

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Distribusi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari rantai pasok suatu produk. Peran distribusi sangat menentukan bagi tersampainya sebuah produk sampai ke tangan konsumen. Dibutuhkan suatu proses yang efisien, yang menjamin produk sampai ke tangan konsumen secara luas. Bila perusahaan memiliki sistem penerapan saluran distribusi yang efisien, maka perusahaan itu akan dipandang baik oleh para konsumen.¹Distribusi dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan).²Distribusi dilakukan sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan. Seseorang atau sebuah perusahaan distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrik (*manufacturer*) ke pengecer atau konsumen. Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan dan biasanya juga sekaligus dijual ke suatu distributor. Distributor tersebut kemudian menjual produk tersebut ke pengecer atau pelanggan.

Dalam ekonomi makro Islam, distribusi adalah bagian penting dalam rangka membentuk kesejahteraan bagi seluruh umat-Nya. Dalam hal melaksanakan prekonomiannya Islam menuntut agar mengedepankan aspek

¹ Suseno Budi Prasetyo, "Analisis Efisiensi Distribusi Pemasaran Produk Dengan Metode Data Envelopment Analysis (DEA)", *Jurnal Penelitian Ilmu Teknik*, Vol. 8, No. 2, (Desember, 2008): 12

²Jilly Bernadette Mandey, "Promosi, Distribusi, Harga Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Rokok Surya Promild", *Jurnal EMBA*, Vol. 1, No. 4, (Desember, 2013): 97.

keadilan, kejujuran, tidak egois agar tidak terjadi kesenjangan diantara orang yang mempunyai materi berlebih dengan orang yang kekurangan. Karena, distribusi bertujuan untuk saling memberi manfaat dan keuntungan antara satu dengan yang lain, tidak ada pihak yang merasa dirugikan.³ Inilah salah satu ajaran penting dalam Islam adalah adanya tuntunan agar manusia berupaya menjalani hidup secara seimbang, memperhatikan kesejahteraan hidup di dunia dan keselamatan hidup di akhirat. Sebagai prasyarat kesejahteraan hidup di dunia adalah bagaimana sumber-sumber daya ekonomi dapat dimanfaatkan secara maksimal dan benar dalam kerangka Islam termasuk dalam hal pedistribusian suatu produk.⁴

Untuk menempatkan suatu barang dan jasa pada tempat yang tepat, kualitas yang tepat, jumlah yang tepat, harga yang tepat dan waktu yang tepat dibutuhkan penerapan saluran distribusi yang tepat pula. Bila perusahaan salah dalam memilih penerapan saluran distribusi maka akan dapat mengganggu kelancaran arus barang atau juga dari perusahaan ke tangan konsumen.⁵ Oleh karena itu, pemilihan penerapan distribusi merupakan salah satu hal terpenting yang harus ditentukan manajemen karena bersifat kritis dan dibutuhkan kecermatan serta ketelitian yang tinggi, dengan pemilihan penerapan saluran distribusi yang tepat dan efektif maka tujuan perusahaan akan tercapai penjualan sesuai keinginan perusahaan, karena kesalahan dalam memilih penerapan saluran distribusi akan mengganggu proses penyaluran barang sampai ke konsumen dan secara tidak langsung hal ini akan berpengaruh terhadap target penjualan yang

³ Lukita Permanasari, "Saluran Distribusi Dalam Perspektif Islam Di Supermarket Sakinah Surabaya", *Dinar : Jurnal Prodi Ekonomi Syari'ah*, Vol. 1, No. 2, (Maret-Agustus, 2018): 109.

⁴ Anita Rahmawaty, "Distribusi Dalam Ekonomi Islam Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributif", *EQUILIBRIUM*, Vol. 1, No. 1, (Juni, 2013): 2.

⁵ Arlina Nurbaity Lubis, "Peranan Saluran Distribusi Dalam Pemasaran Produk Dan Jasa", *e-USU Repository*, (2004): 1.

diinginkan perusahaan.⁶Hal-hal inilah yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam menjalankan sebuah sistem distribusi dan bagaimana sebuah penerapan saluran distribusi tersebut berjalan dengan efektif.

