

Analisis Saluran Distribusi Produk Pintu Baja Motif Kayu Fortress Pada PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa

Hafizh Fauzan Ardana

Universitas Teknologi Digital Bandung, ardanahafizh@gmail.com

Abstrak

Tujuan PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa merupakan perusahaan distributor yang bergerak dalam penyediaan barang-barang kebutuhan sehari-hari kepada konsumen di berbagai wilayah. Studi ini bertujuan untuk menganalisis struktur dan efektivitas saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan dalam mendistribusikan produk-produknya.

Desain/Metode Metode yang digunakan adalah wawancara dengan manajemen perusahaan untuk memahami preferensi mereka terhadap saluran distribusi yang ada. Data-data tersebut kemudian dianalisis untuk mengevaluasi keefektifan saluran distribusi yang ada dalam mencapai tujuan perusahaan.

Temuan Hasil analisis menunjukkan bahwa PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa menggunakan saluran distribusi tidak langsung, yaitu distribusi melalui agen, distributor, serta toko-toko ritel. Struktur saluran distribusi yang fleksibel ini memungkinkan perusahaan untuk menjangkau pelanggan di berbagai segmen pasar dan wilayah geografis dengan lebih efisien.

Tipe Penelitian Studi Empiris

Kata Kunci : Saluran Distribusi

I. Pendahuluan

Kegiatan distribusi merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dilakukan dalam pemasaran yaitu untuk mengembangkan dan memperluas arus barang atau jasa mulai dari produsen sampai ketangan konsumen sesuai dengan jumlah dan waktu yang telah ditentukan. Pemilihan proses distribusi merupakan suatu masalah yang sangat penting sebab kesalahan dalam pemilihan proses distribusi dapat memperlambat proses penyaluran barang atau jasa sampai ketangan konsumen atau pemakai. Distribusi adalah proses penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan masyarakat atau pengguna (konsumen). Produsen merupakan orang yang melakukan kegiatan produksi, sedangkan konsumen merupakan orang yang menggunakan atau memakai barang atau jasa. Sementara itu orang yang melakukan kegiatan distribusi disebut dengan distributor.

PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa adalah perusahaan yang bergerak dalam industri pembuatan dan distribusi pintu baja motif kayu, dengan merek dagang "Fortress". Dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan ini sangat memperhatikan strategi saluran distribusi untuk memastikan produknya dapat mencapai target pasar dengan efisien dan efektif. Sebelum menentukan saluran distribusi, perlu dilakukan pemetaan pasar untuk memahami di mana target pasar utama berada. Pemetaan ini mencakup pemahaman tentang demografi, geografi, dan preferensi konsumen terhadap produk pintu baja motif kayu. Analisis persaingan industri sangat penting untuk memahami bagaimana pemain lain dalam industri mendistribusikan produk serupa. Ini membantu perusahaan dalam menentukan strategi distribusi yang kompetitif dan diferensiasi.

PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa perlu menganalisis berbagai saluran distribusi yang tersedia, seperti pengecer (ritel), distributor, agen, dan penjualan langsung kepada konsumen.

Setiap saluran memiliki kelebihan dan kelemahan yang harus dipertimbangkan. Perusahaan perlu memastikan bahwa saluran distribusi yang dipilih tidak hanya efektif dalam mencapai target pasar, tetapi juga biaya distribusi harus terkendali agar tidak menggerus margin keuntungan. PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa dapat mempertimbangkan kemitraan dengan pihak-pihak tertentu, seperti toko bangunan besar, perusahaan konstruksi, atau arsitek, untuk meningkatkan jangkauan distribusi mereka.

Penggunaan teknologi dan inovasi dalam saluran distribusi dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi, visibilitas, dan interaksi dengan pelanggan. Ini dapat mencakup penggunaan platform e-commerce, aplikasi mobile, atau teknologi lainnya. Setelah saluran distribusi dipilih dan diimplementasikan, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa perlu melakukan evaluasi terus-menerus terhadap kinerja saluran distribusi tersebut. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi area di mana perbaikan diperlukan dan menyesuaikan strategi distribusi mereka sesuai dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen. Dengan melakukan analisis menyeluruh terhadap saluran distribusi produk pintu baja motif kayu Fortress, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa dapat memastikan bahwa produk mereka dapat tersedia secara luas di pasaran dan memenuhi kebutuhan serta harapan konsumen dengan baik.

