

**ANALISIS DISTRIBUSI MIE SAGU PADA HOME INDUSTRI CIK MANAN DI
DESA SUNGAI TOHOR KECAMATAN TEBING TINGGI TIMUR KABUPATEN
KEPULAUAN MERANTI**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau*



Oleh:

DEWI PRAMITA SARI

NPM : 165210831

PROGRAM STUDI MANAJEMEN S-1

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**



UNIVERSITAS ISLAM RIAU FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No.113 Perhentian Marpoyan
Telp. (0761) 674674 Fax. (0761) 674834 Pekanbaru-28284

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Dewi Pramita Sari
NPM : 165210831
Program Studi : Manajemen SI
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Fakultas : EKONOMI
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan di
Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten
Kepulauan Meranti

Disetujui Oleh:
Pembimbing

Drs. Syahdanur, M. Si

Mengetahui:

Dekan

(Dr. Firdaus AR, SE., M.Si., Ak., CA)

Ketua Program Studi

(Abd. Razak Jer, SE., M.Si)

ABSTRAK***ANALISIS DISTRIBUSI MIE SAGU PADA HOME INDUSTRI CIK MANAN DI
DESA SUNGAI TOHOR KECAMATAN TEBING TINGGI TIMUR KABUPATEN
KEPULAUAN MERANTI******Oleh:*****DEWI PRAMITA SARI**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti dan untuk mengetahui efektifitas saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif eksploratif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan wawancara dan observasi. Teknik penarikan sampel menggunakan *proposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti menggunakan saluran distribusi pendek dan saluran distribusi panjang yang memiliki daerah persebaran tersendiri yaitu di daerah Desa Sungai Tohor dan diluar daerah Desa Sungai Tohor. Saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan sudah efektif karena sudah tepat pada tempat pendistribusiannya dan meningkatkan penjualan. Persebaran Mie sagu pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 untuk rumah tangga pada Home Industri Cik Manan sebanyak 642 Kg, untuk konsumen Industri sebanyak 2.867 Kg, Untuk agen di Sungai Tohor sebanyak 10.562 Kg dan untuk agen diluar Sungai Tohor sebanyak 11.129 Kg. Sedangkan pada sarana transfortasi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti untuk di daerah Desa Sungai Tohor diperlukan penambahan seperti sepeda motor agar pengiriman Mie Sagu dapat berjalan dengan baik dan maksimal dan untuk diluar daerah Desa Sungai Tohor sendiri tidak diperlukan penambahan transportasi karena untuk pengiriman diluar Desa Sungai Tohor hanya melalui kapal penyebrangan. Sedangkan pada sarana pergudangan perlu ada pergudangan untuk menampung semua produk yang telah siap produksi maupun itu Mie Sagu yang belum di bungkus maupun sudah dibungkus dan di packing.

Kata kunci : Distribusi, Home Industri

ABSTRACT**SAGU MIE DISTRIBUTION ANALYSIS IN CIK MANAN INDUSTRY IN TOHOR VILLAGE, EAST TEBING DISTRICT, TIMUR DISTRICT, MERANTI ISLANDING DISTRICT****By:****DEWI PRAMITA SARI**

This study aims to analyze the distribution channel at the Cik Manan Home Industry in Sungai Tohor Village, Tebing Tinggi Timur District, Meranti Islands Regency and to determine the effectiveness of the distribution channel at the Cik Manan Home Industry in Sungai Tohor Village, Tebing Tinggi Timur District, Meranti Islands Regency. The research method used is descriptive exploratory. Data collection techniques in this study were using interviews and observations. The sampling technique uses purposive sampling. The results showed that the Cik Manan Home Industry in Sungai Tohor Village, Tebing Tinggi Timur District, Meranti Islands Regency, uses short distribution channels and long distribution channels which have their own distribution areas, namely in the Sungai Tohor Village area and outside the Sungai Tohor Village area. The distribution channel at the Cik Manan Home Industry is already effective because it is right at the distribution point and increases sales. The distribution of sago noodles in the Cik Manan Home Industry in 2019 for households in the Cik Manan Home Industry is 642 Kg, for Industrial consumers as much as 2,867 Kg, for agents in the Tohor River as much as 10,562 Kg and for agents outside the Tohor River as much as 11,129 Kg. Whereas for the transportation facilities at the Cik Manan Home Industry in Sungai Tohor Village, Tebing Tinggi Timur District, Meranti Islands Regency, for the Sungai Tohor Village area, additions are needed such as motorbikes so that the delivery of Sago Noodles can run well and optimally and for outside the Sungai Tohor Village area itself is not Additional transportation is needed because for deliveries outside Sungai Tohor Village only via ferry. While in the warehousing facility, there is a need for warehousing to accommodate all products that are ready for production as well as Sago Noodles that have not been wrapped or have been wrapped and packed.

Keywords: Distribution, Home Industry

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Robbi'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beserta salam tidak lupa kita limpahkan kepada junjungan alam Nabi Muhammad SAW, dengan mengucapkan *Allahuma Shalli'ala Muhamad Wa'allaalihi Syaidina Muhammad*, yang telah berjuang membawa umatnya dari zaman jahiliyah kepada zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti yang kita rasakan saat ini. Semoga kita menjadi umatnya yang memperoleh syafa'atnya kelak, Amin.

Untuk menyelesaikan pendidikan Strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau, sekiranya memerlukan karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Dalam kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang berjudul **"ANALISIS DISTRIBUSI MIE SAGU PADA HOME INDUSTRI CIK MANAN DI DESA SUNGAI TOHOR KECAMATAN TEBING TINGGI TIMUR KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI"**.

Pada kesempatan ini dengan kerendahan hati, penulis juga ingin menyampaikan ribuan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan sumbangan pikiran, serta bantuan moril dan materil khususnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Firdaus AR, SE., M.Si, Ak, CA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.
3. Bapak Abd. Razak Jer, SE., M.Si, selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

4. Bapak Drs. Syahdanur, M.Si, selaku Dosen Pembimbing yang tiada lelah memberikan petunjuk, saran dan bimbingan kepada penulis sehingga karya ilmiah ini selesai.
5. Bapak dan Ibu Dosen yang memberikan pelajaran kepada penulis selama dibangku perkuliahan serta Pegawai/Karyawan Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang telah ikut dalam membantu proses kegiatan belajar mengajar dikampus.
6. Kepada Ayahnda Ridwan dan Ibunda Salmah, terimakasih yang tak terhingga atas semua kasih sayang, perhatian dan semangat, bantuan moril maupun materil dan segalanya kepada ananda selama ini.
7. Buat Rifaldo yang selalu memberikan semangat, dorongan, perhatian, Do'a dan motivasi serta kesabaran selama saya membuat skripsi ini.
8. Buat Sahabat-sahabatku Ayu Permatasari, Ulva Usdalaila, Novita Damayanti, Putri Rahayu, Asnia, Asmida dan teman-teman yang lain yang tidak bisa saya ucapkan namanya satu persatu disini terimakasih atas bantuan dan saran yang kalian berikan.
9. Teman-teman seangkatan penulis angkatan 2016 di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau khususnya untuk Manajemen K yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
10. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam segala hal terutama yang berkaitan dengan kelancaran penulisan skripsi ini.

Semoga skripsi ini bermanfaat dan memberikan kontribusi yang memadai, khususnya bagi penulis dan semua pihak yang memerlukan pada umumnya.

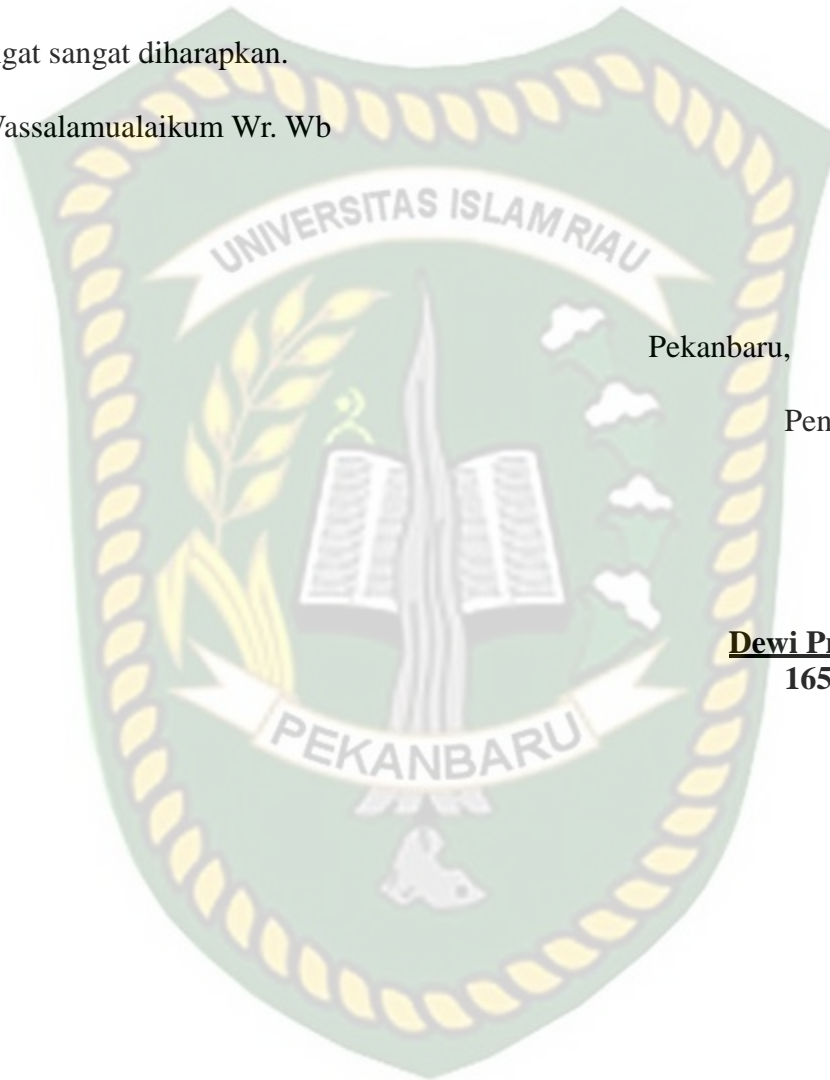
Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu saran dan kritikan yang sifatnya membangun semangat sangat diharapkan.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pekanbaru,

Penulis

Dewi Pramita Sari
165210831



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	8
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4 Sistematika Penulisan	9
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS	
2.1 Pengertian Saluran Distribusi.....	11
2.2 Fungsi Saluran Distribusi.....	13
2.3 Bentuk-Bentuk Usaha Penyaluran	15
2.4 Sifat-Sifat Distribusi	17
2.5 Alternatif Distribusi	18
2.6 Distribusi Fisik	20
2.7 Peran Perusahaan Penyalur.....	20
2.8 Pengertian dan Peran Transfortasi	26
2.9 Pengertian Pergudangan/Penyimpanan (Storege)	29

2.10 Kerangka Berfikir	31
2.11 Penelitian Terdahulu	33
2.12 Hipotesis	34

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian	35
3.2 Operasional Variabel Penelitian	35
3.3 Jenis dan Sumber Data	36
3.4 Populasi dan Sampel	36
3.5 Teknik Pengumpulan Data	37
3.6 Teknik Analisa Data	37

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Umum Perusahaan	38
-----------------------------------	----

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Deskriptif Variabel	40
5.2 Pembahasan	59

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan	63
6.2 Saran	65

DAFTAR PUSTAKA	66
----------------------	----

DAFTAR RIWAYAT HIDUP	70
----------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Realisasi Produksi dan Realisasi Penjualan Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan Di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2019.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	35
Tabel 5.1 Realisasi Penjualan Rumah Tangga pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019	43
Tabel 5.2 Konsumen Industri pada Saluran Distribusi Pendek	44
Tabel 5.3 Realisasi Penjualan Konsumen Industri pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019.....	46
Tabel 5.4 Agen/pengencer pada Saluran Distribusi Panjang di daerah Desa Sungai Tohor.....	50
Tabel 5.5 Realisasi Penjualan Agen/pengencer di Sungai Tohor pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019.....	51
Tabel 5.6 Agen/pengencer pada Saluran Distribusi Panjang di daerah luar Desa Sungai Tohor.....	54
Tabel 5.7 Realisasi Penjualan Agen/pengencer diluar Sungai Tohor pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019.....	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Saluran Distribusi Pendek	4
Gambar 1.2 Saluran Distribusi panjang.....	5
Gambar 1.3 Saluran Distribusi pendek	5
Gambar 1.4 Saluran Distribusi panjang.....	6
Gambar 1.5 Saluran Distribusi panjang.....	6
Gambar 2.1 Kerangka berpikir	32
Gambar 5.1 Saluran Distribusi Pendek	42
Gambar 5.2 Saluran Distribusi Pendek	44
Gambar 5.3 Saluran Distribusi panjang.....	48
Gambar 5.4 Saluran Distribusi panjang.....	52
Gambar Contoh Gambaran pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti	68



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu daerah potensial penghasil sagu di Indonesia. Potensi sagu yang terbesar di Kabupaten Kepulauan Meranti berdampak pada tingginya produksi sagu yang turut mendukung keberadaan kilang sagu di beberapa Kecamatan di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sagu merupakan produk unggulan untuk pengembangan agroindustry. Penduduk setempat mengelola tepung menjadi bermacam-macam makanan dalam skala industri kecil dan rumah tangga.

Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur adalah salah satu desa diantara desa-desa yang di Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan desa penghasil sagu. Warga setempat mengatakan Sungai Tohor merupakan wilayah desa penghasil sagu terbesar di Sumatra Barat. Selain menghasilkan bahan pangan berupa sagu, manfaat lain dari pohon sagu adalah limbah sagu yang dapat dijadikan pakan ternak, kulit batangnya dapat digunakan sebagai kayu bakar, dan daunnya bisa dimanfaatkan sebagai atap rumah. Menurut Abdul Manan, yang merupakan salah satu tokoh masyarakat Sungai Tohor, sagu merupakan tanaman asli desa Sungai Tohor yang sudah tumbuh sejak tahun 1904. Sejak 1970 sagu mulai banyak ditanam masyarakat. Budidaya ini pertama kali dilakukan dikawasan Simpang Kanan desa Sungai Tohor. Pada awalnya masyarakat melakukan budidaya sagu untuk memenuhi kebutuhan pangan mereka saja. Namun seiring dengan naiknya nilai ekonomis sagu, masyarakat

Sungai Tohor mulai mengembangkan sagu menjadi produk lain. Produksi sagu basah yang cukup besar ini sebenarnya menjadi potensi desa sungai tohor sebagai penghasil sagu yang memenuhi kebutuhan sagu lokal dan nasional. Bahkan dalam skala tertentu sagu Sungai Tohor menjadi komoditi ekspor ke Malaysia dan beberapa negara lainnya. Sadar kan potensi sagu bagi kesejahteraan masyarakat Sungai Tohor. Masyarakat berkeinginan untuk mengenalkan dan mempepulerkan kembali sagu sebagai produk pangan ke masyarakat yang lebih luas . Baik level lokal, nasional hingga internasional.

Gambaran umum Home Industri Cik Mananini berlokasi di desa Sungai Tohor yang merupakan usaha yang bergerak dibidang makanan ringan. Produksi kecil Home Industri ini cukup potensial untuk dikembangkan terutama bagi ibu-ibu rumah tangga. Mie Sagu merupakan makanan kuliner selingan khas masyarakat di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti. Home Industri Cik Mananini merupakan Home Industri yang memproduksi beberapa jenis makanan yang berbahan dasar sagu. Distribusi Mie Sagu Cik Manan dilakukan didalam daerah maupun diluar daerah tersebut. Untuk pemasaran juga diperlukan melalui kerjasama dengan beberapa toko di Desa Sungai Tohor dan sekitarnya. Selain itu pembeli juga bisa dapat langsung membeli Mie Sagu Cik Manan pada Home Industri tersebut. Harga yang ditetapkan untuk produk Mie Sagu Cik Manan adalah RP. 4.000,- per bungkus atau per 500 gram. Untuk melihat realisasi penjualan dan produksi Mie Sagu Cik Manan pada Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019, dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Realisasi Produksi dan Realisasi Penjualan pada Home Industri Cik Manan Di
Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti
Tahun 2019

Bulan	Realisasi Produksi (Kg)	Realisasi Penjualan (Kg)
Januari	2.200	2.200
Februari	2.300	2.300
Maret	2.500	2.500
April	2.500	2.100
Mei	2.000	2.000
Juni	2.100	2.500
Juli	2.100	2.100
Agustus	1.200	1.200
September	1.000	1.000
Oktober	2.500	2.500
November	2.300	2.300
Desember	2.500	2.500

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Berdasarkan tabel 1.1 tersebut, dapat kita lihat kondisi perkembangan realisasi produksi dan penjualan Mie Sagu Cik Manan pada Home Industri Cik Manan Di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti pada tahun 2019 . Secara umum , realisasi produksi dan penjualan Mie Sagu Cik Manan dari bulan januari - desember mengalami fluktuasi. Produksi Mie Sagu Cik Manan ini setiap bulan nya habis terjual, dan dalam memproduksi nya jarang sekali Home Industri Cik Manan membuat stok barang dikarenakan besarnya permintaan konsumen

yang tidak bisa terpenuhi membuat setiap produksi barang sering habis terjual. Pada Home Industri Cik Manan membutuhkan waktu 4 hari dengan jam kerja 8 jam perhari untuk memproduksi Mie Sagu yang meliputi kegiatan pencucian sagu, perebusan, pengilingan (press), penjemuran dan pengilingan menjadi Mie Sagu dengan menghasilkan Mie Sagu sebanyak rata-rata 1.250 Kg untuk setiap satu kali produksi. Adapun rata-rata penjualan Mie Sagu Cik Manan setiap bulan nya sekitar 2.500 Kg. Pada bulan Agustus dan September Mengalami penurunan produksi yang diakibat kan musim kemarau. Berikut ini terdapat ada 3 alur distribusi di daerah Sungai Tohor yang digunakan pada usaha Home Industri Cik Manan yaitu:

Gambar 1.1

Saluran Distribusi Pendek



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 1.1 distribusi tersebut mengambar kan bahwa terdapat penyaluran barang ke konsumen akhir. Setiap penyaluran dari produsen mempunyai alternatif menyalurkan Mie Sagu secara langsung kepada konsumen akhir. pada Home Industri Cik Manan melakukan penjualan langsung pada konsumen akhir. Atau bisa juga disebut konsumen akhir melakukan pembelian Mie Sagu langsung ke tempat produksi di Home Industri Cik Manan tersebut. Bisa disebut juga distribusi langsung yang dilakukan tanpa perantara melalui tatap muka langsung. Konsumen akhir pada Home Industri Cik Manan adalah Rumah Tangga didesa Sungai Tohor dan sekitarnya.

Gambar 1.2**Saluran Distribusi Panjang**

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 1.2 distribusi tersebut menggambar kan bahwa pada Home Industri Cik Manan melakukan distribusi panjang yang merupakan penyaluran barang dari produsen ke konsumen akhir melalui perantara seperti agen/pengencer. Agen/pengencer tersebut yang akan menjual barang tersebut kepada konsumen akhir. Pada Home Industri Cik Manan tersebut melakukan penyaluran Mie Sagu atau bekerja sama dengan agen/pengencer melalui beberapa toko/warung di desa Sungai Tohor dan di desa-desa sekitarnya dengan menjual nya kembali kepada konsumen akhir.

Gambar 1.3**Saluran Distribusi Pendek**

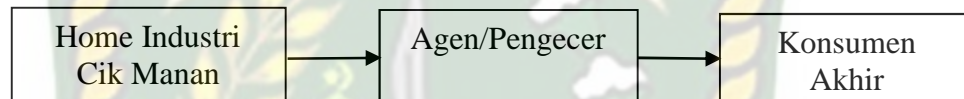
Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 1.3 distribusi tersebut menggambar kan bahwa pada Home Industri Cik Manan menjual Mie Sagunya kepada Konsumen Industri atau pemakai industri

yaitu warung makan dan cafe yang terdapat di Desa Sungai Tohor. Dari Gambar 1.1, 1.2 dan 1.3 diatas disimpulkan bahwa ketiga distribusi tersebut terdapat dan tersebar di daerah sekitar Desa Sungai Tohor meliputi Desa Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendanu darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, dan Teluk Buntal.

Terdapat juga 2 saluran distribusidi luar daerah Sungai Tohor yang digunakan pada usaha Home Industri Cik Manan yaitu:

Gambar 1.4
Saluran Distribusi Panjang



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 1.4 distribusi tersebut mengambar kan bahwa pada Home Industri Cik Manan melakukan kerja sama dengan agen/pengecer seperti toko-toko atau warung dan menjual nya kembali kepada konsumen akhir. Agen/pengecer disini adalah agen/pengecer di Kabupaten dan di luar kabupaten.

Gambar 1.5
Saluran Distribusi Panjang



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 1.5 distribusi tersebut mengambar kan bahwa pada Home Industri

Cik Manan melakukan kerjasama dengan agen/pengecer seperti toko-toko atau warung dan menjualnya kembali kepada konsumen industri atau pemakai industri seperti warung makan dan cafe. Dari Gambar 1.4 dan 1.5 diatas dapat disimpulkan bahwa distribusi tersebut adalah saluran distribusi panjang dari Home Industri Cik Manan yang tersebar di luar daerah Sungai Tohor seperti Siak, Pekanbaru, , Tanjung samak, Tembilahan, Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya.

Dari uraian diatas peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti**".



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang di atas, maka dapat ditarik sebuah rumusan masalah penelitian sebagai berikut : **“Apakah Saluran Distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti sudah efektif? ”**

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menganalisis saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b. Untuk mengetahui efektifitas saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk Home Industri
Memberi masukan tentang bagaimana menentukan jalur distribusi yang efektif bagi usaha Home Industri Mie Sagu Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.
- b. Untuk Peneliti
Sebagai aplikasi ilmu yang diperoleh diperguruan tinggi khususnya ilmu

manajemen pemasaran.

c. Untuk Referensi

Sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan meneliti pada bidang yang sama.

1.4 Sistematika Penulisan

Sebagai pedoman agar lebih dalam penulisan masalah terperinci, maka penulis membagi menjadi empat bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah sehingga memerlukan penelitian, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis mencoba mengulas perdebatan teoritis tentang masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lain.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisikan metodologi penelitian tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, serta analisa data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

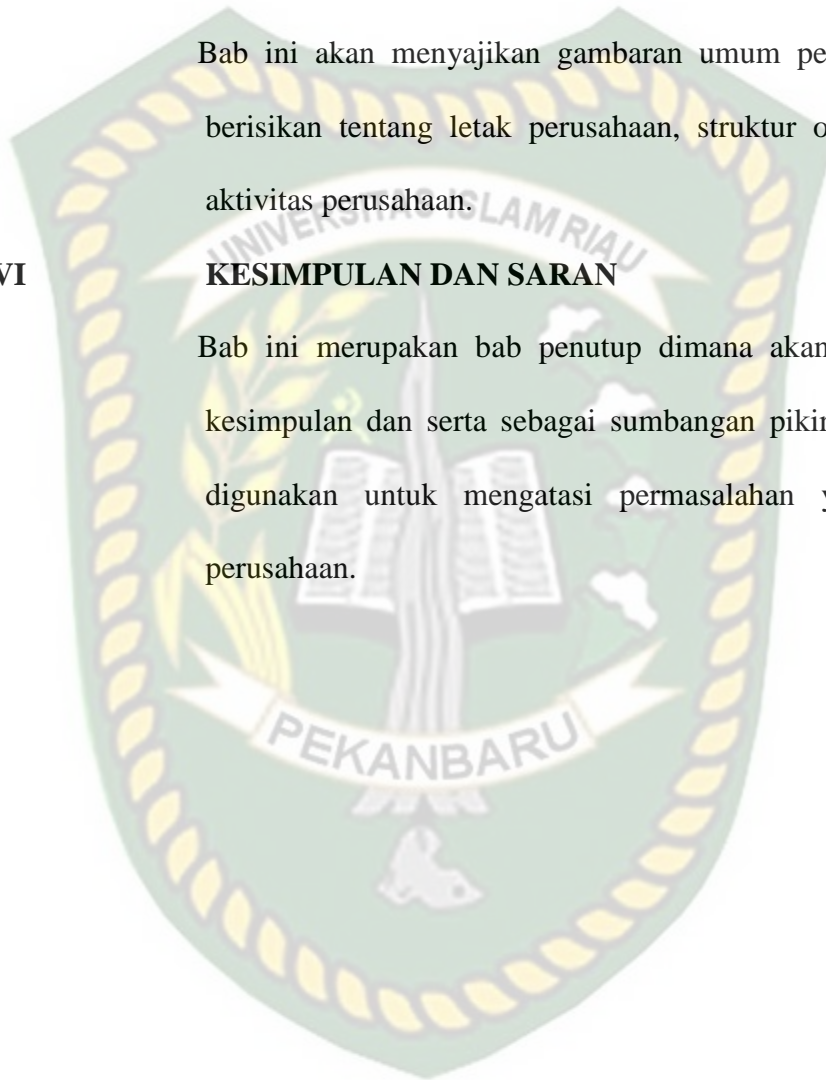
Bab ini merupakan bab hasil peneliitian dan memaparkan hasil penelitian yang berhubungan dengan variabel penelitian.