PT. Fastrata Buana sendiri adalah anak perusahaan sekaligus distributor dari produk Kapal Api Group. Perusahaan holding yang terdiri dari tujuh unit usaha, yaitu Sulotco Jaya Abadi, Santos Jaya Abadi, Agel Langgeng, Fastrata Buana, Excelso Multi Rasa, Santos Premium Krimer dan Weiss Tech. Area distribusi dari perusahaan ini menjangkau seluruh wilayah Indonesia dengan produk-produk yang bermutu tinggi. Perusahaan gencar memasarkan produknya ke pasaran seperti toko-toko grosir, retailer, dan juga institusi sehingga produk yang ditawarkan oleh PT. Fastrata Buana dikenal luas. Produk yang di distribusikan sendiri cukup beragam, yakni Kopi Kapal Api, Kopi ABC, Good day, Relaxa, Implora dan lain-lain. Produk-produk tersebut mungkin sudah tak asing lagi bagi masyarakat Indonesia karena produk tersebut terbilang produk yang cukup populer untuk dikonsumsi masyarakat.⁷

Saat ini, PT. Fastrata Buana mendukung 400 ribu outlet cakupan langsung dengan kemampuan menjangkau seluruh wilayah Indonesia. Untuk cepat meningkatkan layanan dan distribusi ke seluruh wilayah Indonesia, PT. Fastrata Buana secara bertahap memperluas lokasi cabang yang ada dengan membangun cabang baru atau lembaga untuk memenuhi tuntutan konsumen di daerah-daerah dengan potensi pasar masa depan yang potensial. Sebagai salah satu bagian yang paling penting dari sebuah perusahaan distribusi, armada Fastrata Buana

⁶ Dicky Febrian, "Analisis Pelaksanaan Distribusi Penjualan Produk Percetakan Buku", *Jom FISIP*, Vol. 1, No. 2, (Oktober, 2014): 2.

⁷Cellie Trie Glodiawati, "Analisis Strategi Bersaing PT. Fastrata Buana Cikarang (Studi Kasus Produk Kopi Good Day Rtd)", (Skripsi, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung, 2018), 3.

mencakup ribuan besar, menengah, dan kendaraan kapasitas kecil untuk memastikan produk yang baik di distribusikan ke semua tingkatan dari grosir, dan lain-lainnya di semua daerah dari Indonesia.⁸

Selain itu, PT. Fastrata Buana sudah mempunyai sistem teknologi yang memadai, sumber manusia yang kompeten, karyawan yang ramah, sopan dalam mempromosikan suatu produk pada konsumen, infrastruktur/logistik yang baik, mempunyai daftar master pelanggan (DMP) yang kuat, dan juga telah menerapkan sistem manajemen mutu yang baik yaitu, sistem manajemen mutu berbasis ISO 9001:2008 (UKAS) dan 9001:2008 (KAN). Selain itu, produk yang di distribusi sudah bersertifikasi dan labelisasi halal. Dengan adanya penerapan saluran distribusi yang demikian, tentu konsumen akan percaya dan mendapatkan pelayanan yang puas sehingga akan menjadi mitra atau pelanggan setia dan meningkatkan hasil penjualan.

Penjualan merupakan syarat mutlak keberlangsungan suatu usaha, karena dengan penjualan maka akan didapatkan keuntungan atau laba yang akan diperoleh perusahaan. Semakin tinggi penjualan maka keuntungan yang akan didapat pun akan semakin maksimal. Untuk mencapai tujuan ini maka sangat diperlukan usaha-usaha agar konsumen mempunyai daya tarik dan sifat loyal dalam berbelanja disuatu unit usaha. Dalam upaya guna meningkatkan penjualan dan untuk meraih pangsa pasar yang luas, maka perusahaan selalu berupaya keras agar setiap barang yang diproduksinya bisa sampai ke tangan konsumen dengan

⁸ M. Wishnu Habibie, "Sistem Informasi Penjualan Barang Pada PT. Fastrata Buana Cabang Palembang Berbasis Website", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Fatah, Palembang, 2018), 30-31.

