uma.ac.id
Internet

10 words — < 1%

46 repository.radenintan.ac.id

Internet

10 words — < 1%

47 repository.trisakti.ac.id
Internet

10 words — < 1%

48 eprints.walisongo.ac.id
Internet

9 words — < 1%

49 feb.untan.ac.id
Internet

9 words — < 1%

50 hot.liputan6.com
Internet

9 words — < 1%

51 www.aspirasipublik.com
Internet

9 words — < 1%

52 eprints.ums.ac.id
Internet

8 words — < 1%

53 repository.stiesia.ac.id
Internet

8 words — < 1%

54 repository.upi.edu
Internet

6 words — < 1%

EXCLUDE QUOTES OFF

EXCLUDE SOURCES OFF

EXCLUDE BIBLIOGRAPHY ON

EXCLUDE MATCHES OFF