I. Kajian Teori

Saluran distribusi adalah jalur atau rute yang dilalui oleh produk atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Tjiptono (2015) menyebutkan bahwa saluran distribusi terdiri dari berbagai perantara seperti agen, pedagang besar, dan pengecer, yang berperan dalam menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi ini memiliki beberapa fungsi penting, termasuk pengumpulan informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembayaran, pengiriman fisik, pembiayaan, dan pengelolaan risiko (serupa.id) (MileApp) (PorosIlmu.com). Saluran ini melibatkan berbagai pihak yang berperan dalam proses penyaluran, termasuk produsen, grosir, distributor, pengecer, dan perantara lainnya. Saluran distribusi bertujuan untuk memastikan produk atau jasa tersedia di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan dalam kondisi yang diinginkan oleh konsumen. Berikut adalah beberapa jenis saluran distribusi:

1. Saluran Langsung: Produsen menjual produk atau jasa langsung kepada konsumen tanpa perantara.
 2. Saluran Tidak Langsung: Produsen menggunakan perantara seperti grosir, distributor, dan pengecer untuk menjual produk kepada konsumen.
 3. Saluran Ganda (Multi-Channel Distribution): Produsen menggunakan lebih dari satu jenis saluran untuk menjual produk, misalnya melalui pengecer dan juga secara online.
 4. Saluran Hybrid: Kombinasi dari saluran langsung dan tidak langsung untuk mencapai lebih banyak segmen pasar.
- Fungsi utama dari saluran distribusi adalah:
- Transaksi: Meliputi pembelian, penjualan, dan pengambilan risiko.
 - Logistik: Meliputi pengangkutan, penyimpanan, dan penanganan barang.
 - Fasilitasi: Meliputi pengumpulan informasi, penyebaran promosi, dan pembiayaan.

II. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk mengamati dan menganalisis saluran distribusi produk pintu baja motif kayu Fortress pada PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa di Bandung. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan Bapak Hartinsi Tency, selaku Person In Charge (PIC) Fortress area Jawa Barat, observasi langsung di lapangan, dan studi dokumen. Wawancara terstruktur digunakan untuk mendapatkan informasi yang jelas dan konsisten dari responden dengan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya, guna mengurangi potensi bias. Observasi dilakukan dengan

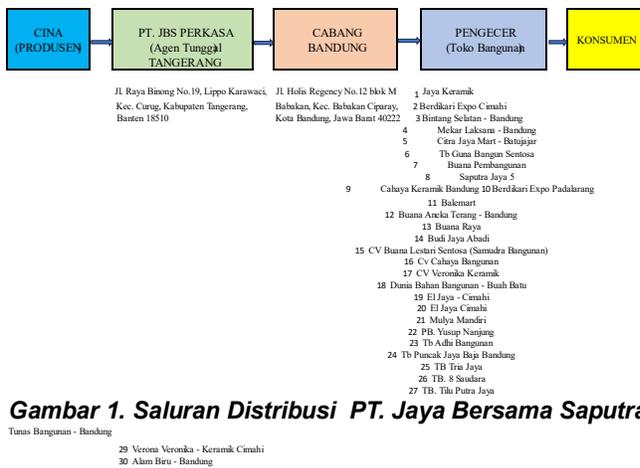
partisipasi aktif dan pasif untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang proses distribusi. Selain itu, dokumentasi berbagai sumber perusahaan digunakan untuk memverifikasi dan mendukung temuan penelitian.

Teknik analisis data mengikuti model Miles dan Huberman, yang meliputi empat tahap: pengumpulan, reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap pertama melibatkan pengumpulan data kualitatif yang relevan. Data yang terkumpul kemudian direduksi untuk menyederhanakan dan memfokuskan informasi yang lebih relevan. Selanjutnya, data disajikan secara sistematis melalui pengelompokan, tabel, atau narasi untuk memudahkan interpretasi. Akhirnya, penarikan kesimpulan dilakukan dengan menghubungkan temuan penelitian dengan teori yang relevan, memastikan bahwa kesimpulan didukung oleh bukti yang ada. Pendekatan ini memungkinkan penelitian menghasilkan kajian yang komprehensif dan mendalam atas saluran distribusi produk pintu baja motif kayu Fortress di Bandung.

III. Hasil Dan Pembahasan

PT Jaya Bersama Saputra (JBS) Perkasa, yang juga dikenal dengan merek dagang Fortress, adalah cerminan dari kegigihan seorang pemula bisnis yang berhasil bertransformasi menjadi pemain penting dalam industri konstruksi nasional. Didirikan oleh Joni Efendi, perusahaan ini terus berinovasi dengan menciptakan berbagai produk berkualitas, termasuk pintu baja dengan berbagai varian dan harga yang beragam.

1. Tingkatan Distribusi PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa



Gambar 1. Saluran Distribusi PT. Jaya Bersama Saputra

PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa menggunakan model saluran distribusi dua tingkat (two-level channel) yang terdiri dari beberapa tahapan yang terorganisir dengan baik. Proses distribusi dimulai dari pabrik atau produsen di China, di mana produk Pintu Baja Motif Kayu Fortress diproduksi dengan standar kualitas tinggi dan desain yang menarik. Setelah produksi selesai, produk-produk ini dikirimkan ke agen tunggal yang berlokasi strategis di Tangerang, Banten. Agen tunggal ini berperan sebagai titik distribusi utama yang menerima barang langsung dari

Perkasa
produsen, sebelum kemudian didistribusikan lebih lanjut.