baik, dengan tepat waktu dan tanpa mengalami kerusakan.⁹Upaya ini sesuai dengan visi dan misi dari PT. Fastrata Buana yakni, menjadi perusahaan distribusi terbaik, tumbuh cepat dan mendistribusikan produk kepada konsumen yang bermutu di seluruh Indonesia dengan mengutamakan kualitas produk yang di distribusikan dan kepuasan pelanggan.¹⁰Dalam hal ini, perusahaan sudah termasuk dalam melaksanakan norma-norma atau kaidah etik proses distribusi dan penyaluran produk kepada pelanggan berdasarkan prinsip-prinsip Islami yaitu mencari keuntungan yang wajar, distribusi yang meluas, dan keadilan sosial.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan judul “*Analisis Penerapan Distribusi Produk Guna Meningkatkan Penjualan Di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan Perspektif Ekonomi Islam*”

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang masalah diatas, dapat diambil rumusan dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mekanisme distribusi produk di perusahaan PT. Fastrata BuanaPamekasan?
2. Bagaimana penerapan distribusi produk guna meningkatkan penjualan di perusahaan PT. Fastrata BuanaPamekasan ?
3. Bagaimana penerapan distribusi produk dalam perspektif ekonomi Islam di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan?

⁹Ahmad Yasril Nurwandi, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Saluran Distribusi Cuka Karet Pada CV. Tapung Raya Tri Tunggal Air Tritis”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Pekanbaru, Riau, 2013), 2.

¹⁰ Subaidi, Kepala gudang PT. Fastrata Buana Pamekasan, *Wawancara Langsung* (25 Oktober 2020)

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, dapat diambil tujuan penelitian yaitu :

1. Untuk mengetahui mekanisme distribusi di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan.
2. Untuk mengetahui penerapan distribusi produk guna meningkatkan penjualan di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan.
3. Untuk mengetahui penerapan distribusi produk dalam perspektif ekonomi Islam di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai nilai manfaat atau kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Penelitian ini dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang penerapan distribusi produk guna meningkatkan penjualan di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan.
 - b. Dapat membantu mengasah pola pikir mahasiswa dalam menganalisis penerapan distribusi produk guna meningkatkan penjualan di perusahaan PT. Fastrata Buana Pamekasan.
2. Bagi IAIN Madura
 - a. Dapat menciptakan mahasiswa yang berkompeten dalam bidang ekonomi syariah.
 - b. Menambah relasi guna terbentuknya kerjasama yang lebih baik antara pihak kampus khususnya pada fakultas ekonomi dan bisnis islam dengan pihak terkait.

- c. Bagi PT. Fastrata Buana Pamekasan.

Sebagai kontribusi ilmiah untuk menambah ilmu dan wawasan pengetahuan. Setelah itu dapat menjadikan sumber rujukan atau informasi bagi PT. Fastrata Buana Pamekasan dalam upaya meningkatkan penjualan produk, dalam meningkatkan kualitas produk dan menekan adanya resiko terjadinya produk macet.

E. Definisi Istilah

Demi mencapai pemahaman dan persepsi yang seragam mengenai penelitian ini terdapat beberapa istilah yang dirasa perlu untuk didefinisikan, yaitu:

1. Analisis merupakan usaha dalam mengamati sesuatu secara mendetail dengan cara menguraikan komponen-komponen pembentuknya atau menyusun komponen tersebut untuk dikaji lebih lanjut.
2. Penerapan merupakan suatu perbuatan mempraktekkan suatu teori, metode, dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu golongan yang telah terencana dan tersusun sebelumnya.
3. Distribusi adalah bagian pengiriman barang-barang kepada orang banyak atau ke beberapa tempat.
4. Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.
5. Penjualan merupakan syarat mutlak keberlangsungan suatu usaha, karena dengan penjualan maka akan didapatkan keuntungan.

6. PT. Fastrata Buana sendiri adalah anak perusahaan sekaligus distributor dari produk Kapal Api Group.
7. Perspektif secara umum berarti penggambaran yang digunakan untuk mengkomunikasikan objek.
8. Ekonomi Islam menurut beberapa ahli ialah suatu ilmu yang mempelajari perilaku manusia dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan dalam kerangka syariah.