BAB V GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini akan menyajikan gambaran umum perusahaan yang berisikan tentang letak perusahaan, struktur organisasi serta aktivitas perusahaan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup dimana akan dikemukakan kesimpulan dan serta sebagai sumbangan pikiran yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi perusahaan.



BAB II TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian Saluran Distribusi

Keputusan mengenai saluran distribusi dalam pemasaran yang dipilih sangat mempengaruhi setiap keputusan pemasaran lainnya. Oleh karena itu dalam memilih saluran distribusi pihak manajemen harus dapat memandang tidak hanya apa saja yang terjadi diluar perusahaan seperti lingkungan penjualan saja, akan tetapi juga meliputi apa yang sedang terjadi dikemudian hari maupun apa yang sedang berlangsung. Dalam penyaluran barang sampai ketangan konsumen harus seefektif dan seefisien mungkin. Dalam rangka untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen maka perusahaan harus benar-benar memilih dan menyeleksi seluruh dari saluran distribusi yang akan digunakan, karena adanya kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat menyebabkan menghambatnya bahkan dapat memperlambat kegiatan menyalurkan barang dan jasa tersebut.

Menurut Swastha (2003:190) saluran distribusi adalah jalur yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai kekonsumen atau pemakai industri. Sedangkan menurut Keegan (2003:136) saluran distribusi adalah sistem yang menghubungkan manufaktur ke pelanggan, saluran konsumen di rancang untuk menempatkan produk tersebut di tangan orang-orang untuk mereka gunakan sendiri, sedangkan saluran barang industri menyampaikan produk ke manufaktur atau organisasi yang menggunakan produk

tersebut dalam proses produksi atau dalam operasi sehari-hari.

Sumarni (2001:223) menjelaskan pengertian saluran distribusi dengan pendapat yang berbeda, yaitu Saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen kekonsumen atau pemakai industri, dan saluran distribusi merupakan struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri dari agen, pedagang besar, dan pengencer dimana produk dan jasa dipasarkan.

Kotler (2002:5) menjelaskan bahwa saluran distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang saling tergantung dalam menyediakan suatu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Hal ini hampir sama dengan yang diungkapkan oleh Swastha (2003:286) dimana saluran distribusi adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu.

Dari beberapa pengertian yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran distribusi merupakan sekelompok lembaga yang selalu ada disetiap perusahaan berfungsi untuk mencapai tujuan perusahaan sesuai dengan yang sudah ditetapkan perusahaan.
2. Saluran distribusi mempunyai dua jenis tugas penting dalam upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu mengadakan pengolongan produk dan mendistribusikan kepasar hingga sampai ketangan konsumen
3. Tujuan dari kegiatan saluran distribusi sendiri adalah untuk mencapai pasar-

pasar tertentu.

4. Saluran distribusi merupakan jalur yang dipakai oleh produsen untuk memindahkan produk mereka melalui suatu lembaga yang mereka pilih.
5. Distribusi mengalih kepemilikan produk baik secara langsung maupun tidak langsung dan produsen kepada konsumen.
6. Saluran distribusi merupakan suatu kesatuan dan melaksanakan sistem kegiatan (fungsi) yang lengkap dalam menyalurkan produk.

Manajemen distribusi adalah mengembangkan strategi yang searah dengan visi dan misi perusahaan, berdasarkan pada berbagai keputusan yang berkaitan untuk memindahkan barang-barang secara fisik maupun non-fisik guna mencapai tujuan perusahaan dan berada dalam kondisi lingkungan. Jadi manajemen distribusi adalah sebuah pendekatan yang berorientasi pada keputusan yang berarti bahwa perhatian diarahkan pada pengembangan kebijakan yang efektif mulai dari perencanaan (planning), mengorganisasikan (organization), mengoprasikan (actualization), dan mengendalikan (controlling) tidak hanya pada deskripsi tentang bagaimana sebuah saluran beroperasi saja.

2.2 Fungsi Saluran Distribusi

Swastha (2003:61) menjelaskan bahwa fungsi saluran distribusi adalah sebagai berikut:

1. Menjambatani antara produsen dan konsumen
2. Saluran distribusi memberikan fungsi-fungsi tambahan atas fungsi pemasaran

3. Saluran distribusi ikut serta dalam penetapan harga
4. Saluran distribusi aktif dalam promosi
5. Melalui sarana distribusi konsumen dapat membeli barang dan jasa yang dibutuhkan
6. Saluran distribusi dapat menurunkan dana dan biaya
7. Saluran distribusi sebagai komunikator antara produsen dan konsumen
8. Saluran distribusi memberi jaminan atas barang atau jasa kepada konsumen
9. Saluran distribusi memberikan pelayanan tambahan kepada konsumen.

Fungsi dari saluran distribusi menurut Kotler (2007:510) adalah sebagai berikut :

1. Sebagai informasi, mengumpulkan dan mendistribusikan riset pemasaran serta informasi intrilijen mengenai aktor dan kekuatan dalam lingkungan pemasaran yang dibutuhkan untuk merencanakan dan membantu pertukaran.
2. Sebagai promosi, pengembangan dan penyebarluasan komunikasi persuasive mengenai sesuatu penawaran
3. Sebagai kontak, menemukan dan mengkomunikasikan dengan calon para pembeli
4. Sebagai bentuk peyesuaian, membentuk dan menyesuaikan tawaran dengan kebutuhan pembeli, termasuk aktivitas seperti pembuatan, pemilihan, mencapai persetujuan mengenai harga dan persyaratan lain dari tawaran sehingga kepemilikan dapat dipindahkan

5. Merupakan sarana untuk bernegosiasi, mencapai persetujuan mengenai harga dan persyaratan lain dari tawaran sehingga kepemilikan dapat dipindahkan.

2.3 Bentuk-Bentuk Usaha Penyaluran

Menurut Swastha (2003:290) secara garis besar terdapat dua golongan lembaga-lembaga pemasaran yang termasuk bagian dalam saluran distribusi. Adapun kedua lembaga pemasaran tersebut sebagai berikut:

1. Perantara Pedagang

Perantara pedagang berhak memiliki barang yang dipasarkan, meskipun tidak secara fisik pedagang dapat digolongkan atas 3 macam, yaitu:

- a. Produsen, yaitu yang membuat sekaligus menyalurkan barang-barang ke pasar.
- b. Pedagang besar, yaitu yang menjual barang-barang kepada pengusaha lain atau kepada pemakai industry.
- c. Pengencer, yaitu yang menjual kepada konsumen akhir.

2. Perantara Agen

Agen adalah lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa-jasa atau fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, tetapi mereka tidak mempunyai hak untuk memiliki barang yang diperdagangkan. Menurut Swastha (2003:292) pada dasarnya perantara agen dapat digolongkan kedalam 2 golongan, yakni:

- a. Agen Penunjang (facilitating agent)

Agen penunjang merupakan agen yang mengkhususkan kegiatannya dalam beberapa aspek pemindahan barang dan jasa. Mereka terbagi dalam beberapa golongan, yaitu:

- 1) Agen pengangkut (bulk transportation agrnt)
- 2) Agen penyimpanan (storge agrnt)
- 3) Agen pengangkutan khusus (specially shipper)
- 4) Agen pembelian dan penjualan (purchase and sales agent)

Ada pun kegiatan dari ageen penunjang adalah membantu untuk memindahkan barang-barang sedemikian rupa sehingga mengadakan hubungan langsung sengan pembeli dan penjual. Jadi, secara khusus dapat dikatakan bahwa tugas dari agen penunjang ini melayani kebutuhan-kebutuhan yang ada dari setiap kelompok secara serempak.

b. Agen Pelengkap (supplemental agent)

Agen pelengkap berfungsi melaksanakan jasa-jasa tambahan dalam penyaluran barang dalam tujuan memperbaiki adanya kekurangan-kekurangan. Apabila pedagang atau lembaga lain tidak dapat melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penyaluran barang, maka agen pelengkap dapat mengantikannya. Adapun jasa-jasa yang dilakukan oleh agen pelengkap (supplemental agent) antara lain sebagai berikut (Swastha,2003:195):

- 1) Jasa pembimbingan atau konsultasi
- 2) Jasa financial
- 3) Jasa informasi

- 4) Jasa khusus lainnya

2.4 Sifat-Sifat Saluran Distribusi

Kebanyakan produsen bekerjasama dengan perantara pemasaran untuk menyalurkan produk-produk mereka ke pasar. Para perantara membentuk saluran distribusi, yang pada umumnya ada dua saluran distribusi yaitu:

1. Saluran distribusi langsung

Yaitu produsen menjual barang-barangnya langsung kepada konsumen terakhir. Bentuk distribusi langsung dibagi menjadi empat macam yaitu :

a. Selling at he Point Production

Bentuk penjualan langsung dilakukan ditempat produksi.

b. Selling at The Producer's Retail Store

Selling at The Producer's Retail Store adalah penjualan yang dilakukan ditempat pengecer. Bentuk penjualan ini biasanya produser tidak melakukan penjualan langsung kepada konsumen tetapi melalui atau dilimpahkan kepada pengecer.

c. Selling Door to Door

Selling Door to Door adalah penjualan yang dilakukan oleh produsen langsung ke konsumen dengan mengarahkan salesman nya kerumah-rumah atau kekantor-kantor konsumen.

d. Selling Trough Mail

Selling Trough Mail adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan jasa pos.

2. Saluran distribusi tidak langsung

Adalah penyaluran barang-barang dari produsen kekonsumen akhir melalui perantara dan agen. Ada beberapa alasan mengapa produsen cenderung melakukan saluran distribusi tidak langsung yaitu:

- a. Banyak produsen kekurangan sumber keuangan untuk melakukan pemasaran langsung
- b. Pemasaran langsung akan menuntut banyak produsen untuk menjadi perantara bagi produk komplementer dari produsen yang lain untuk mencapai ekonomi distribusi massal
- c. Produsen yang mampu membentuk saluran pemasaran sendiri seringkali bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar dengan cara meningkatkan investasi dalam bisnis
- d. Penggunaan perantara akan sangat mengurangi pekerjaan perusahaan sehingga bisa mencapai efisiensi sangat tinggi dalam membuat barang hingga banyak tersedia dan bisa memenuhi pasar sasaran.

2.5 Alternatif Saluran Distribusi

Swastha (2003:297) menambahkan, bahwa ada beberapa alternatif saluran distribusi yang dapat dipakai oleh perusahaan dalam mengatasi masalah tersebut. Alternatif yang dipakai biasanya di dasarkan pada jenis barang dan segmen pasarnya. Adapun alternatif tersebut yaitu:

- a. Saluran untuk barang konsumsi

Terdapat 5 (lima) macam saluran yaitu:

1. Produsen-konsumen akhir
 2. Produsen-pengencer-konsumen akhir
 3. Produsen-pedagang besar-pengencer-konsumen akhir
 4. Produsen-agen-pengencer-konsumen akhir
 5. Produsen-agen-pedagang besar-pengencer-konsumen akhir
- b. Saluran untuk barang industri

Terdapat 4 (empat) macam saluran yaitu:

1. Produsen-pemakai industri
2. Produsen-distributor industri-pemakai
3. Produsen-agen-pemakai
4. Produsen-agen-distributor industri-pemakai

Menurut Kotler (2007,632) menjelaskan bahwa dalam hal ini perusahaan mempunyai 3 (tiga) alternatif pilihan, yaitu:

1. Distribusi insentif adalah distribusi yang dilakukan oleh produsen yang menjual barang-barang convenience. Hal ini berguna mempercepat pemenuhan kebutuhan konsumen, karena perusahaan menggunakan penyalur, terutama pengencer sebanyak-banyaknya untuk mencapai konsumen.
2. Distribusi eksklusif alternatif seperti ini biasanya dilakukan perusahaan dengan hanya mempergunakan satu pedagang besar atau pengencer dalam daerah tertentu.
3. Distribusi selektif sedangkan penggunaan distribusi selektif ini dimaksudkan untuk meniadakan penyalur yang tidak menggunakan volume penjualan.

