

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan ekonomi yang pesat akan membawa pengaruh terhadap perusahaan dalam merebut potensi pasar untuk mendapatkan hasil produksi terbaik. Persoalan yang di hadapi oleh para pengusaha sekarang bukan hanya untuk meningkatkan produksinya tetapi yang lebih penting adalah bagaimana cara menjual hasil produksinya.

Hal ini mengakibatkan persaingan yang sangat ketat khususnya antara perusahaan yang sejenis. Persaingan yang ada dalam bisnis tidak hanya dilihat dari segi mutu tapi juga dalam hal layanan. Semakin tinggi tingkat persaingan di bisnis lokal maupun global dan kondisi ketidakpastian memaksa perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif agar mampu memenangkan persaingan di bisnis global. Karena setiap perusahaan menginginkan kemajuan yang sangat pesat atas hasil usahanya selama ini, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan karyawan dan mempertahankan pasar yang telah dikuasai maupun dalam memperluas pasarnya.

Tujuan utama perusahaan adalah mencari keuntungan atau laba sebesar-besarnya. Besar kecilnya laba dapat mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Dalam memperoleh laba, perusahaan sangat membutuhkan faktor pemasaran dalam memasarkan produk dan jasanya. Setiap perusahaan akan mengatisipasi persaingan yang semakin ketat dengan cara yang berbeda-beda. Salah satunya adalah dalam memutuskan distribusi yang dipakai.

Pada zaman sekarang ini dibutuhkan distribusi yang dapat menyalurkan produk perusahaan secara tepat, sehingga konsumen puas. Dengan demikian akan tetap memakai dan membeli produk perusahaan dan tidak beralih kepada pesaing. Sebab meskipun produk dari perusahaan sudah dikenal oleh masyarakat, namun jika pendistribusian barang terlambat ke konsumen maka akan menyebabkan konsumen beralih ke pesaing yang lebih cepat dalam mendistribusikan produknya. Kegiatan distribusi merupakan kegiatan yang terdiri dari berbagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan meliputi jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan. Perusahaan menggunakan kegiatan distribusi agar masyarakat mudah mendapatkan barang yang diinginkan. Dalam hal tersebut diharapkan akan mempengaruhi konsumen untuk membeli sehingga volume penjualan akan meningkat.

Kemudahan konsumen dalam mendapatkan suatu produk akan mempengaruhi minat beli dari konsumen yang pada akhirnya akan meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan akan suatu produk dipengaruhi oleh kegiatan distribusi yang dilakukan. Hal ini karena distribusi mempengaruhi kondisi psikologis konsumen, yang akhirnya akan berkesimpulan kebutuhan dan kemudahan akses untuk membeli produk yang ditawarkan.

Indonesia merupakan salah satu negara agraris yang sebagian besar penduduknya bekerja di sector pertanian. Di negara yang memiliki latar belakang seperti Indonesia ini, menjadi pasar yang potensial bagi industri-industri yang memasok sarana produksi pertanian, salah satunya sarana produksi pertanian tersebut adalah pupuk. Perusahaan tentunya memperhitungkan biaya distribusi karena perhitungan biaya distribusi selain digunakan sebagai dasar penentuan tingkat laba, penilaian efisiensi usaha, juga pengalokasian biaya distribusi yang tepat akan membantu perusahaan dalam menetapkan biaya distribusi yang tepat pula. PT Anugerah Sentosa Dwipa adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang distributor pupuk. Sejak awal berdirinya PT Anugerah Sentosa Dwipa telah

mengembangkan misi sebagai distributor pupuk yang akan memasarkan pupuk untuk mendukung ketahanan pangan nasional, produk-produk dan jasa di pasar nasional dan global dengan memperhatikan aspek mutu secara menyeluruh. Perusahaan harus betul-betul bijaksana dalam menentukan distribusi dan penjualan yang dipakai. Misalnya dalam menentukan daerah pemasaran, pencarian konsumen, membantu dalam kegiatan promosi dan hal-hal lain yang dapat mengurangi tugas produsen, sehingga perusahaan mampu mencapai tingkat efisiensi baik dalam memenuhi sasaran pasar maupun tersedianya produk yang dihasilkan.

Sebelum melakukan penelitian, penulis mendapatkan data awal untuk menjadi ulasan dalam melakukan perbandingan yaitu apakah semakin tinggi biaya distribusi yang dikeluarkan oleh perusahaan akan berpengaruh pada nilai penjualan yang semakin tinggi atau sebaliknya. Data yang didapatkan diantaranya, yaitu data penjualan dan biaya distribusi pupuk tahun 2016 sampai tahun 2018.

**Tabel 1.1**  
**Data Biaya Distribusi dan Volume Penjualan PT. Anugerah Sentosa**  
**2016 – 2018**

Bulan	VOLUME PENJUALAN			BIAYA DISTRIBUSI		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Januari	905	999	1117	60,000,000	70,020,000	80,450,000
Febuari	903	992	1114	59,000,000	69,340,000	81,900,000
Maret	907	1005	1116	65,500,000	77,750,000	85,250,000
April	907	1001	1089	65,250,000	74,120,000	79,200,000
Mei	909	1004	1118	65,700,000	76,000,000	81,900,000
Juni	905	1000	1134	53,320,000	73,020,000	82,860,000
Juli	903	996	1126	52,100,000	68,030,000	81,140,000
Agustus	901	1010	1118	50,800,000	78,650,000	81,930,000
September	909	1003	1118	67,210,000	75,123,000	81,600,000
Oktober	906	1003	1094	56,000,000	75,892,000	79,650,000
November	910	1004	1110	68,123,000	76,230,000	79,500,000
Desember	905	1005	1133	54,250,000	77,000,000	81,000,000

