

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1.Latar Belakang Masalah

Perkembangan yang pesat dalam perekonomian telah mempengaruhi dunia usaha dengan berbagai bentuk tantangan. Untuk setiap bentuk dunia usaha khususnya industri perlu mempunyai dasar kebijakan terarah dan mampu mengantisipasi setiap keadaan, serta konsep manajemen yang mampu menjalankan fungsinya agar semua yang direncanakan dapat berjalan sesuai dengan rencana.

Perencanaan usaha yang dilakukan perusahaan langkah keseluruhan proses tentang hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang, dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini sangat penting, karena perencanaan usaha merupakan pedoman kerja bagi seorang wirausaha. Pada umumnya, perencanaan usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan penyediaan atau pengadaan peralatan.

Kebutuhan akan perencanaan ada pada semua tingkatan manajemen dan semakin meningkat pada tingkatan manajemen yang lebih tinggi, dimana perencanaan itu mempunyai kemungkinan dampak yang paling besar pada keberhasilan organisasi. Pada tingkatan *top* manajer pada umumnya mencurahkan hampir semua waktu perencannannya jauh ke masa depan dan pada strategi-strategi dari seluruh organisasi.

Perencanaan diperlukan dan terjadi dalam berbagai bentuk organisasi, sebab perencanaan ini merupakan proses dasar manajemen di dalam mengambil suatu keputusan dan tindakan. Perencanaan diperlukan dalam setiap jenis kegiatan baik itu kegiatan organisasi, perusahaan maupun kegiatan di masyarakat, dan perencanaan ada dalam setiap fungsi-fungsi manajemen, karena fungsi-fungsi tersebut hanya dapat melaksanakan keputusan-keputusan yang telah ditetapkan dalam perencanaan.

Semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia industri, menuntut perusahaan untuk dapat menghadapi persaingan secara baik dan siap dengan segala resiko yang akan dihadapi. Salah satu jaminan yang harus dipenuhi perusahaan kepada pelanggan dengan pengiriman produk sesuai dengan permintaan pelanggan secara tepat waktu dan efisien. Sehingga proses distribusi yang dilaksanakan tidak mengakibatkan pemborosan segi waktu, jarak, dan tenaga.

Berdirinya suatu perusahaan di tengah-tengah kehidupan masyarakat mempunyai tujuan untuk menghasilkan suatu alat pemuas yang berupa barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Eksistensi perusahaan tersebut bergantung pada tanggapan masyarakat terhadap produk-produk yang dihasilkan dan berkaitan dengan program pemasaran produk yang dilakukan perusahaan.

Pendistribusian bagian dari kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar serta mempermudah penyampaian produk dan jasa dari produsen kepada konsumen sehingga penggunaan sesuai jenis, jumlah, harga, dan tempat dengan yang diperlukan. Distribusi yang efektif akan memperlancar arus atau akses barang oleh konsumen sehingga dapat diperoleh kemudahan

memperolehnya. Di samping itu konsumen juga akan dapat memperoleh barang sesuai dengan yang diperlukan.

Agar tujuan kegiatan pemasaran dapat tercapai maka salah satu program yang harus dijalankan bagi perusahaan yaitu menyalurkan atau mendistribusikan produk-produk hasil produksi kepada konsumen. Sejalan dengan tujuan tersebut perusahaan memerlukan rencana pendistribusian produk yang tepat karena dengan ketidaktepatan dalam pendistribusian dapat menyebabkan tidak optimalnya pemasaran atau juga bisa menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Distribusi salah satu faktor penting bagi perusahaan untuk dapat melakukan pengiriman produk secara tepat kepada pelanggan. Ketepatan pengiriman produk kepada pelanggan harus memiliki dasar penjadwalan dan penentuan rute secara tepat, sehingga *customer* yang akan dikunjungi menerima produk dalam kondisi baik dan sesuai dengan batas waktu permintaan. Agar kegiatan distribusi ini dapat berjalan lebih efektif dan efisien, perusahaan melibatkan pembentukan jadwal dan urutan-urutan rute dalam transportasi.

