

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pembangunan infrastruktur memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Maka dari itu, Indonesia terus berupaya dalam meningkatkan pembangunan infrastrukturnya. Infrastruktur merupakan fasilitas dasar berbentuk sosial maupun nonsosial (fisik) seperti bangunan, listrik, jalanan, jembatan, saluran air (irigasi, drainase) dan lain sebagainya.

Padatnya populasi penduduk di Indonesia membuat pentingnya pembangunan infrastruktur saluran air. Saluran air menjadi penting karena dengan baiknya saluran air dapat mengendalikan air hujan sehingga menurunkan risiko bencana alam yang dapat terjadi seperti banjir dan longsor, tidak hanya itu saluran air dapat menjaga infrastruktur yang ada seperti jalan dan bangunan.

Kepadatan penduduk di Indonesia kian lama kian meningkat, Kompas.com (2022) mengatakan Indonesia menempati ranking terbesar jumlah penduduknya dari semua negara berkembang setelah China, India, dan Amerika Serikat. Dengan padatnya jumlah penduduk hal ini tentunya akan membuat peranan saluran air (drainase) menjadi sangat penting. Pentingnya saluran air membuat tingginya permintaan akan bahan untuk pembangunan saluran air. Dengan begitu industri beton pracetak atau biasa

disebut beton *precast* berperan sangat penting sebagai pemasok beton untuk saluran air.

Namun, secara bersamaan dunia perindustrian *precast* di Indonesia semakin meningkat besar dan mulai banyak pelaku usaha yang membuka usaha industri beton *precast*. Maka dari itu, para pemilik industri beton *precast* harus berkompetensi demi mempertahankan keberlangsungan industrinya dan salah satunya adalah PT BIN Nasim Beton Industri.

PT BIN Nasim Beton Industri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan beton *precast*. Dalam menjalankan keberlangsungan usaha industrinya tentu saja PT BIN Nasim Beton Industri mendistribusikan produknya agar produknya sampai ke konsumen. Dalam upayanya tentu saja menerapkan bauran distribusi. Bauran distribusi ini ada dan diterapkan oleh perusahaan dimaksudkan agar membantu pelaku usaha untuk merumuskan strategi distribusi yang efektif. Strategi distribusi ini tentunya sangat berpengaruh besar karena akan menentukan lancar atau tidaknya penjualan. Strategi distribusi ini tentu akan berisi analisis dan identifikasi semua hal yang berkaitan dengan bagaimana pendistribusian produk dapat berjalan. Pemaksimalan distribusi pasti dipengaruhi oleh alur distribusi yang efektif. Dengan begitu alur distribusi pada perusahaan sangatlah penting karena akan menentukan bagaimana perusahaan akan menyampaikan produknya dan seberapa lancar produk bisa sampai ke tangan konsumen, hambatan apa yang dilalui oleh perusahaan dalam upaya pendistribusian produknya.

Saluran distribusi (*distribution channel*) merupakan strategi dalam pemasaran untuk menyalurkan produk dari produsen hingga ke tangan konsumen. Pelaku usaha perlu menentukan apakah akan menggunakan saluran distribusi secara langsung maupun tidak langsung dalam menyalurkan produknya. Saluran distribusi langsung adalah distribusi yang tidak memiliki perantara sehingga dalam upaya penyaluran produknya dilakukan secara langsung dari produsen ke konsumen, sedangkan saluran distribusi tidak langsung yaitu merupakan pendistribusian yang menggunakan perantara baik satu maupun dua perantara.

Saluran distribusi ini masuk kedalam salah satu jenis saluran pemasaran yang dimana saluran pemasaran menurut Kotler & Keller (dalam Triyadi dkk., 2022). terbagi menjadi 3 jenis saluran pemasaran yaitu: 1. saluran komunikasi 2. saluran distribusi 3. saluran pelayanan. Saluran pemasaran merupakan alur yang diikuti oleh produk setelah produksi yang berakhir dalam pembelian dan digunakan oleh konsumen (pengguna akhir).

Saluran pemasaran merupakan bagian dari bauran pemasaran. Bauran pemasaran adalah strategi yang dijalankan pengusaha untuk meningkatkan penjualan sehingga pemasaran mencapai pada titik yang efektif. Bauran pemasaran berisikan tentang perencanaan produk, penetapan harga, saluran distribusi dan promosi dari suatu usaha. Hal ini dilakukan agar pelaku usaha dapat melakukan hubungan dengan konsumen sehingga pelaku usaha dapat mencapai titik pemasaran yang sempurna.

Menurut Kotler & Keller (dalam Indrasari, 2019), manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih,

mempertahankan serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Tujuan pemasaran adalah untuk menarik minat konsumen baru, menciptakan permintaan, menjaga dan meningkatkan pertumbuhan konsumen dengan memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga meningkatkan citra produk dan akhirnya akan menambah keuntungan.

Berdasarkan uraian diatas maka, penulis mengambil judul “ *Alur distribusi pada PT BIN Nasim Beton Industri* “.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dengan apa yang dijabarkan pada latar belakang diatas, rumusan masalah yang akan dikaji adalah bagaimana penerapan alur distribusi (*distribution channel*) yang diterapkan oleh PT BIN Nasim Beton Industri.

## **C. Batasan Masalah**

Agar pembahasan bisa terfokus dan sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah maka penulis membatasi masalah yaitu hanya pada penerapan alur distribusi (*distribution channel*) pada PT BIN Nasim Beton Industri.

## **D. Tujuan**

Tujuan penulisan laporan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui penerapan alur distribusi (*distribution channel*) yang diterapkan oleh PT BIN Nasim Beton Industri.

## **E. Manfaat**

### 1. Bagi Penulis

Penulisan laporan tugas akhir ini bermanfaat sebagai pemenuhan salah satu kewajiban atau syarat memperoleh gelar Ahli Madya Diploma 3 pada kampus Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, dapat juga berguna untuk menambah wawasan, pengetahuan dan sebagai sarana peningkatan skill khususnya pada bidang pemasaran.

### 2. Bagi Instansi

Laporan Tugas Akhir ini diharapkan mampu menjadi referensi guna melakukan evaluasi mengenai penerapan bauran pemasaran yang sudah dilakukan agar dapat dikembangkan kembali untuk kesuksesan perusahaan.

### 3. Bagi STIM YKPN

Diharapkan dapat menjadi referensi dalam penyusunan laporan Tugas Akhir dimasa yang akan datang, dapat menambah variasi topik dalam penyusunan laporan Tugas Akhir khususnya mengenai alur pemasaran pada PT Bin Nasim Beton Industri.