

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

Penulis:

Meisrida Lase¹
Martha Surya Dinata
Mendrofa²
Eduar Baene³
Serniati
Zebua⁴

Afiliasi:

Universitas Nias

Korespondensi:

meyyy450@email.com¹
martha.mendrofa@gmail.com²
eduarbaene@gmail.com³
sernizebua97@gmail.com⁴

Histori Naskah:

Submit: 30-09-2024
Accepted: 01-10-2024
Published: 01-11-2024

Abstrak: Adapun beberapa masalah pada Pt. Eka Perkasa Sejahtera mengalami kekeliruan dalam menentukan strategi sistem pendistribusian produk salah satunya yaitu dimana lamanya waktu pengiriman produk sampai ketangan konsumen sedangkan sangat di butuhkan oleh konsumen hal tersebut dapat membuat pelanggan lari ke produk yang biasa sehingga berpengaruh juga pada tingkat pendapatan perusahaan. 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 ke tangan konsumen sedangkan sangat dibutuhkan oleh konsumen hal tersebut 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: Sistem saluran distribusi

Pendahuluan

Dunia usaha saat ini mengalami perkembangan pesat, baik usaha perdagangan, industri, jasa maupun media massa. Oleh karena itu perusahaan dituntut mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, dengan sumber daya ekonomi yang di miliki. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Menurut Philip Kotler & Gary (2020 : 25) 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 kompleks 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.

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 di ibaratkan terdiri dari satu set fasilitas, yang masing-masing terdiri dari satu perusahaan dengan sebuah gudang yang terhuhung, kedua hal tersebut harus dapat di atur dalam sebuah kebijakan di mana 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 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).

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 (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 dibutuhkan. Menurut Acmat Rozy strategi distribusi yang efektif dan optimal memiliki tiga factor antara lain, faktor persediaan, dan perencanaan penjadwalan efektifitas pengiriman produk dan untuk menjamin penyaluran distribusi ke konsumen berjalan dengan lancar.

Dengan demikian di dalam memilih sistem saluran distribusi setiap perusahaan akan di hadapkan kepada lembaga distribusi mana yang akan di digunakan, 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 dikarenakan tidak tepatnya sistem saluran distribusi yang dijalankan. 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 informasikan 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, Sumatra 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"

Studi Literatur

Pengertian Distribusi

Menurut (Fidziah & Zahara, 2020) pendistribusian atau distribusi adalah kegiatan untuk mengirim produk ke pelanggan setelah penjualan. Dapat ditarik 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 dipasarkan. 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 definisi di atas dapat diketahui 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 Karundeng, 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.

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, seiring 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 muda dan terjamin sampai kepada konsumen. Dan untuk mencapai kesuksesan dalam upaya penyalurkan barang dan pertumbuhan perusahaan yang efektif dan efisien.

Metode Penelitian

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.

Sumber Data

Sumber data merupakan penyedia data-data yang akan dikumpulkan dalam penelitian. Maka, berdasarkan sumber data tersebut dibagi menjadi dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder dengan penjelasan sebagai berikut:



Data primer

Data primer menurut (Fuadah, 2021) merupakan “sumber data yang diperoleh langsung dari informan atau sumber data”. Dalam penelitian ini, maka penulis mendapatkan data dengan cara wawancara kepada informan yaitu pelaku usaha/ pemilik usaha, dan karyawan untuk mendapatkan data serta dilakukan dengan dokumentasi atau pengambilan gambar atau foto sebagai bukti telah melakukan penelitian. Peneliti juga melakukan wawancara dengan beberapa Karyawan dan Staf. Data primer biasanya 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	Kepela 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 pengakutan 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.

- **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.

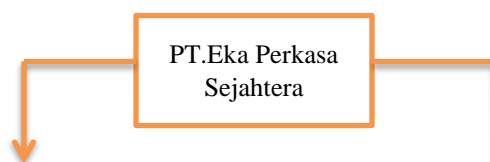
Berdasarkan pendapat di atas, maka peneliti menggunakan sumber data primer dan jenis data sekunder karena peneliti nantinya akan secara langsung kelapangan dari objek penelitian dengan malakukan wawancara dan dengan mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan peneliti berupa profil lokasi penelitian

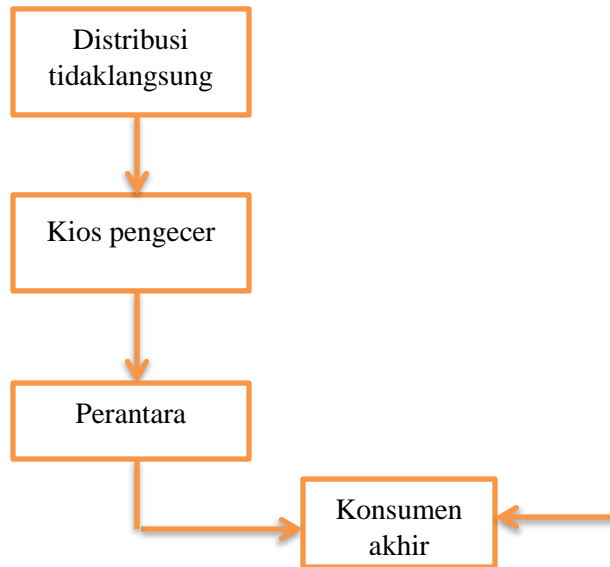
Hasil Penelitian

Data hasil penelitian

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.

Adapun sistem saluran distribusi pada Pt.Eka Perkasa Sejahtera yaitu





Gambar 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 . 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.*

Jadi apa yang terjadi pada sistem distribusi pada Pt.eka perkasa sejahtera dengan teori yang bahwa Menurut (Fidziah & Zahara, 2020) 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.

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.

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 pengahambat 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, pengkuttan 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 tranportasi 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:

2. 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

3. 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.

4. 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

5. 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.

Kesimpulan

1. Analisis terkait sistem saluran distribusi pada PT. Eka Perkasa Sejahtera produksi, perlu meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan produktivitas dalam kegiatan pendistribusian produk pupuk. Tujuan utamanya dari sistem saluran 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).
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.

Referensi

- 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.
- 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).
- 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