Gambar 2. Produk Pintu Baja Motif Kayu

Selanjutnya, barang-barang tersebut dikirimkan ke cabang perusahaan yang terletak di Bandung, Jawa Barat. Cabang ini berfungsi sebagai pusat distribusi regional yang mengatur pengiriman ke pengecer atau toko-toko bangunan di sekitarnya. Dengan demikian, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa memastikan bahwa produknya tersedia secara luas di berbagai lokasi konsumen akhir.

Strategi saluran distribusi dua tingkat dipilih oleh perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam distribusi produknya. Dengan menggunakan titik distribusi yang strategis dan terorganisir dengan baik, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa dapat mengontrol alur produk dari pabrik hingga ke tangan konsumen akhir dengan lebih efisien.

2. Biaya Pengiriman

Analisis biaya pengiriman menunjukkan bahwa penggunaan truk perusahaan lebih efisien dibandingkan dengan menggunakan jasa pihak ketiga, baik untuk pengiriman dalam kota maupun luar kota. Biaya pengiriman per unit lebih rendah ketika menggunakan truk perusahaan, seperti yang terlihat dalam perbandingan biaya per rute untuk pengiriman 15 unit dan 50 unit.



Gambar 3. Truk Perusahaan

Penggunaan truk perusahaan tidak hanya mengurangi biaya operasional secara keseluruhan, tetapi juga memberikan kontrol yang lebih besar terhadap jadwal pengiriman dan keamanan produk. Hal ini sesuai dengan komitmen PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa untuk memastikan pengiriman tepat waktu dan kualitas produk yang terjaga hingga sampai ke tangan konsumen.

3. Strategi Distribusi Produk Pintu Baja Motif Kayu Fortress

PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa menerapkan strategi distribusi selektif yang fokus pada efisiensi biaya dan peningkatan kepuasan pelanggan. Selain menggunakan saluran distribusi dua tingkat, perusahaan juga menjalin kerja sama dengan distributor dan agen di berbagai daerah untuk memperluas jangkauan distribusi. Penjualan melalui platform online seperti Shopee dan Tokopedia memberikan kemudahan akses bagi konsumen untuk membeli produk mereka dengan cepat dan mudah.

Strategi ini tidak hanya membantu perusahaan untuk meningkatkan penetrasi pasar, tetapi juga mengoptimalkan pengelolaan biaya distribusi. Dengan memilih saluran distribusi yang tepat dan berfokus pada produk unggulan seperti Pintu Baja Motif Kayu Fortress, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa dapat menghadirkan nilai tambah bagi konsumen dan meningkatkan daya saing perusahaan di pasar yang kompetitif.

4. Problematika Saluran Distribusi dan Upaya Perbaikan

Meskipun telah mengimplementasikan berbagai strategi yang efektif, PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa menghadapi beberapa tantangan dalam operasional saluran distribusinya. Tantangan tersebut meliputi keterlambatan pengiriman, ketidakmampuan saluran distribusi untuk memenuhi permintaan pelanggan dengan tepat, serta persaingan antar saluran distribusi internal dan eksternal.

Upaya perbaikan yang dilakukan oleh perusahaan mencakup penyesuaian jadwal pengiriman untuk meningkatkan ketepatan waktu pengiriman produk, manajemen stok yang lebih baik untuk menghindari kekurangan atau kelebihan stok, serta peningkatan kualitas layanan secara keseluruhan. PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa juga terus melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap konflik yang mungkin terjadi antara saluran distribusi internal dan eksternal, sehingga dapat mempertahankan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan.

IV. Penutup

Keimpulan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa telah mengambil langkah-langkah strategis yang kuat dalam mengelola saluran distribusi mereka. Dengan menggabungkan efisiensi biaya, fokus pada kepuasan pelanggan, dan peningkatan kontinu dalam manajemen operasional, perusahaan ini berhasil membangun fondasi yang solid untuk pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang di pasar yang dinamis.

Penulis merekomendasikan PT. Jaya Bersama Saputra Perkasa untuk mengoptimalkan penggunaan teknologi logistik modern, memperluas jaringan agen dan distributor, menjaga kerja sama dengan jasa pengiriman pihak ketiga sebagai cadangan, meningkatkan manajemen stok, dan melatih tim untuk meningkatkan kualitas layanan, guna meningkatkan efisiensi distribusi dan kepuasan pelanggan.

Daftar Pustaka

- Tjiptono, F. (2015). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Serupa.id. (n.d.). Fungsi dan peranan saluran distribusi. Retrieved from <https://serupa.id/distribusi-dalam-pemasaran-pengertian-saluran-fungsi-faktor/>
- MileApp. (n.d.). Fungsi dan peranan saluran distribusi. Retrieved from [Saluran Distribusi: Pengertian, Tahapan, dan Jenis \(mile.app\)](#)
- Fungsi dan peranan saluran distribusi. Retrieved from [Pengertian, Fungsi Saluran Distribusi dan Peranan Pentingnya - PorosIlmu.com](#)