

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Saat ini perkembangan perusahaan di bidang pemasaran mengalami persaingan yang sangat ketat. Salah satu faktor yang membuat perusahaan tersebut bisa bersaing dengan perusahaan lain yaitu dengan adanya pendistribusian pada suatu produk yang ditawarkan kepada konsumen. Pendistribusian merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar serta mempermudah penyampaian produk dan jasa dari produsen kepada konsumen sehingga penggunaannya sesuai (jenis, jumlah harga, tempat dan saat) dengan yang diperlukan. Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu, tempat, dan pengalihan hak milik. Dalam menciptakan ketiga faedah tersebut, terdapat dua aspek penting yang terlibat didalamnya, yaitu:

1. Lembaga yang berfungsi sebagai saluran distribusi (*Channel of distribution/marketing channel*).
2. Aktivitas yang menyalurkan arus fisik barang (*Physical distribution*).

Distribusi yang efektif akan memperlancar arus atau akses barang oleh konsumen sehingga dapat diperoleh kemudahan memperolehnya. Di samping itu konsumen juga akan dapat memperoleh barang sesuai dengan yang diperlukan.

Produsen dan konsumen mempunyai kesenjangan spasial, waktu, nilai, keragaman, dan kepemilikan produk karena perbedaan tujuan serta persepsi masing-masing. dengan distribusi dapat diatasi kesenjangan antara produsen dan konsumen.

Saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan atau perseorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika akan dipindahkan dari produsen ke konsumen. (Philip Kotler, 2009:279)

PT Sintas Kurama Perdana merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan pada tahun 1980. Perusahaan ini memproduksi Asam Formiat (Asam Semut) sebagai bahan baku industri tekstil, industri karet, dan industri kulit. Penulis meneliti PT.Sintas Kurama Perdana belum optimal dalam menggunakan keputusan pemasaran dalam pendistribusian produk asam formiat. Penjualan Produk Asam Formiat (Asam Semut) yang dihasilkan oleh perusahaan ini merupakan pedoman bagi pimpinan perusahaan dalam menjalankan perusahaannya ke arah yang telah direncanakan dan sebagai alat kontrol untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut telah menuju ke arah yang telah direncanakan semula atau bahkan lebih baik dari rencana semula. Penelitian ini dilakukan untuk membantu perusahaan dalam menganalisis dan mengetahui kendala-kendala yang terjadi dalam proses pendistribusian produk asam formiat. perusahaan menginginkan penjualan yang dapat menghasilkan laba sebesar-besarnya. Dengan adanya tuntutan-tuntutan kebutuhan yang ada pada proses penjualan. PT. Sintas Kurama Perdana mempunyai tujuan jangka pendek, jangka

menengah dan jangka panjang. Tujuan jangka pendek, agar dapat menghasilkan produk dengan mutu, harga, pelayanan dan keandalan yang dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Tujuan jangka menengah, berupaya meraih laba sehingga dapat memberikan manfaat ekonomi kepada pemegang saham dan para karyawan. Tujuan jangka panjang, menjadi perusahaan asam formiat yang andal di pasar global dengan mengutamakan kepuasan pelanggan serta mampu membangun kekuatan finansial dengan mengutamakan kualitas produk dan hubungan dengan para konsumen.

Asam formiat atau dikenal dengan asam metanoat merupakan turunan pertama dari asam karboksilat, mempunyai rumus molekul  $\text{HCOOH}$ . Asam formiat merupakan asam yang mudah menguap, tidak berwarna, dan mempunyai bau yang menyengat dan dapat menyebabkan luka pada kulit serta iritasi pada mata. Asam formiat digunakan untuk pembekuan getah karet (koagulan), oleh karena itu kebutuhan bahan kimia ini cukup besar, karena Indonesia selama ini tergolong produsen karet alam terbesar kedua di dunia setelah Malaysia. Maka dapat diperkirakan investasi di bidang ini cukup menguntungkan. Selain itu, asam formiat juga berguna sebagai desinfektan dalam industri farmasi dan sebagai bahan pewarna dalam industri tekstil dalam hal proses finishing sebagai conditioner. Sedangkan dalam industri kulit, asam formiat digunakan untuk menetralkan kapur.