Distribusi dan transportasi yang baik suatu hal yang penting dalam suatu perusahaan agar suatu produk dapat dikirim sampai kepada konsumen tepat waktu, tepat pada tempat yang ditentukan, dan barang dalam kondisi baik. Pendistribusian produk dari sumber ke beberapa tempat tujuan tentunya merupakan suatu permasalahan yang cukup kompleks, karena dengan adanya beberapa tempat tujuan pengiriman produk akan menimbulkan beberapa jalur distribusi yang jarak dan waktu tempuh yang semakin panjang dan lama. Hal tersebut tentunya akan berimbas pada biaya pengiriman (transportasi) yang cukup besar. Kurang baiknya perencanaan sistem distribusi akan mengarah pada

pemborosan biaya transportasi dan penurunan kepuasan konsumen yang selanjutnya menyebabkan hilangnya kepercayaan.

Salah satu faktor yang cukup berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjual produknya dengan sistem distribusi. Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai aktifitas pemasaran yang berusaha memperlancar atau mempermudah proses penyampaian barang dan jasa dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan.

Untuk memenuhi permintaan minyak solar ke seluruh konsumen yang ada di daerah kota Medan maupun yang ada di luar kota Medan, PT. Remata Jaya Abadi Medan menggunakan enam kendaraan yaitu mobil tangki untuk melayani kebutuhan konsumen di seluruh pendistribusian. Dilihat dari sistem pengiriman minyak solar saat ini kurang efisien karena tidak memperhatikan rute pengiriman. Dalam pendistribusian minyak solar tidak disesuaikan dengan kapasitas kendaraan yang digunakan sehingga mengakibatkan jalur yang ditempuh tidak efisien karena jarak tempuh yang semakin panjang. Dengan kondisi pendistribusian seperti itu tentunya akan memerlukan kendaraan angkut, tenaga supir, serta biaya transportasi yang tentunya tidak sedikit.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian karya ilmiah berupa skripsi dengan judul **“Analisis Perencanaan dan Pendistribusian Solar dalam Meminimalkan Biaya Transportasi Pada PT. Remata Jaya Abadi Medan”**.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Identifikasi masalah berkenaan dengan penelitian ini adalah:

1. Perencanaan untuk mendistribusikan solar kepada konsumen masih mengalami kendala.
2. Pendistribusian solar untuk meminimalkan biaya transportasi belum mencapai sasaran.
3. Meminimalkan biaya transportasi yang dilakukan perusahaan belum dapat tercapai.

### **1.3. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini dapat dilakukan dengan baik dan terarah, sesuai dengan latar belakang, maka menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah: menganalisis perencanaan dan pendistribusian solar dalam meminimalkan transportasi Pada PT. Remata Jaya Abadi Medan.

### **1.4. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah perencanaan solar kepada konsumen oleh PT. Remata Jaya Abadi Medan?
2. Bagaimanakah pendistribusian solar dalam meminimalkan biaya transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan?
3. Bagaimanakah perencanaan dan pendistribusian solar dalam meminimalkan biaya transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan?

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana perencanaan solar kepada konsumen oleh PT. Remata Jaya Abadi Medan.
2. Untuk mengetahui bagaimana pendistribusian solar dalam meminimalkan biaya transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan.
3. Untuk mengetahui bagaimana perencanaan dan pendistribusian solar dalam meminimalkan biaya transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti mengharapkan ada manfaat yang dapat diambil baik bagi perusahaan, bagi peneliti sendiri maupun bagi masyarakat pada umumnya, yaitu:

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan untuk mengetahui pengaruh perencanaan dan pendistribusian solar dalam meminimalkan biaya transportasi pada PT. Remata Jaya Abadi Medan.

2. Bagi peneliti

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan pembelajaran tentang perencanaan, dan pendistribusian terhadap transportasi.

3. Bagi pembaca

Penelitian diharapkan dapat bermanfaat sebagai pembelajaran dan referensi terutama pada topik-topik tentang manajemen pemasaran yang berkaitan dengan perencanaan, dan pendistribusian terhadap transportasi.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan memberikan sumbangan konseptual bagi peneliti sejenis maupun civitas akademika lainnya dalam rangka untuk mengembangkan ilmu pengetahuan untuk perkembangan dan kemajuan dalam dunia pendidikan.