2.6 Distribusi Fisik

Menurut Philip Kotler (2000:228) mengemukakan distribusi fisik adalah distribusi fisik mencakup perencanaan, pelaksanaan, pengawasan arus bahan dan produk final dari tempat asal, ketempat pemakai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan memperoleh keuntungan dalam cakupan distribusi fisik juga terdapat pemindahan, sehingga diperlukan fungsi pengangkutan. Secara terperinci kegiatan-kegiatan yang ada pada distribusi fisik dapat di bagi 5 (lima) kelompok, yaitu:

1. Penemuan lokasi persediaan dari sistem penyimpanan
2. Penentuan sistem penanganan barang
3. Penggunaan sistem pengawasan persediaan
4. Penetapan prosedur untuk memproses pesanan
5. Pemilihan metode pengangkutan

2.7 Peran Perusahaan Penyalur

Peranan perusahaan penyalur merupakan insur penting dalam pendistribusian, tanpa adanya penyalur atau perantara, barang yang akan dipasarkan tidak akan sampai ketangan konsumen. Adapun lembaga-lembaga yang termasuk ke dalam golongan perantara adalah :

1. Perdagangan Besar (Wholesaling)

Pedagangan besar adalah sebuah unit usaha yang membeli dan menjual kembali barang-barang kepada pengencer dan pedagang lain atau kepada

pemakai industri., dan pemakai komersial yang tidak menjual dalam volume yang sama kepada konsumen akhir. Swastha dan Irawan (2003:293) perdagangan besar meliputi semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis. Perdagangan besar atau grosir disebut juga distributor berbeda dengan pengecer dalam beberapa hal :

- a. Pedagang-pedagang besar kurang memperhatikan promosi, suasana dan area mereka bertransaksi dengan pelanggan bisnis bukan konsumen akhir.
- b. Transaksi perdagangan besar biasanya lebih besar dari pada transaksi eceran, dan pedagang besar meliputi daerah perdagangan yang lebih luas dari pada pengecer.
- c. Pemerintah berhubungan dengan pedagang besar dan pengecer dengan cara yang berbeda dalam hal hukum dan pajak. (Kotler,2004:606)

Menurut Saladin jenis-jenis distributor atau pedagang besar meliputi:

- a. Grosir-grosir dengan pelayanan penuh (full service wholesalers)
 - 1) Pedagang grosir : grosir yang menjual kepada pengecer dan member pelayanan jasa penuh
 - 2) Penyalur industri : grosir pedagang yang lebih banyak menjual jasanya kepada pabrik dari pada pengecer
- b. Grosir dengan pelayanan jasa terbatas (limitid service wholesalers)
 - 1) Grosir menjual secara tunai
 - 2) Grosir dengan truk

- 3) Grosir perantara
 - 4) Grosir rak
 - 5) Koperasi produsen
 - 6) Grosir yang melayani lewat pos
- c. Broker dan agen (brokers and agent)

Adalah grosir yang tidak memiliki barang dan hanya menjalankan beberapa fungsi, guna memudahkan pembeli dan penjual. Broker berfungsi sebagai penghubung antara pembeli dan penjual, dan membantu dalam negosiasi. Sedangkan agen adalah pedagang yang mewakili pembeli maupun penjual dengan dasar yang lebih permanen.

Adapun macam-macam agen yaitu:

- 1) Agen produsen, yaitu mereka yang memiliki dus produsen atau lebih.
 - 2) Agen penjual, adalah mereka yang diberi kekuasaan untuk menjual hasil produsen seluruhnya berjanji berdasarkan perjanjian.
 - 3) Agen pembeli, yaitu mereka yang mempunyai hubungan dengan pembeli dan mengadakan pembelian untuk mereka.
- d. Pedagang komisi
- Yaitu agen-agen yang memiliki produk fisik dan merundingkan penjualan.
- e. Kantor dan cabang pengecer serta produsen (manufacturers and retailer brancher)

Yaitu operasi penjualan partai besar yang lebih banyak dilakukan oleh para penjual atau pembeli sendiri dari pada melalui para grosir. Kantor ini terdiri atas : kantor dan cabang penjual, kantor pembelian, grosir serba aneka. (Saladin:2003:167)

Menurut Kotler fungsi-fungsi distributor atau pedagang besar yaitu sebagai berikut:

a. Penjual dan promosi

Pedagang besar memiliki wiraniaga yang membantu produsen mencapai banyak pelanggan bisnis kecil dengan biaya yang relatif rendah.

b. Pembelian dan penyediaan ragam produk

Perdagangan besar dapat memilih jenis barang dan menyediakan ragam produk yang dibutuhkan pelanggan, sehingga sangat mengurangi tugas pelanggan.

c. Memecah ukuran yang besar

Pedagang besar dapat memberikan penghematan bagi pelanggan karena pedagang besar membeli dalam jumlah besar dan pemecahan yang menjadi unit-unit yang lebih kecil.

d. Pergudangan

Pedagang besar menyimpan persediaan, sehingga mengurangi resiko dan biaya persediaan yang harus ditanggung oleh pemasok atau pelanggan

e. Pengangkutan

Pedagang besar sering melakukan pengiriman kepada pembelian dengan lebih cepat pada pembelian karena lebih dekat dengan pembelian dibandingkan produsen

f. Pembiayaan

Pedagang besar membiayai pelanggan mereka dengan memberikan kredit dan pedagang besar membiayai pemasok dengan cara memesan lebih awal serta membayar tagihan tepat waktu.

g. Penanggung resiko

Pedagang besar menanggung sebagian resiko dengan memegang hak atas barang dan menanggung resiko atas kerugian, serta kerusakan serta keusangan.

h. Informasi pasar

Pedagang besar memasok informasi bagi pemasok dan pelanggan mereka berkaitan dengan kegiatan pesaing, produk baru, perkembangan harga dan sebagainya.

i. Jasa manajemen dan konsultasi

Pedagang besar sering membantu meningkatkan usaha pengecer dengan memilih pramuniaga mereka, mengatur tata letak dan pajangan toko serta menyusun sistem akuntansi dan pengendalian persediaan

2. Pengecer (Retailer)

Pengecer adalah meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan penjualan barang atau jasa kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi.

Namun tidak menutup kemungkinan adanya penjualan secara langsung dengan para pemakai industri karena tidak semua barang industri selalu dibeli dalam jumlah besar. Tidak menutup kemungkinan bahwa produsen juga dapat bertindak sekaligus sebagai pedagang karena selain membuat barang juga ikut memperdagangkannya. (Swastha dan Irawan :2003:293)

Bentuk-bentuk pengecer berdasarkan line produk:

- a. Toko khusus
- b. Toko serba ada
- c. Toko swalayan
- d. Toko barang kebutuhan sehari-hari
- e. Super store, toko gabungan dan typermasche
- f. Toko pemberian potongan harga
- g. Toko gudang

Bentuk pengencer berdasarkan tingkat pelayanan:

1. Penjualan eceran swalayan
2. Penjualan eceran dengan memilih sendiri
3. Penjualan eceran dengan pelayanan terbatas
4. Penjualan eceran dengan pelayanan penuh

Dalam bisnis yang dijalankan, hendaknya pengecer memerhatikan faktor-faktor berikut :

- 1) Harga, keputusan mengenai harga cukup bersaing, kualitas produk, dan pelayanan yang diberikan harus menjadi perhatian bagi pengecer.
- 2) Promosi, para pengecer perlu memerhatikan mengenai bentuk promosi

yang dilakukan, seperti potongan harga yang menarik dengan daya tarik yang berbeda dengan pengecer lain.

- 3) Lokasi, letak lokasi toko menjadi pertimbangan penting besar kecilnya dan kelengkapan barang yang disediakan.

Fungsi-fungsi saluran yang dilakukan oleh perantara :

1. Fungsi transaksi, meliputi menghubungi dan mengkomunikasikan dengan calon pembeli untuk menjelaskan fitur produk, keunggulan, dan manfaatnya.
2. Fungsi logistik meliputi mengangkut, menyimpan, menyotir, mengakumulasikan, mengalokasikan dan menganekaragamkan produk kedalam kumpulan yang homogen atau heterogen.
3. Fungsi fasilitas, meliputi penelitian dan pembiayaan.

2.8 Pengertian dan Peran Transportasi

Menurut Swasta (2003:301) transportasi adalah kegiatan pemindahan atau pengiriman barang yang dilakukan baik melalui jalur darat, laut maupun udara yang dilakukan oleh pihak tertentu dalam upaya untuk memenuhi permintaan pelanggan dan dalam upaya untuk meningkatkan penjualan barang.

Menurut Kamaludin (2001:19) transportasi berarti mengangkut atau membawa (sesuatu) dari suatu tempat ke tempat yang lain. Secara umum transportasi dapat diartikan sebagai pemindahan barang dan manusia dari tempat ke tempat tujuan. Dalam transportasi ini terdapat 2 (dua) unsur yang terpenting, yaitu:

- 1) Pemindahan atau pergerakan (movement)
- 2) Secara fisik mengubah tempat dari barang (komoditi) dan penumpang ke tempat lain.

Kegiatan transportasi mencakup bidang yang sangat luas, tanpa adanya jasa transportasi sebagai penunjang sulit tercapai hasil yang memuaskan dalam usaha pengembangan ekonomi suatu negara. Masyarakat yang maju ditandai oleh mobilitas yang tinggi, yang ditandai oleh tersedianya fasilitas yang cukup memadai serta murah.

Menurut Kotler dan Amstrong (2004:536) pengangkutan diartikan sebagai pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan. Proses pengangkutan merupakan gerakan dari tempat asal, dari mana kegiatan angkut dimulai, ketempat tujuan, kemana kegiatan pengangkutan diakhiri.

Menurut Salim (2000:6) transportasi menyebabkan nilai barang lebih tinggi di tempat tujuan dari pada tempat asal dan nilai ini lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk mengangkutnya. Nilai yang diberikan oleh transportasi adalah berupa nilai tempat dan nilai waktu. Kedua nilai ini diperoleh jika barang telah diangkut ke tempat dimana nilainya lebih tinggi dan dapat dimanfaatkan tepat pada waktunya.

Sedangkan menurut Nitisemito (2001:98) pengangkutan adalah sarana memindahkan barang secara fisik dari suatu tempat yang ada ketempat yang belum ada, pengangkutan juga dapat menambah nilai guna suatu barang dengan jalan memindahkan dan juga pengangkutan menetapkan kegunaan tempat pengangkutan juga dapat diartikan sebagai pemindahan barang dan manusia dari

tempat asal ke tempat tujuan. Dalam hubungan itu terlihat 3 (tiga) hal tersebut:

- 1) Adanya muatan yang diangkut
- 2) Tersedianya alat angkutan
- 3) Adanya jalan yang dilalui

Menurut Kotler (2002:530) perusahaan dapat memilih salah satu model transportasi yang ada dari kelima model transportasi yang tersedia, yaitu:

- 1) Angkutan kereta api
- 2) Angkutan motor dan jalan raya
- 3) Angkutan laut
- 4) Angkutan udara
- 5) Angkutan pipa

Menurut Swasta (2003:327) menambahkan ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam memilih jenis angkutan yang akan digunakan oleh perusahaan. Adapun beberapa faktor tersebut adalah :

- a. Karakteristik operasinya
- b. Biaya total
- c. Pendekatan biaya transportasi

Dalam hal ini, perusahaan mempunyai beberapa alternatif pilihan untuk menggunakan alat angkutan yang akan digunakan baik itu untuk lingkungan di pabrik maupun di gudang yang sudah berdiri yaitu

- a. Alat angkut yang dipergunakan harus dibeli
- b. Alat angkut yang diperlukan harus disewa dari perusahaan lain dan menggunakannya dengan bebas

- c. Menggunakan alat angkut umum

2.9 Pengertian Pergudangan/Penyimpanan (Storege)

Menurut Swastha (2003:327) pergudangan diartikan sebagai penyimpanan barang-barang sebelum barang tersebut digunakan. Dalam pengertian ekonomi, pergudangan dapat menciptakankegunaan waktu ini berarti nilai atau kegunaan barang dapat ditingkatkan melalui penyimpanan dengan meyampaikan suatu keseimbangan yang lebih baiuk antara permintaan dan penawaran.

Penyimpanan (storage) adalah fungsi pemasaran yang menyangkut soal penahanan barang. Fungsi ini menyediakan kegunaan waktu penyimpanan perlu dilakukan apabila produksi tidak sesuai dengan konsumsi, ini biasa terjadi didalam produksi massal. Di dalam marketing dijelaskan bahwa fungsi pergudangan ini umumnya berjalan di sepanjang saluran distribusi, sehingga fungsi ini akan dijalankan baik oleh perusahaan produsen, penyalur maupun konsumen.