( Sumber : PT. Anugerah Sentosa Dwipa )

Dari tabel di atas dapat kita lihat data volume penjualan dan biaya distribusi PT. Anugerah Sentosa Dwipa Lampung tahun 2016, 2017, 2018. Volume penjualan dan biaya distribusi pupuk pada PT. Anugerah Sentosa Dwipa Lampung mengalami perubahan setiap bulanya. Pada bulan januari 2016 volume penjualan 905 dengan biaya distribusi 60.000.000, bulan february 2016 volume penjualan menurun menjadi 903 dengan diikuti biaya distribusi menurun menjadi 59.000.000, bulan maret 2016 volume penjualan naik menjadi 907 dengan diikuti kenaikan biaya distribusi menjadi 65.500.000, bulan januari sampai desember 2016, 2017, 2018 volume penjualan *berfluktuasi* mengalami kenaikan dan penurunan volume penjualan yang diikuti dengan kenaikan dan penurunan biaya distribusi. Dari tabel dan penjelasan singkat diatas dapat kita lihat bahwa terjadinya perubahan volume penjualan diikuti oleh perubahan biaya distribusi, ketika volume penjualan naik maka biaya distribusi ikut mengalami kenaikan, ketika volume penjualan turun biaya distribusi pun ikut menurun.

Dari total volume penjualan dan biaya distribusi PT. Anugerah Sentosa Dwipa tahun 2016 sampai tahun 2018, penulis mengambil kesimpulan awal, semakin banyak penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan maka biaya distribusi akan semakin meningkat dengan ketentuan perusahaan harus memiliki saluran distribusi yang tepat dan senantiasa melakukan pengawasan dalam proses pendistribusian suatu produk.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP BIAYA DISTRIBUSI**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah di kemukakan dalam latar belakang penelitian ini, maka permasalahan yang akan diungkapkan yaitu apakah volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap biaya distribusi pupuk di PT. Anugerah Sentosa Dwipa periode 2016 – 2018?

### **1.3 Ruang Lingkup Penelitian**

Untuk membatasi lingkup kajian penelitian ini dalam mengetahui pengaruh volume penjualan pupuk terhadap biaya distribusi pada PT. Anugerah Sentosa Dwipa, maka variabel volume penjualan diukur berdasarkan jumlah penjualan pupuk di PT. Anugerah Sentosa Dwipa 2016 - 2018 (dalam satuan rupiah). variabel biaya distribusi dalam penelitian ini diukur berdasarkan pengeluaran untuk distribusi PT. Anugerah Sentosa Dwipa periode 2016 - 2018 (dalam satuan rupiah).

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap biaya distribusi.

#### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan atau bahan pendukung keputusan untuk masalah yang dihadapi terutama untuk mengambil kebijakan biaya distribusi agar tercapai peningkatan volume penjualan yang maksimal.

2. Bagi penulis

Penelitian ini memberikan suatu pengetahuan dan sebagai bahan masukan mengenai biaya distribusi. Penelitian ini juga merupakan tugas akhir sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dan penelitian ini juga sebagai salah satu syarat untuk menerapkan ilmu-ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.

### 3. Bagi pembaca

Sebagai sumber yang bisa dijadikan referensi untuk pihak yang membutuhkan dengan permasalahan yang sama selain itu untuk digunakan sebagai bahan dokumentasi untuk melengkapi dalam penyediaan tambahan bacaan dan pengetahuan.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika yang akan dibahas dalam tugas akhir ini terdiri atas 5 (Lima) bab dengan penjelasan sebagai berikut :

### **BAB I            PENDAHULUAN**

Penelitian ini diawali dengan penjelasan tentang latar belakang masalah yang menjadi pemicu munculnya permasalahan. Dengan latar belakang masalah tersebut ditentukan rumusan masalah yang lebih terperinci sebagai acuan untuk menentukan hipotesis. Dalam bab ini pula dijabarkan tentang tujuan dan kegunaan penelitian, dan pada akhir bab dijelaskan sistematika penelitian yang akan digunakan.

### **BAB II           LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini berisi tentang teori-teori yang berhubungan dengan distribusi dan penjualan. Dalam penelitian ini akan dikemukakan tentang penelitian sebelumnya dan kerangka pemikiran.

### **BAB III        METODE PENELITIAN**

Penjelasan tentang metode penelitian berisi variable penelitian dan definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini. Dijabarkan pula jumlah dan karakteristik sampel yang digunakan, jenis, sumber data yang didapatkan, serta metode pengumpulan data. Selanjutnya akan dibahas metode analisis yang digunakan untuk mengolah data yang sudah ada dikumpulkan dari objek penelitian ( sampel).

### **BAB IV        HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menjabarkan gambaran umum perusahaan, hasil analisis data yang didapat dari PT. Anugerah Sentosa Dwipa. Analisa data dan penjabarannya akan didasarkan pada landasan teori yang telah dijabarkan pada Bab II, sehingga segala permasalahan yang dikemukakan dalam Bab I dapat terpecahkan atau mendapatkan solusi yang tepat.

### **BAB V        KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan penjelasan hasil analisi data pada Bab IV di atas, akan dirumuskan kesimpulan yang merupakan pembuktian dari hipotesis yang ada pada Bab II. Di samping itu, juga akan diutarakan saran-saran yang diharapkan bisa berguna bagi intansi terkait.

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**