Berikut ini tabel yang menunjukkan impor asam formiat dari tahun 2001-2006.

**Tabel 1.1**  
**Data Impor Asam Formiat Tahun 2001–2006**

Tahun	Impor	
	Volume (Ton)	Harga (US\$)
2001	1.303,761	571.417
2002	1.269,581	606.767
2003	2.840,894	1.477.771
2004	2.536,515	1.316.586
2005	3.142,590	1.807.521
2006	3.705,953	2.212.926

Sumber : Badan Pusat Statistik, (2006)

Sehubungan dengan hal di atas, dimana penjualan sangat penting perannya dalam perusahaan, maka penulis tertarik untuk mempelajari bagaimana prosedur yang terjadi dalam proses penjualan yang dilakukan PT. Sintas Kurama Perdana Cikampek dengan mengambil judul : **“Analisis Pendistribusian Produk Asam Formiat pada PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek)”**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pendistribusian produk asam formiat di PT. Sintas Kurama Perdana ?
2. Permasalahan apa saja yang dihadapi oleh PT. Sintas Kurama Perdana dalam pendistribusian produk asam formiat ?
3. Bagaimana solusi yang dihadapi dalam permasalahan tersebut pada pendistribusian produk asam formiat PT. Sintas Kurama Perdana ?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dan penelitian ini adalah untuk mencari data-data dan informasi yang diperlukan berkaitan dengan pendistribusian produk asam formiat. Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pendistribusian produk asam formiat di PT. Sintas Kurama Perdana.
2. Untuk mengetahui permasalahan apa saja yang dihadapi oleh PT. Sintas Kurama Perdana dalam pendistribusian produk asam formiat.
3. Untuk mengetahui solusi yang dihadapi dalam permasalahan tersebut pada pendistribusian produk asam formiat PT. Sintas Kurama Perdana.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan yang dapat diambil oleh mahasiswa setelah melakukan penelitian tentang pendistribusian produk asam formiat pada PT. Sintas Kurama Perdana (Cikampek), antara lain :

1. Implikasi Manajerial

Hasil penelitian ini diharapkan akan mengungkapkan permasalahan anda dalam penelitian pendistribusian produk asam formiat yang akan mengungkapkan peranan dalam pendistribusian produk dan hasil ini akan berguna bagi :

- a. Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan untuk membantu dalam memecahkan masalah yang dihadapi dalam bidang pendistribusian produk.

b. Pihak yang terkait

Sebagai sumber informasi yang dapat bermanfaat, dan mengetahui tentang pendistribusian produk.

2. Implikasi Akademis

Penulis Tugas akhir ini memberikan beberapa kegunaan baik secara teoritis maupun praktis sesuai kebutuhan pemakai. Hasil penelitian ini diharapkan berguna :

a. Bagi Penulis

Untuk Menambah pengetahuan bagi penulis mengenai kegiatan-kegiatan pemasaran, terutama tentang pendistribusian produk yang penulis teliti dengan kenyataan pada dunia perusahaan yang sebenarnya.

b. Pihak Lain

Diharapkan dapat memberikan masukan dan bahan referensi maupun bahan pertimbangan bagi mereka yang mengadakan penelitian lebih lanjut khususnya mengenai pendistribusian produk serta berguna bagi pengembangan ilmu dalam bidang ekonomi.

### **1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktik**

Kerja praktik ini dilakukan di PT. Sintas Kurama Perdana yang berlokasi di Jln. Jenderal Ahmad Yani No 39 Cikampek, sedangkan waktu kerja praktik dilakukan mulai dari tanggal 3 - 31 Agustus 2015.