Menurut Swastha (2003:132) ada beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam menentukan lokasi gudang , yaitu:

1. Jenis barang
2. Biaya transportasi
3. Pasar
4. Sewa
5. Penyediaan tenaga kerja
6. Pajak

7. Kondisi geografis persaingan.

Swastha (2002:327) lebih menekankan pada penggunaan fasilitas milik sendiri walaupun pemilihan untuk menggunakan gudang umum juga didasarkan pada faktor yang sama, namun jika perusahaan memiliki gudang sendiri dan mampu menampung setiap produknya, maka alangkah baiknya perusahaan menghindari penggunaan gudang umum, diantaranya ada 4 (empat) keputusan penting didalam operasi kegiatan gudang yang perlu mendapatkan perhatian,yaitu:

1. Jenis fasilitas gudang
2. Layout
3. Penempatan persediaan
4. Penempatan peralatan
5. Fungsi penyimpanan

Sedangkan jenis-jenis gudang menurut Stanton (2003:240) ada beberapa macam yaitu:

a. Gudang pribadi (Private Pribadi)

Gudang pribadi adalah fasilitas penyimpanan yang dimiliki atau disewa perusahaan untuk menyimpan produknya. Perusahaan menggunakan gudang pribadi apabila harus menyimpan barang dalam jumlah besar secara teratur.

b. Gudang umum (Public Warehouse)

Gudang umum adalah fasilitas penyimpanan yang di usahakan secara independen. Gudang ini menyediakan semua pelayanan seperti yang dapat diperoleh perusahaan yang memiliki gudang sendiri.

c. Pusat distribusi (Distribution Center)

Merupakan jenis gudang khusus yang dirancang untuk mempercepat arus barang dan menghindari biaya penyimpanan yang tidak perlu. Adapun alasan-alasan untuk melaksanakan fungsi pergudangan menurut Swastha (2003:154) bagi perusahaan produsen, penyalur dan konsumen pada umumnya disebabkan oleh beberapa hal, yaitu:

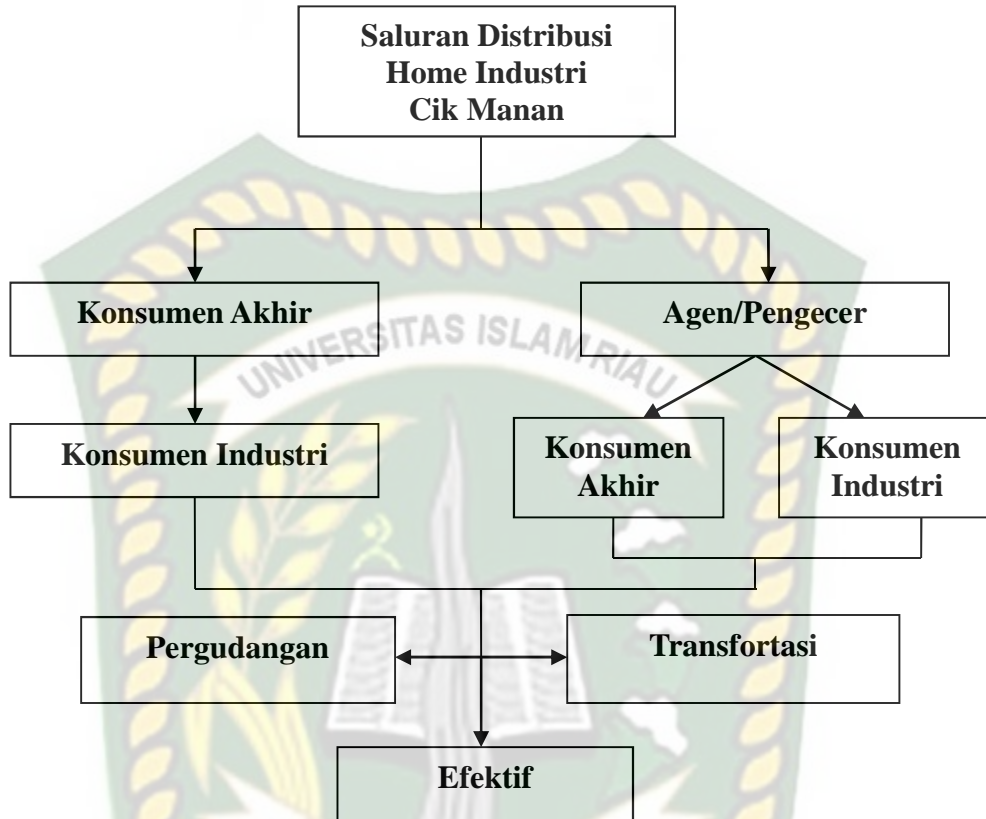
1. Produksi bersifat musiman, sedangkan konsumen bersifat terus menerus.
2. Konsumen bersifat musiman, sedangkan produksi terus menerus sepanjang tahun.
3. Spekulasi yaitu dengan jalan membeli dan menimbun barang-barang untuk dijual pada waktu harga sudah naik.
4. Menstabilkan harga yaitu dengan jalan membeli dan menimbun barang-barang berlimpah, sehingga harga rendah, kemudian menjualnya pada waktu terdapat kekurangan barang.
5. Penyimpanan, menyalurkan, pembelian dalam jumlah besar yang memungkinkan keterlambatan penjual barang dan untuk pengawetan atau pematangan.

2.10 Kerangka Berpikir

Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah :

Gambar 2.1

Kerangka Berpikir



2.11 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang berkaitan dengan topik penelitian ini :

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Fifi Rahmadani, Rudianda Sulaeman dan Viny Volcherina Darlis (2018)	Pola Distribusi Pemasaran Sagu (<i>Metroxylon sp</i>) di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kepulauan Meranti	Pola Distribusi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pola distribusi pemasaran sagu di desa mekar sari kecamatan merbau kabupaten kepulauan meranti terdapat dua bentuk pola distribusi pemasaran sagu yaitu pola distribusi menengah dan pola distribusi panjang. Aktifitas distribusi fisik pada masing-masing pola distribusi pemasaran sagu di desa mekar sari kecamatan merbau kabupaten kepulauan meranti meliputi, penanganan pasca panen tepung sagu dan transportasi pengangkutan teping sagu yang dipasarkan menggunakan akses transportasi laut yakni menggunakan kapal tongkang.
2.	Sitti Aida Adha Taridala, Saediman dan Ika Merdekawati (2013)	Distribusi Pemasaran Sagu (<i>Metroxilon Sp</i>) di kabupaten konawe selatan	Saluran Distribusi	Berdasarkan hasil dan pembahasan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah terdapat tiga pola saluran pemasaran sagu di kabupaten konawe selatan yaitu : <ol style="list-style-type: none"> 1. Petani pengelola-PPD-konsumen akhir(Rumantangga) 2. Petani pengelola-PPK-pabrik Soun(Agroindustri) 3. Petani pengelola-PAP-konsumen akhir(Industri) Saluran pemasaran II merupakan pola yang lebih efektif dibandingkan pola lainnya, baik dilihat dari besarnya margin pemasaran maupun ditinjau dari besarnya bagian harga yang diterima petani pengelola sagu dari harga yang dibayar konsumen akhir.
3.	Amrizal Aloaf (2012)	Analisis saluran distribusi Sagu Mentah pada PT. Usaha Tani Teluk Pantaian Indra Giri Hilir	Saluran Distribusi	Hasil menunjukkan bahwa adapun variabel yang memiliki pengaruh yang sangat besar/dominan terhadap distribusi pemasaran Sagu Mentah pada PT. Usaha Tani Teluk Pantaian Indra Giri Hilir adalah dipengaruhi oleh Sarana Transportasi.

2.12 Hipotesis

Berdasarkan pada uraian masalah yang ada dan didukung oleh data serta landasan teoritis yang telah dikemukakan diatas, maka dapat ditarik sebuah hipotesis sebagai berikut: ” **Diduga bahwa saluran distribusi Mie Sagu pada Home Industri di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti sudah efektif ”**



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini penulis mengambil lokasi pada Home Industri Cik Manan di Jl. Arifin Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

3.2 Operasional Variabel

Dalam penelitian ini variabel-variabel yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1
Operasional Variabel

Variabel	Indikator
Saluran distribusi merupakan suatu kegiatan aktivitas penyaluran produk dari lingkungan produsen yang digunakan untuk dikonsumsi oleh konsumen atau pemakai industri.	1. Saluran Distribusi Pendek - Home Industri – Konsumen Akhir - Home Industri – Konsumen Industri
	2. Saluran Distribusi Panjang - Home Industri – Agen/Pegecer – Konsumen Akhir - Home Industri – Agen/Pegecer – Konsumen Industri
	3. Transfortasi
	4. Pergudangan

3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Data primer adalah data yang diambil langsung dimana tempat penelitian ini dilakukan dari objek penelitian berkaitan dengan saluran distribusi.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber yang telah ada . Dalam hal ini data sekundernya adalah data yang telah tersedia yang dimiliki Home Industri di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

3.4 Populasi dan Sampel

Populasi merupakan jumlah keseluruhan objek yang akan diteliti dan dalam hal ini adalah keseluruhan pihak yang berhubungan dengan pendistribusian produk seperti pemilik, agen, dan konsumen.

Sampel merupakan bagian dari populasi yang menjadi sumber data sebenarnya dalam penelitian. Artinya sampel adalah sebagian dari pupulasi yang diambil melalui cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu , jelas dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi. Teknik pemilihan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *proposive sampling* yaitu teknik untuk penentuan sampel penelitian dengan pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representatif (Sugiyono,2010).

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data untuk keperluan penelitian, penulis menggunakan metode-metode pengumpulan data:

- a. Wawancara, yakni mengumpulkan data melalui wawancara dengan pimpinan perusahaan, agen dan konsumen yang terkait langsung dengan saluran distribusi.
- b. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap responden untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan saluran distribusi.

3.6 Teknik Analisa Data

Analisa data yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode Deskriptif Eksploratif. Penelitian Deskriptif melakukan analisis hanya sampai taraf deskripsi yaitu menganalisis dan menyajikan data secara sistematis, sehingga dapat lebih mudah dipahami dan disimpulkan. Sedangkan penelitian Eksploratif adalah penelitian yang bertujuan ingin menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu. Jadi Penelitian Deskriptif Eksploratif bertujuan untuk menggambarkan keadaan suatu fenomena, dalam penelitian ini hanya menggambarkan apa adanya suatu variabel, gejala atau keadaan (Arikunto, 2002).

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Home Industri Cik Manan adalah sebuah industri rumah tangga yang bergerak di bidang pengolahan bahan baku sago basah menjadi Mie Sagu. Yang berdiri pada tahun 2014 yang berlokasi di Jalan Arifin Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti.

Home Industri Cik Manan ini di pimpin oleh Bapak Abdul Manan yang berperan sebagai pemilik dari Home Industri tersebut. Mula nya usaha Home Industri ini memiliki modal dari pinjaman modal dari Bank Riau Kepri yang dijadikan sebagai modal produksi dan sebagainya. Dengan adanya pinjaman tersebut Home Industri Cik Manan ini menjadi maju dan berkembang. Home Industri Cik Manan ini memiliki 6 orang pekerja diantaranya laki-laki dan perempuan yang membutuhkan 4 hari dengan jam kerja 8 jam perhari untuk memproduksi Mie Sagu yang meliputi kegiatan pencucian sago, perebusan, pengilingan (press), penjemuran dan pengilingan menjadi Mie Sagu dalam setiap satu kali produksi. Produksi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan dilakukan 2 kali dalam satu bulan.

Pada Home Industri Cik Manan ini memproduksi mie sago mulanya hanya untuk konsumsi di daerah Sungai Tohor dan sekitarnya saja. Karena permintaan akan Mie Sagu meningkat membuat Pemimpin Home Industri Cik Manan ini melakukan kerja sama dengan toko-toko dan rumah makan yang ada disekitar Daerah Sungai Tohor. Dengan perkembangan pemasaran dan tingkat permintaan

yang semakin meningkat dari Mie sagu Cik Manan ini sudah mencakup keluar daerah Sungai Tohor.

Distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan tersebar pada sekitar daerah Sungai Tohor dan di luar daerah Sungai Tohor. Pada daerah sekitar Sungai Tohor terdapat 3 saluran distribusi yaitu 2 saluran distribusi pendek dan 1 saluran distribusi panjang yang mana Home Industri Cik Manan langsung ke konsumen akhir, Home Industri Cik Manan langsung ke konsumen industri dan Home Industri Cik Manan ke agen/pengecer dan konsumen akhir yang meliputi daerah desa di sekitar Sungai Tohor seperti Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendahu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, Teluk Buntal dan sekitarnya. Sedangkan Distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan diluar daerah Sungai Tohor terdapat saluran distribusi panjang yang mana Home Industri Cik Manan menyalurkan kepada agen/pengecer dan menyerahkan atau menjualnya kembali kepada konsumen akhir dan konsumen industri yang meliputi daerah seperti Siak, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung, Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Deskripsi Variabel

5.1.1 Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan suatu proses kegiatan penyaluran suatu produk barang atau jasa dari lingkungan produsen yang digunakan untuk dikonsumsi oleh pihak konsumen maupun pemakai industri. Dalam proses menyalurkan suatu barang dan jasa dari pihak produsen kepada konsumen hendaknya bagi Home Industri Cik Manan benar-benar memilih dan menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, karena jika terjadinya kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi dapat menghambat maupun dapat memperlambat proses penyaluran barang dan jasa tersebut.

Saluran distribusi merupakan jalur dalam menyalurkan barang dan jasa yang ditempuh oleh Home Industri Cik Manan ketika Mie Sagu mengalir dari produsen sampai konsumen akhir. Disini distribusi dapat diartikan sebagai suatu proses kegiatan penyampaian suatu komoditas dari produsen ke konsumen, sewaktu ketika dimana komoditas tersebut diperlukan. Dalam saluran distribusi juga membicarakan mengenai dua kutub yaitu kutub principal (produsen) dan kutub konsumen. Kutub produsen disini yaitu memikirkan bagaimana produk yang dihasilkan bisa tersebar secara luas. Namun dari kutub konsumen merupakan proses bagaimana konsumen dapat memperoleh produk barang maupun jasa dengan lebih mudah. Dari kedua

kutub tersebut adanya titik temunya yaitu faktor kedekatan dan kemudahan. Produsen dan agen/pengecer ingin mendekatkan produk nya ke konsumen hingga konsumen merasakan lebih mudah untuk memperoleh produk tersebut.

Hasil penelitian di Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti dapat ditemukan dua bentuk saluran distribusi yaitu saluran distribusi pendek dan saluran distribusi panjang yang memiliki daerah persebarannya masing masing. Pada saluran distribusi pendek pada Home Industri Cik Manan terdapat disekitar Desa Sungai Tohor sedangkan pada saluran distribusi panjang pada Home Industri Cik Manan terdapat diluar daerah Sungai Tohor dan di daerah Sungai Tohor.

Hasil wawancara dengan bapak Abdul Manan pemilik Home Industri menyampaikan bahwa saluran distribusi Mie Sagu Cik Manan pada Home Industri ini sudah efektif. Untuk saluran distribusi di Sungai Tohor penyalurannya sudah luas dan sudah dapat didapatkan di setiap toko dan warung di Sungai Tohor dan meningkatkan penjualan pada Home Industri tersebut. Untuk saluran distribusi di luar Sungai Tohor penyalurannya melalui transfortasi laut dan pendistribusiannya sudah maksimal karena sudah tepat pada tujuan tempat yang dijadikan tempat pendistribusian. Dalam sarana pergudangannya belum ada. Menurut bapak Abdul Manan karena kurangnya dana untuk membangun pergudangan pada Home Industrinya, karena itu bapak Abdul Manan menginginkan adanya bantuan

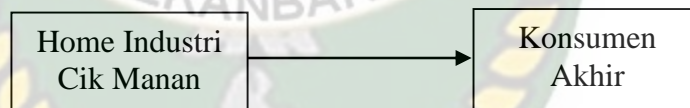
dari pihak pemerintah akan tetapi belum tersedianya bantuan pada Home Industri ini dalam segi sarana pergudangan.

5.1.2 Saluran Distribusi Pendek

Pada saluran distribusi pendek digambarkan bahwa terdapat penyaluran barang ke konsumen akhir dan konsumen industri dan tidak melewati perantara yang ada. Setiap saluran produsen mempunyai alternative menyalurkan barangnya secara langsung kepada konsumen baik itu konsumen akhir maupun konsumen industri atau pemakai industri. Saluran distribusi pendek pada Home Industri Cik Manan tersebut dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 5.1

Saluran Distribusi Pendek



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 5.1 distribusi tersebut menggambarkan bahwa pada Home Industri Cik Manan melakukan penjualan langsung kepada konsumen akhir atau terjadinya transaksi antara Home Industri dan konsumen akhir. Atau bisa juga disebut konsumen akhir melakukan pembelian langsung pada Home Industri Cik Manan tersebut. Konsumen akhir disini yaitu rumah

tangga masyarakat Desa Sungai Tohor dan sekitarnya. Realisasi penjualan pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 untuk rumah tangga di Desa Sungai Tohor yaitu

Tabel 5.1
Realisasi Penjualan Rumah Tangga pada Home Industri Cik Manan
Pada tahun 2019

Bulan	Realisasi Penjualan (Kg)
Januari	115
Februari	90
Maret	40
April	30
Mei	29
Juni	40
Juli	34
Agustus	18
September	19
Oktober	56
November	90
Desember	81
TOTAL	642 Kg

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Dari tabel 5.1 dapat disimpulkan bahwa realisasi penjualan pada rumah tangga di Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 sebanyak 642

Kg. Dapat dilihat penjualan tertinggi terdapat pada bulan Januari yaitu sebanyak 115 Kg Mie Sagu dan penjualan terendah terdapat pada bulan Agustus yaitu sebanyak 18 Kg Mie Sagu. Penjualan pada rumah tangga ini banyak mengalami fluktuasi yang mana pada bulan Januari penjualan tertinggi untuk bulan Februari-Mei mengalami penurunan. Pada bulan Juni mengalami kenaikan sebanyak 40 Kg Mie Sagu dan mengalami penurunan lagi pada bulan Juli -September. Pada bulan Oktober mengalami kenaikan sebanyak 56 Kg Mie Sagu. Pada bulan November juga mengalami kenaikan sebanyak 90 Kg Mie Sagu dan pada bulan Desember mengalami penurunan sebanyak 81Kg Mie Sagu. Untuk jumlah keseluruhan realisasi penjualan pada Rumah Tangga Home Industri Cik Manan adalah 642 Kg pada tahun 2019.

Gambar 5.2

Saluran Distribusi Pendek



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Tabel 5.2

Konsumen Industri pada Saluran Distribusi Pendek

No.	Konsumen Industri	Alamat
1.	Kibo Cafe	Jl. Antara Dusun Tua Desa Sungai Tohor
2.	Warung Rini	Jl. Sentosa Dusun I Desa Sungai Tohor
3.	Cafe Jangkar	Jl. Pelabuhan Dusun I Desa Sungai Tohor
4.	Warung InaBobo	Jl. Antara Dusun Tua Desa Sungai Tohor

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada distribusi tersebut mengambar kan bahwa Home Industri Cik Manan menjual Mie Sagunya kepada Konsumen Industri atau pemakai industri yaitu warung makan dan Cafe yang terdapat di desa Sungai Tohor. Proses penyaluran Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti disini dapat digambarkan merupakan saluran distribusi pendek yaitu dari pihak Home Industri langsung ke konsumen akhir dan konsumen industri. Saluran distribusi pendek ini dipakai untuk menggambarkan kegiatan pemindahan suatu barang langsung ke konsumen akhir atau konsumen industri yang penjualannya disampaikan secara langsung kepada pembeli individual lewat tatap muka. Konsumen akhir disini merupakan rumah tangga masyarakat Desa Sungai Tohor dan sekitarnya yang langsung melakukan pembelian Mie Sagu ke tempat produksi atau Home Industri Cik Manan. Konsumen industri disini adalah warung makan atau Cafe. Pada Tabel 5.1 merupakan konsumen industri pada saluran distribusi pendek Home Industri Cik Manan yaitu Kibo Cafe, Warung Rini, Cafe Jangkar dan Warung InaBobo yang berada di Desa Sungai Tohor. Realisasi penjualan pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 untuk Konsumen Industri di Desa Sungai Tohor yaitu :

Tabel 5.3
Realisasi Penjualan Konsumen Industri pada Home Industri Cik Manan
Pada tahun 2019

Bulan	Realisasi Penjualan (Kg)
Januari	400
Februari	240
Maret	247
April	165
Mei	192
Juni	437
Juli	132
Agustus	191
September	178
Oktober	230
November	282
Desember	173
TOTAL	2867 Kg

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada tabel 5.3 dapat dilihat bahwa realisasi penjualan pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019. Dapat dilihat penjualan tertinggi pada bulan Juni sebanyak 437 Kg Mie Sagu. Penjualan terendah terdapat pada bulan Juli sebanyak 132 Kg Mie Sagu. Penjualan pada Konsumen Industri ini mengalami fluktuasi yang mana pada bulan februari-Mei mengalami penurunan hingga 192 Kg Mie Sagu. Pada bulan Juni mengalami kenaikan

sebanyak 437 Kg Mie Sagu. Pada bulan Juli-November mengalami kenaikan yaitu 282 pada bulan November. Dan untuk bulan Desember mengalami penurunan yaitu 173 Kg Mie Sagu. Untuk jumlah keseluruhan realisasi penjualan pada Konsumen Industri Home Industri Cik Manan adalah 2.867 Kg pada tahun 2019.

Pada saluran distribusi pendek pada Home Industri Cik Manan ini tersebar pada sekitaran daerah Sungai Tohor meliputi Desa Sungai Tohor, Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendanu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, dan Teluk Buntal.

Jadi dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti terdapat saluran distribusi pendek yang dilakukan secara langsung kepada konsumen akhir maupun konsumen industri dari pihak produsen Home Industri Cik Manan yang penyebarannya terdapat pada daerah sekitar Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur.

Hasil wawancara dengan bapak Abdul Manan pemilik Home Industri Mie Sagu di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti menyampaikan bahwa dapat dilakukan transaksi langsung antara konsumen akhir maupun konsumen industri yang dapat langsung ke tempat Home Industri tersebut untuk melakukan pembelian. Harga yang diberikan pun akan lebih murah karena pembelannya berlangsung di tempat produksinya. Ketentuan seperti itu sudah ditetapkan sebagai strategi pemilik dalam memasarkan produk Mie Sagunya agar

konsumen lebih puas dengan pelayanan yang diberikan.

Kemudian hasil wawancara dengan konsumen Mie Sagu Cik Manan apakah pendapat dari konsumen terhadap Home Industri Cik Manan pada distribusi pendek yang di jadikan sasaran langsung pada konsumen akhir maupun konsumen industri. Menurut konsumen atau disebut sebagai pelanggan dari Home Industri Cik Manan menyampaikan bahwa proses kegiatan yang dilakukan antara konsumen maupun produsen nya bisa dilakukan secara langsung bertatap muka tanpa perantara dalam kegiatan pembelian produk Mie Sagu. Pelayanan yang diberikan sangat baik. Transaksi pembelian dilakukan dapat langsung dengan pemilik nya yaitu bapak Abdul Manan.

5.1.3 Saluran Distribusi Panjang

Pada saluran distribusi panjang merupakan penyaluran barang dari produsen kekonsumen akhir atau konsumen industri melalui perantara seperti agen/pengecer yang merupakan pihak yang menjual kepada konsumen akhir atau konsumen industri. Untuk saluran distribusi panjang pada Home Industri Cik Manan dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 5.3

Saluran Distribusi Panjang



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 5.3 tersebut dapat digambarkan bahwa pada Home Industri Cik Manan melakukan kerjasama dengan agen/pengecer yang merupakan sebagai pihak yang menjual ke konsumen akhir. Agen/pengecer disini yaitu toko-toko/kedai. Yang bisa mengambil langsung ke Home Industri tersebut atau bisa juga pihak Home Industri Cik Manan sendiri yang mengantar Mie Sagu produknya ketempat agen/pengecer. Dan akan dijual kembali kepada konsumen akhir oleh agen/pengecer tersebut. Pada saluran distribusi panjang pada Gambar 5.3 ini terdapat dua jenis saluran distribusi yaitu didaerah Desa Sungai Tohor dan diluar daerah Desa Sungai Tohor. Untuk agen/pengecer di Desa Sungai Tohor bisa melakukan pengambilan langsung ke tempat produksi atau Home Industri dan juga bisa diantar produk Mie Sagu ketempat agen/pengecer dari pihak Home Industri tergantung pada kesepakatan antara agen/pengecer dengan pihak Home Industri tersebut. Untuk agen/pengecer di luar Desa Sungai Tohor proses dari transaksi nya itu melalui pengantaran jalur laut seperti kapal kayu atau kapal feri dan melalui jalur paket.

