

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Situasi persaingan yang semakin kompetitif juga dialami oleh perusahaan yang bergerak di bidang distributor di dalam memasarkan produknya untuk mencapai tingkat volume penjualan yang optimal, sekaligus untuk memperoleh kepercayaan dari perusahaan induk sebagai distributor utama dalam memasarkan produknya, maka perusahaan yang bergerak dibidang distributor perlu mendapatkan strategi pemasaran yang terencana dengan baik agar mampu bertahan menghadapi persaingan tersebut.

Setelah barang selesai dibuat dan siap untuk dipasarkan, tahap selanjutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar. Hal ini menyangkut masalah penentuan strategi penyaluran, termasuk pemilihan saluran distribusi, penanganan secara fisik dan distribusi fisik.

Penjualan merupakan bagian dari proses saluran distribusi. Setiap perusahaan yang menghasilkan barang/jasa pasti melakukan kegiatan penjualan. Indikator naik/turunnya penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang naik/turun pada periode tertentu. Volume penjualan menunjukkan tinggi/rendahnya tingkat penjualan yang terjadi pada perusahaan pada kurun waktu/periode tertentu. Saluran distribusi ini sangat besar pengaruhnya bagi pemasaran suatu produk, sebab produk yang bagaimanapun

sempurnanya tidak berarti apa-apa bila produk tersebut jauh dari jangkauan konsumen baik dalam pengertian jarak maupun waktu, agar produk tersebut selalu tersedia pada saat dibutuhkan.

Saluran distribusi yang terlalu panjang mungkin akan mengakibatkan biaya yang tinggi atau sebaliknya saluran distribusi yang pendek mengakibatkan tidak efektifnya penyaluran produk pada konsumen, oleh karena itu diperlukan penentuan panjangnya saluran distribusi.

PT. Mestika Sakti Medan bergerak dalam bidang usaha distributor untuk obat-obatan, alat-alat cukur seperti : Gillette, Goal, Sikat Gigi Oral-B dan Kosmetik. Untuk dapat memasuki pasar yang ada dalam rangka memenuhi permintaan akan produk Gillette, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan, maka dalam hal ini saluran distribusi sangat memegang peranan dalam memenuhi permintaan pasar dan memperluas jaringan pasar. Inilah yang mendorong penulis untuk mengusulkan penelitian di bidang saluran distribusi produk Gillette pada PT. Mestika Sakti Medan dengan judul : "Peranan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Gillette Di PT. Mestika Sakti Medan".

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi pokok permasalahannya adalah "Apakah ada hubungan antara saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan di PT. Mestika Sakti Medan?"