

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manajemen dalam sebuah organisasi atau perusahaan akan sangat dibutuhkan dalam setiap aktivitas perusahaan atau organisasi bisnis untuk mencapai tujuan yang diharapkan dengan efektif dan efisien. Sebuah organisasi yang tidak menjalankan proses manajemennya dengan baik, maka bisa dipastikan semua proses kerjanya tidak efektif dan efisien. (Roni, 2020: 3). Manajemen merupakan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan: Perencanaan, Pengorganisasian, Penggiatan dan Pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya. (Muh. Rezky Naim dan Asma: 2019. 2).

Produksi atau memproduksi adalah menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula. (Iskandar, 2003: 100). Dalam memproduksi membutuhkan faktor-faktor produksi, yaitu alat atau sarana untuk melakukan proses produksi. Fungsi produksi adalah hubungan teknis antara faktor produksi (*input*) dan hasil produksi (*output*). (Muhammad, 2004: 255).

“In general production is the use of any process or procedure designed to transform a set of input elements into a set of output elements, which have use value and economic value.”

Secara umum produksi adalah penggunaan setiap proses atau prosedur yang dirancang untuk mengubah sekumpulan elemen masukan menjadi sekumpulan elemen keluaran, yang mempunyai nilai guna dan nilai ekonomis. (P Rama Murthy, 2005: 2)

Sehubungan dengan itu maka manajemen produksi merupakan suatu ilmu yang membahas bagaimana proses pengambilan keputusan dari pihak manajemen produksi terhadap suatu usaha untuk menghasilkan barang atau jasa yang tepat sasaran berupa, tepat kualitas atau mutu, dan tepat jumlah dengan biaya efisien. Manajemen produksi adalah seluruh aktifitas untuk mengatur dan mengkoordinasikan factor-faktor produksi secara efisien untuk menciptakan dan menambah benefit dari produk barang atau jasa yang dihasilkan oleh organisasi. (Pandji Anoraga, 2004: 109).

Manajemen Produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya, yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah nilai guna (*utility*) suatu barang atau jasa. (Sofjan Assauri, 2008: 12).

Setelah manajemen produksi dalam sebuah organisasi atau perusahaan, aspek yang penting selanjutnya adalah penyaluran distribusi

kepada konsumen. Dalam aktivitas ekonomi secara sederhana distribusi diartikan sebagai kegiatan penyaluran barang barang atau jasa. Distribusi merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ketangan si pemakai atau konsumen pada waktu yang tepat. Saluran distribusi sangat diperlukan karena produsen menghasilkan produk dengan memberikan kegunaan bentuk bagi konsumen setelah sampai ke tangannya. (Sofjan, 2013: 233). Saluran distribusi yang digunakan harus mendapatkan perhatian tersendiri, karena dengan tidak tepatnya saluran distribusi, maka usaha penjualan tidak akan mencapai sasaran seperti yang telah diharapkan. (Kotler, 2002: 558). Menurut David A. Revzan dalam bukunya yang berjudul *Marketing Organization Through the Channel* mengartikan bahwa saluran distribusi merupakan suatu alur dari arus yang dilalui barang-barang dari produsen kepada perantara sampai akhirnya sampai kepada konsumen sebagai pemakai. (Mikael, 2016: 4).

“Channel of distribution or trade channel for a product is the route taken by the title to the goods as it moves from the producers to the ultimate consumer or industrial user. The channel opens with the producers and end by the ultimate consumer.”

Saluran distribusi atau saluran perdagangan suatu produk adalah jalur yang ditempuh oleh hak milik atas barang tersebut dalam perjalanannya dari produsen ke konsumen akhir atau pengguna industry. Saluran ini dibuka oleh produsen dan diakhiri oleh konsumen akhir. (R.S.N Pillai, 2010: 485)