Tabel 5.4

Agen/pengencer pada Saluran Distribusi Panjang di daerah Desa Sungai Tohor

No.	Agen/pengencer	Alamat
1.	Toko Nazar	Jl. Protokol Desa Sungai Tohor
2.	Warung Sularis	Jl. Protokol Desa Sungai Tohor
3.	Kedai Uri	Jl. Parit Jib Desa Sungai Tohor
4.	Warung Desta	Jl. Antara Desa Sungai Tohor
5.	Warung Lin	Jl. Sungai Tohor Pusat Desa Sungai Tohor
6.	Warung Ananda	Jl. Arifin Desa Sungai Tohor
7.	Kedai Antik	Jl. Usman Desa Sungai Tohor Barat
8.	Kedai Benny	Jl. Usman Desa Sungai Tohor Barat
9.	Kedai Berkah	Jl. Paret pelita Desa Nipah Sendanu
10.	Warung Fa Fa	Jl. Paret pelita Desa Nipah Sendanu
11.	Kedai Tika	Jl. Dermaga Desa Nipah Sendanu
12.	Toko Hj. Yus	Jl. Kampung Baru Desa Sendanu Darul Ikhsan
13.	Toko Anin	Jl. Kampung Baru Desa Sendanu Darul Ikhsan
14.	Kedai Pendi	Jl. Kampung Baru Desa Sendanu Darul Ikhsan
15.	Kedai Ali	Jl. Kampung Baru Desa Sendanu Darul Ikhsan
16.	Toko Dony	Jl. Reformasi Desa Tanjung Sari
17.	Kedai Yanto	Jl. Reformasi Desa Tanjung Sari
18.	Toko Amanah	Desa Tanjung Gadai
19.	Kedai Marni	Desa Teluk Buntal

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada Tabel 5.4 merupakan agen/pengecer pada saluran distribusi panjang yang berada di daerah Desa Sungai Tohor yang meliputi Desa Sungai Tohor, Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendanu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai dan Teluk Buntal. Untuk melihat realisasi penjualan pada agen/pengecer di Sungai Tohor adalah sebagai berikut:

Tabel 5.5
Realisasi Penjualan Agen/pengecer di Sungai Tohor pada Home Industri Cik Manan Pada tahun 2019

Bulan	Realisasi Penjualan (Kg)
Januari	745
Februari	791
Maret	1148
April	1035
Mei	679
Juni	1083
Juli	733
Agustus	527
September	259
Oktober	957
November	1387
Desember	1218
Total	10562 Kg

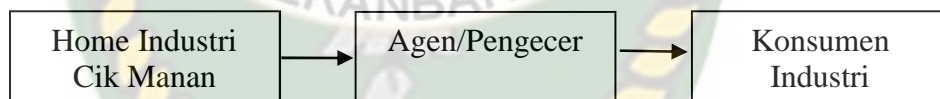
Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada tabel 5.5 tersebut dapat disimpulkan bahwa realisasi penjualan

pada agen/pengecer di Sungai Tohor mengalami fluktuasi. Pada bulan Januari sebanyak 745 Kg Mie Sagu. Untuk bulan Februari-maret mengalami kenaikan yaitu sebanyak 791 dan 1.148 Kg Mie Sagu. Pada bulan April-Mei mengalami penurunan yaitu 1.035 dan 679 Kg Mie Sagu. Pada bulan Juni mengalami kenaikan sebanyak 1.083 Kg Mie Sagu. Pada bulan Juli-September mengalami penurunan yaitu sebanyak 733, 527 dan 259 Kg Mie Sagu. Pada bulan Oktober-November mengalami kenaikan yaitu 957-1.387 Kg Mie Sagu. Dan bulan Desember mengalami penurunan yaitu 1.218 Kg Mie Sagu. Untuk jumlah keseluruhan realisasi penjualan pada agen/pengecer Home Industri Cik Manan yaitu sebanyak 10.562 Kg Mie Sagu pada tahun 2019.

Gambar 5.4

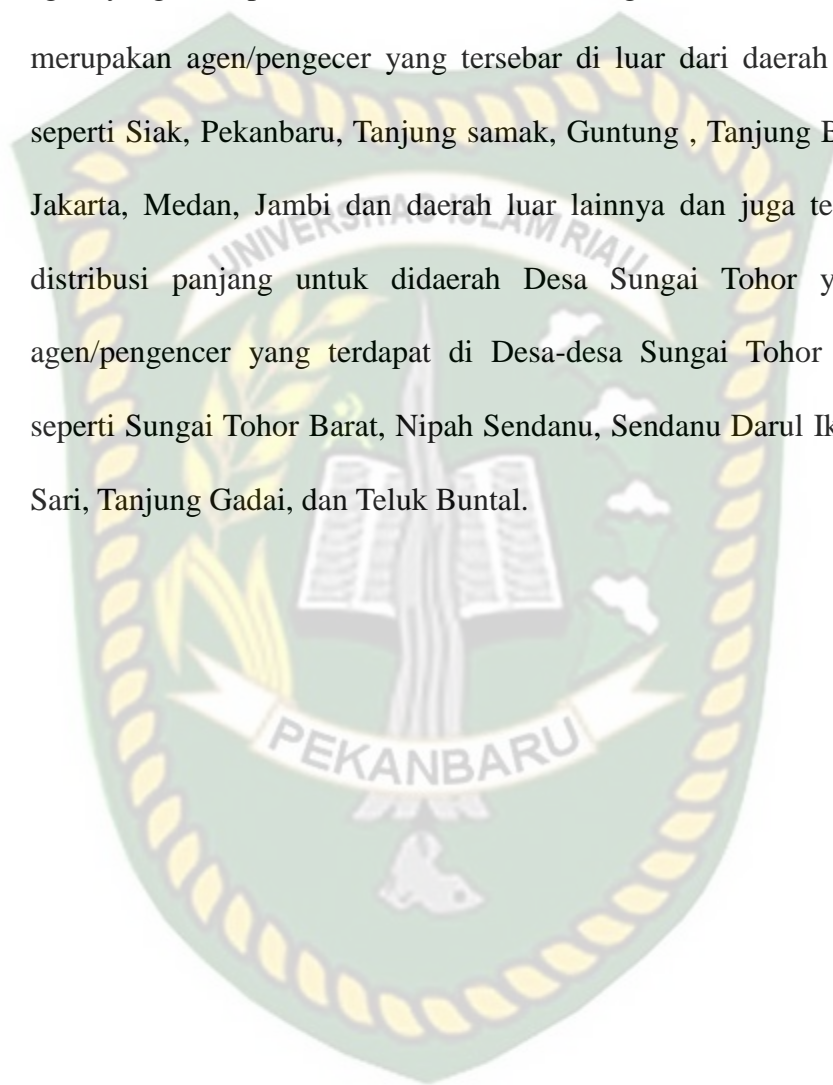
Saluran Distribusi Panjang



Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada gambar 5.4 saluran distribusi tersebut menggambar kan bahwa pada Home Industri Cik Manan melakukan kerjasama dengan agen/pengecer seperti toko-toko/warung dan menjualnya kembali kepada konsumen industri atau pemakai industri seperti warung makan dan cafe. Pada Gambar 5.4 diatas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi Home Industri Cik Manan

di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti tersebut menggunakan saluran distribusi panjang yang penyalurannya melalui perantar agen/pengecer. Agen/pengecer disini adalah agen yang terdapat diluar daerah Desa Sungai Tohor. Pada gambar 5.4 merupakan agen/pengecer yang tersebar di luar dari daerah Sungai Tohor seperti Siak, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung , Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya dan juga terdapat saluran distribusi panjang untuk didaerah Desa Sungai Tohor yang memiliki agen/pengencer yang terdapat di Desa-desa Sungai Tohor pada Tabel 5 seperti Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendanu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, dan Teluk Buntal.



Tabel 5.3

Agen/pengencer pada Saluran Distribusi Panjang di daerah luar

Desa Sungai Tohor

No.	Agen/pengencer	Alamat
1.	Bigoo Caffé	Jl. Suetomo (Siak)
2.	Toko Sembako Bin Athar	Jl. S. Syarif Hasyim (Siak)
3.	Mie Sagu Buk Tuti	Jl. Ronggo Warsito (Pekanbaru)
4.	Pondok Sagu Cemara	Jl. Cemara (Pekanbaru)
5.	Lontong Mie Sagu Melayu Selat Panjang	Jl. Nenas (Pekanbaru)
6.	Toko Aheng	Jl. Ponkar (Tanjung Balai Karimun)
7.	Toko Sembako Berkah	Jl. Parit Belut (Tanjung Balai Karimun)
8.	Ibu Murni Pasar Pagi	Jl. Pelabuhan (Tanjung Samak)
9.	Toko Murah	Jl. Parit Lajar (Tanjung Samak)
10.	Kedai Kopi Pelangi	Jl. Parit I (Guntung)
11.	Toko Ikhlas Sembako	Jl. PS. Kedip. P (Jakarta)
12.	Toko Sembako Purba	Jl. Besar Tj. Selamat (Medan)
13.	Bimed Caffé	Jl. Setia Budi (Medan)
14.	Kedai Kopi Rilex	Jl. Tebing Tinggi (Medan)
15.	Toko Sayur dan Sembako Sinta	Jl. LKR. BAR. II(Jambi)

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan Meranti.

Pada tabel 5.3 merupakan agen/pengecer diluar dan didalam Kabupaten Kepulauan Meranti seperti Siak, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung , Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya. Untuk agen/pengecer diluar Kabupaten berjumlah 15 agen yang terdiri dari 6 Warung Makan/Kedai, 2 Cafe, dan 7 Toko. Berikut ini merupakan realisasi penjualan Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 sebagai berikut :

Tabel 5.4

Realisasi Penjualan Saluran Distribusi Home Industri Cik Manan pada Agen/Pengecer diluar Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti

Bulan	Realisasi Penjualan (Kg)
Januari	940
Februari	1179
Maret	1065
April	870
Mei	1100
Juni	940
Juli	1201
Agustus	464
September	544
Oktober	1.257
November	541
Desember	1.028
Total	11.129 Kg

Sumber: Home Industri Cik Manan di Sungai Tohor Kec. Tebing Tinggi Timur Kab. Kepulauan

Meranti.

Pada tabel 5.4 merupakan realisasi penjualan pada tahun 2019 untuk agen/pengecer untuk di luar Sungai Tohor dari januari sampai desember. Dapat kita lihat penjualan tertinggi pada bulan Juli yaitu sebanyak 1.201 Kg Mie Sagu. Penjualan terendah pada bulan Agustus yaitu sebanyak 464 Kg Mie Sagu. Pada realisasi penjualan pada agen diluar Sungai Tohor mengalami fluktuasi. Untuk 15 agen terdapat sebanyak 11.129 Kg Mie Sagu yang tersebar di luar dari daerah Sungai Tohor seperti Siak, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung , Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya dan juga terdapat saluran distribusi panjang untuk didaerah Desa Sungai Tohor yang memiliki agen/pengecer yang terdapat di Desa-desa Sungai Tohor.

Hasil wawancara dengan bapak Abdul Manan pemilik Home Industri menyampaikan bahwa saluran distribusi panjang pada Home Industri ini tidak hanya diluar Sungai Tohor saja tetapi juga terdapat di daerah Sungai Tohor. Pada saluran distribusi tersebut mempunyai agen/pengecer yang di daerah Sungai Tohor Maupun diluar daerah Sungai Tohor. Penyaluran tersebut dilakukan melalui perantara transfortasi laut untuk diluar daerah Sungai Tohor dan untuk transportasi darat untuk di daerah Sungai Tohor. Persebaran agen/pengecer untuk di daerah Desa Sungai Tohor sudah sangat banyak dan luas dikarnakan bisa dikatakan bahwa semua toko-toko atau warung/kedai di Sungai Tohor sudah bisa kita dapatkan Mie Sagu dari Home

Industri Cik Manan tersebut. Sedangkan untuk diluar daerah Sungai Tohor sudah maksimal karena sudah tepat pada tempat pendistribusiannya, untuk agen/pengecer masih terbatas karena Agen/pengecer diluar daerah sungai tohor masih kurang.

5.1.4 Transfortasi

Sarana transfortasi Yang merupakan salah satu faktor yang penting dalam pendistribusian suatu barang. Tanpa adanya transfortasi maka dipastikan kegiatan penyaluran barang baik itu di daerah terdekat maupun daerah luar maka tidak akan bisa dilakukan dengan maksimal. Maka dari itu transfortasi sangat berperan penting dalam distribusi dan tidak dapat dipisahkan dalam melakukan pendistribusian barang. Transfortasi disebut juga sebagai sarana pengangkutan yang merupakan sarana kegiatan memindahkan suatu barang dari satu tempat ke tempat lain.

