

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya khususnya yang bergerak di bidang pemasaran harus memperhatikan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang berhubungan dengan pemasaran itu sendiri. Tentu saja tidak mudah untuk mencapai hasil yang optimal dalam pemasaran karena disamping membutuhkan kemampuan dari tenaga pemasaran yang ada juga perlu didukung dengan kebijaksanaan pemasaran dari perusahaan itu sendiri.

Sering dikatakan bahwa pemasaran merupakan ujung tombak pada perusahaan, karena tanpa adanya pemasaran maka tidak akan dapat menjual barang atau jasa nya kepada konsumen. Oleh karena itu maka setiap perusahaan perlu menerapkan pemasarannya dengan sebaik-baiknya. Salah satu strategi yang digunakan dalam pemasaran menyangkut distribusi. Strategi distribusi merupakan suatu bentuk kebijaksanaan perusahaan di dalam mendistribusikan barang kepada konsumen dengan efisien dan efektif. Dengan adanya strategi distribusi diharapkan konsumen dapat memperoleh produk tersebut dengan mudah pula.

Sekalipun distribusi merupakan bagian dari pemasaran, namun dalam pelaksanaannya sangat penting sekali bagi perusahaan di dalam menerapkan kebijaksanaan pemasarannya. Di dalam penerapan distribusi ini akan ada 3 pokok penting yang sering menjadi masalah yaitu : masalah bentuk saluran distribusi, masalah alat transport yang dipakai dan masalah gudang. Semua itu memerlukan perhatian yang khusus dan perlu diperhatikan dengan seksama oleh manajer pemasaran.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tujuan akhir daripada strategi distribusi bagi suatu perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya.

Penulis memilih PT. PUSRI CABANG MEDAN sebagai objek penelitian, karena dapat dijangkau penulis dan diberikan ijin untuk melakukan penelitian, selanjutnya perusahaan ini bergerak di bidang penyaluran pupuk yang sudah ber skala besar.

Maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian di PT. PUSRI CABANG MEDAN dengan judul “ Strategi Distribusi Dalam Mencapai Target Penjualan Pada PT. PUSRI Cabang Medan.

B. Perumusan Masalah

Setelah dilakukan penelitian pendahuluan, maka diketahui masalah yaitu : **“Target penjualan Tahun 1998 S/d Tahun 2000 pada PT. PUSRI CABANG MEDAN tidak tercapai sebagaimana yang diharapkan”**.