

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, maka perusahaan perlu menetapkan strategi pemasaran atau saluran distribusi yang terencana dengan baik agar mampu bertahan menghadapi persaingan tersebut.

Saluran distribusi terdiri atas seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) yang digunakan untuk menyalurkan produk atau jasa pemilikannya dari produsen ke konsumen. Dalam rangka memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak dapat diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi yang akan digunakan dalam rangka menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

Dalam menentukan jenis saluran distribusi, selain memilih saluran yang cocok, perusahaan juga harus mencari saluran perusahaan baru atau menyeleksi dan menambah wiraniaganya. Pada perusahaan yang bergerak di bidang distributor perusahaan berusaha untuk menambah agen dan wiraniaga-wiraniaga yang tangguh dalam memasarkan produknya.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia, baik yang dapat diraba atau nyata maupun tidak dapat diraba atau jasa atau layanan.

Wujud produk adalah ciri-ciri atau sifat- sifat produk yang dilihat oleh konsumen dan diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Penekanan wujud fisik produk adalah termasuk fungsi dari produk tersebut disamping desain, warna, ukuran dan pengepakannya. Dari wujud produk fisik inilah konsumen atau pembeli dapat membedakan antara satu produk dengan produk yang lainnya. Saluran distribusi ini sangat besar hubungannya dengan produk yang disalurkan, 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.

PT. Wicaksana Overseas Int' Tbk Medan bergerak dalam bidang usaha distributor untuk produk makanan dan minuman ringan seperti mie instant dan minuman kaleng. Untuk dapat memasuki pasar yang ada dalam rangka memenuhi permintaan akan produk ini sehingga dapat meningkatkan 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 pada PT. Wicaksana Overseas Int' Tbk Medan dengan judul : **“Hubungan Saluran Distribusi Dengan Produk Yang Disalurkan Oleh PT. Wicaksana Overseas Int' Tbk Tanjung Morawa“.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dilakukan penulis, maka permasalahannya adalah “Apakah ada hubungan antara saluran distribusi yang