Pengangkutan mempunyai arti yang sangat penting dalam berbagai bidang yang salah satunya adalah dalam bidang ekonomi yaitu pengangkutan merupakan salah satu prasarana dalam menunjang pelaksanaan pembangunan nasional disamping itu juga berfungsi sebagai usaha produksi yang dijual pada pemakai dengan harapan dapat memperoleh keuntungan sekaligus menjadi mata rantai dari arus distribusi barang yang disalurkan kepasar.

Dikarnakan saluran distribusi pada Home Industri Cik manan ada dua yaitu saluran distribusi pendek dan saluran distribusi panjang yang tersebar

di daerah sekitar Sungai Tohor dan diluar dari daerah Sungai Tohor. Jadi untuk mendistribusikan Mie Sagu pada Home Industri Cik manan di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti transportasi yang digunakan terdapat dua jenis transportasi yaitu sepeda motor untuk di daerah sekitar Sungai Tohor dan transportasi jalur laut seperti kapal maupun kapal feri atau kapal penyebrangan untuk di luar daerah Sungai Tohor. Untuk penyaluran Mie Sagu cik manan di luar sungai tohor yang meliputi daerah Siak, Buton, Pekanbaru, Tanjung Balai Karimun, Tanjung Samak dan Guntung itu melalui transportasi laut seperti kapal kayu/kumpang dan kapal feri sedangkan untuk daerah Jakarta, Medan dan Jambi itu melalui paket. Dikarnakan pada daerah Sungai Tohor memiliki hanya 1 kendaraan sepeda motor sangat mengganggu kegiatan dalam pengantaran produk tersebut karena tempat pendistribusian yang dituju sangat lah banyak dengan waktu yang sama membuat pengantaran produk Mie Sagu Cik Manan ini membutuh kan waktu yang lama untuk mengantar ke tempat tujuan dalam waktu yang sama. Jadi harapnya bisa dilakukan penambahan kendaraan agar pengantaran produk Mie Sagu Cik Manan bisa tepat waktu dan maksimal.

5.1.5 Pergudangan

Pergudangan merupakan suatu tempat penyimpanan barang untuk produksi dan hasil produksi dengan jumlah tertentu yang nantinya didistribusikan pada lokasi atau tempat yang dituju berdasarkan permintaan.

Setiap perusahaan pada umumnya melakukan penyimpanan barang sebelum dilakukan penjualan kepada konsumennya. Demikian, pergudangan sangat diperlukan oleh setiap perusahaan. Fungsi pergudangan ini cukup penting karena pergudangan dapat dijadikan sebagai tempat penyimpanan barang sebelum barang tersebut dilakukan pendistribusian kepada konsumen.

Jadi dapat digambarkan bahwa pada Home Industri Cik Manan sangat memerlukan pergudangan untuk sebagai tempat penyimpanan Mie Sagu sebelum dijual atau sebelum disalurkan ke tempat pendistribusian. Dari hasil observasi pada Home Industri Cik Manan tidak terdapat tempat penyimpanan Mie Sagu karena pihak Home Industri belum memiliki dana yang cukup untuk menyediakan atau membuat gudang penyimpanan Mie Sagu tersebut. Karena itu Home Industri menginginkan bantuan dari pemerintah untuk dibantu dalam sarana pergudangan pada home industri ini.

5.2 Pembahasan

Pembahasan penelitian ini mengkaji keseluruhan hasil dari penelitian mengenai analisis distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Tabupaten Kepulauan Meranti. Setelah di wawancara dan observasi pada tempat penelitian dapat digambarkan bahwa saluran distribusi yang terdapat pada Home Industri Cik Manan terdapat dua saluran distribusi yaitu saluran distribusi pendek dan saluran distribusi panjang. Pada saluran distribusi pendek tersebut tersebar pada daerah disekitar Desa Sungai Tohor seperti Sungai Tohor Barat, Nipah

Sendanu, Sendanu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, dan Teluk Buntal. Sedangkan saluran distribusi panjang tersebar diluar daerah Sungai Tohor yaitu Siak, Buton, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung, Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya. Persebaran Mie sagu pada Home Industri Cik Manan pada tahun 2019 untuk rumah tangga pada Home Industri Cik Manan sebanyak 642 Kg, untuk konsumen Industri sebanyak 2.867 Kg, Untuk agen di Sungai Tohor sebanyak 10.562 Kg dan untuk agen diluar Sungai Tohor sebanyak 11.129 Kg. Dikarnakan pendistribusian Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan sudah tersebar di daerah-daerah yang dijadikan tempat pendistribusian maka dapat dikatakan pendistribusian pada Home Industri Cik Manan sudah maksimal. Untuk kedua saluran distribusi pada Home Industri Cik Manan tersebut sudah efektif karena sudah mencapai pada sasaran distribusinya dan meningkatkan penjualan. Minimnya sarana pergudangan membuat pihak Home Industri membutuhkan bantuan dari pihak pemerintah agar memberikan bantuan pada Home Industri Cik Manan ini. Saluran distribusi di daerah Sungai Tohor pendistribusiannya sudah luas dan banyak bisa dikatakan di daerah Sungai Tohor di setiap toko atau warung/kedai sudah dapat kita memperoleh Mie Sagu yang dihasilkan oleh Home Industri Cik Manan tersebut. Dan untuk diluar daerah Sungai Tohor masih terbatas karena Agen/pengecer diluar daerah sungai tohor masih kurang.

Pada segi transfortasi diperlukan tambahan pada penyaluran pendistribusian pada daerah Sungai Tohor agar lebih mudah untuk

pengiriman barang disini transfortasi yang digunakan adalah sepeda motor. Dikarnakan kurangnya segi transfortasi membuat pihak agen atau pengecer di Sungai Tohor mengambil langsung produk Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan. Pada pendistribusian Mie Sagu di luar daerah Sungai Tohor melalui transfortasi laut seperti kapal kayu/kapal penyebrangan.Sedangkan pada segi pergudangan pada Home Industri Cik Manan belum ada karena pihak Home Industri belum memiliki kecukupan dana dalam membangun gudang Home Industri ini membuat pihak Home Industri membutuhkan bantuan dari pemerintah untuk membangun sarana pergudangan pada Home Industri. Kapasitas produk atau barang yang diproduksi dari Home Industri Cik Manan sering sekali dalam proses produksi produk-produk Mie Sagu tersimpan di rumah pemilik Home Industri ini yaitu rumah bapak Abdul Manan penyimpanannya pun tidak terlalu lama. Karena setiap produksi produk Mie Sagu selalu habis terjual.

Jadi kesimpulannya saluran distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan di Desa Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti sudah efektif, sedangkan pada transfortasi diperlukan penambahan transfortasi seperti sepeda motor untuk penyaluran pada daerah sekitar Desa Sungai Tohor agar pengirimannya bisa lebih maksimal, sedangkan untuk penyaluran di luar daerah Sungai Tohor tidak diperlukan tambahan karena pengiriman untuk diluar daerah Sungai Tohor hanya melalui transfortasi dari kapal penyebrangan. Sedangkan pada pergudangan belum maksimal karena belum memiliki sarana pergudangan. Penyimpanan

Mie Sagu pada Home Industri hanya di rumah bapak Abdul Manan. Untuk produk Mie Sagu nya sendiri pada bungkus Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan masih perlu diperhatikan karena label merek yang digunakan tidak menarik dan juga belum terdaftar di BPOM atau DISKES. Label merek produk ini belum diusul kan perizinan nya karena ingin disatukan dengan koperasi Sagu Terpadu Kepulauan Meranti.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran distribusi Mie Sagu pada Home Industri Cik Manan Di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti yang tersebar di daerah Sungai Tohor dan di luar daerah Sungai Tohor yaitu:
 - a. Saluran distribusi pendek
 - Home Industri – Konsumen Akhir
 - Home Industri – Konsumen Industri
 - b. Saluran distribusi panjang
 - Home Industri – Agen/Pegecer – Konsumen Akhir
 - Home Industri – Agen/Pegecer – Konsumen Industri
2. Konsumen akhir pada Home Industri Cik Manan ini adalah masyarakat Desa Sungai Tohor dan Desa-desa disekitarnya. Konsumen industri pada Home Industri Cik Manan adalah warung makan dan Cafe di Desa Sungai Tohor.
3. Agen/pegecer pada Home Industri Cik Manan adalah agen/pegecer yang berada di luar Desa Sungai Tohor seperti Siak, Pekanbaru, Tanjung samak, Guntung, Tanjung Balai Karimun dan daerah luar lainnya. Untuk daerah saluran distribusi Home Industri Cik Manan pada daerah Sungai

Tohor yaitu Desa Sungai Tohor, Sungai Tohor Barat, Nipah Sendanu, Sendanu Darul Ikhsan, Tanjung Sari, Tanjung Gadai, dan Teluk Buntal.

4. Untuk daerah saluran distribusi Home Industri Cik Manan di luar daerah Sungai Tohor yaitu Siak, Pekanbaru, Buton, Tanjung samak, Guntung, Tanjung Balai Karimun, Jakarta, Medan, Jambi dan daerah luar lainnya.
5. Pada saluran distribusi pada Mie Sagu Home Industri Cik Manan Di Sungai Tohor Kecamatan Tebing Tinggi Timur Kabupaten Kepulauan Meranti tersebut sudah efektif karena sudah tepat pada tempat pendistribusiannya dan meningkatkan penjualan pada Home Industri baik itu didaerah Desa Sungai Tohor maupun diluar Sungai Tohor.
6. Pada sarana pergudangan belum ada karena menurut bapak Abdul Manan belum memiliki dana yang cukup untuk membangun sarana pergudangannya dan membutuhkan bantuan pihak pemerintah akan tetapi belum memberi bantuan pada Home Industri ini dalam segi sarana pergudangan.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa hal yang ingin penulis sampaikan kepada pihak Home Industri, yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya dimasa yang akan datang pihak Home Industri segera melakukan penambahan jumlah kendaraan seperti sepeda motor untuk disekitar daerah Sungai Tohor yang dimiliki agar kegiatan distribusi pemasaran dapat berjalan dengan baik.
2. Sebaiknya dimasa mendatang Home Industri Cik Manan menggunakan izin BPOM atau izin DISKES pada produk Mie Sagu yang dihasilkan.
3. Sebaiknya pada Home Industri lebih meningkatkan pemasaran pada Mie Sagu di luar Daerah Sungai Tohor agar produk Mie Sagu memiliki agen/pengecer yang lebih banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Aloaf, Amrizal, 2012, *Analisis Saluran Distribusi Sagu Mentah Pada PT. Usaha Tani Teluk Pantaian Indra Giri Hilir*, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Pekanbaru
- Basu, Swasta, 2003, *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta
- Hamsyah, Agung, 2013, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Distribusi Roti Pada Susi Bakery Di Bagan Batu*, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, Pekanbaru
- Kamaludin Rustian, 2001, *Ekonomi Transfortasi*, Graha Indonesia, Jakarta
- Keegan, 2003, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis*, Yogyakarta, BPE UGM
- Kotler, Philip dan Gery Amstrong, 2001, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 11 Jilid 2, Alih Bahasa oleh Benyamin Molan, PT. Indeks
- Kotler, Philip, 2002, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Terjemahan Damos Sihombing, M.BA, Jilid II Edisi 8, Erlangga, Jakarta
- Kotler, Philip, 2004, *Manajemen Pemasaran*, Alih Bahasa oleh Hendra Teguh SE.AK dan Rony Rusly SE.AK, PT. Prenhalindo, Jakarta
- Kotler, Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12 Jilid 2, Alih Bahasa Oleh Benyamin Molan, PT. Indeks
- Nasution, 2004, *Jurnal Berjudul Aspek-aspek Keberhasilan Manajemen Mutu Produk*, Jakarta, PT. Gramedis Pustaka
- Nitisemito, Alex, 2001, *Manajemen Personalialia*, Jakarta, Ghalia Indonesia
- Sukirno, Sadono, 2005, *Pengantar Ekonomi Mikro*, PT. Raja Grafindo Persada,

Jakarta

Sumarni, Murti dan Suprihanto, John, 2001, *Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan*, Edisi

5, Liberty, Yogyakarta

Staton, Wiliam J, 1986, *Prinsip Manajemen*, Edisi Ketujuh, Jakarta, Erlangga

Swasta, Basu dan Irwan, 2008, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Liberty