Selanjutnya setelah berjalannya manajemen produksi dan penyaluran distribusi yang tepat tentunya tahap akhirnya adalah meningkatkan volume penjualan. Menurut daryono (2011:187), bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang diperoleh oleh perusahaan. Kenaikan laba akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk, begitu sebaliknya apabila laba tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun. Bagi perusahaan penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan terhadap suatu usaha dalam menarik para konsumen untuk mengetahui daya tarik terhadap produk yang ditawarkan. Dengan adanya manajemen produksi sehingga dapat meningkatkan kualitas dari produk yang ditawarkan, sehingga konsumen akan lebih selektif sebelum membeli suatu barang sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Saluran distribusi yaitu suatu hal yang penting dalam strategi perusahaan. Dengan adanya penyaluran produk yang baik mengakibatkan konsumen dengan mudah mendapatkan produk tersebut. Sebab pada dasarnya distribusi merupakan proses penyaluran barang, perpindahan barang, dari satu titik ke titik lain untuk digunakan, dibeli, dijual, atau dikonsumsi. Tanpa proses distribusi, maka barang yang sudah diproduksi tak akan bisa dinikmati oleh pelanggan atau diproses lagi oleh pihak lain.

Dalam sebuah perusahaan atau industry, tentu ada yang berskala besar dan berskala kecil, salah satunya yang berskala kecil adalah home industri yang kegiatan usahanya ada di rumah, berskala kecil, dan tenaga kerjanya sebanyak empat orang atau kurang. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan dirumah. Home industry adalah suatu unit usaha/perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga yang diserap tentu lebih sedikit daripada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya. (Jasa Ungguh Muliawa, 2008: 3).

Salah satu home industri yang ada di Kabupaten Hulu Sungai tepatnya di Mandingin, milik Bapak Gajali Rahman bernama Nadhira Bakery, Bapak Gajali Rahman mulai membuka usaha ini sekitar tahun 2014, yang awalnya hanya menjual satu macam roti tetapi dengan berbagai rasa seperti coklat, strawberry, nanas, dan sekarang sudah ada beberapa macam roti seperti roti manis dan hambar dengan berbagai topping seperti gula dan keju, selain roti ada burger mini juga, yang diproduksi sendiri oleh Bapak Gajali Rahman, dan sekarang sudah ada satu orang pekerja yang membantu.

Pada home industry Nadhira Bakery proses produksinya masih dikerjakan sendiri dengan alat yang cukup memadai, dan saluran distribusinya pun masih sederhana yaitu dengan disalurkan ke warung-

warung atau agen-agen, untuk mengantar produknya pun masih dilakukan sendiri. Produk yang dihasilkan oleh home industry Nadhira Bakery adalah produk yang cepat rusak bila tidak dikonsumsi dan rasa yang dapat berubah maka perusahaan ini dapat mendistribusikan produk-produknya dalam waktu yang tepat sehingga tidak mengakibatkan kerugian. Selain itu pendistribusian dalam waktu yang tepat akan dapat memuaskan pelanggan, sehingga akhirnya dapat meningkatkan volume penjualan.

Permasalahannya yang harus dihadapi oleh Nadhira Bakery yaitu persaingan yang semakin ketat di dalam industri produk makanan dan roti dengan makin bermunculannya berbagai jenis-jenis roti baru dan juga dari berbagai perusahaan besar yang bergerak dibidang bakery juga yang tentunya menjadi pesaing dan berbagai varian rasa yang baru juga dengan harga dan kualitas yang bersaing sehingga membuat konsumen memiliki banyak alternatif pilihan terhadap produk yang serupa dan semua proses produksinya sampai penyaluran distribusinya masih dilakukan sendiri. Oleh karena itu Nahira Bakery dituntut mampu bertahan dari pesaing-pesaing yang lain dengan bermunculannya berbagai macam produk roti yang baru. Dengan persaingan yang ketat dan menawarkan berbagai macam kelebihan dibandingkan dengan pesaing lainnya. Bagaimana proses produksinya dan penyaluran distribusi juga merupakan hal yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yang berjudul “Pengaruh Manajemen

Produksi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industry Nadhira Bakery di Mandingin Kab. Hulu Sungai Tengah”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah manajemen produksi dan saluran distribusi berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan pada home industry nadhira bakery
2. Apakah manajemen produksi dan saluran distribusi berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan pada home industry nadhira bakery?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitiannya sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui manajemen produksi dan saluran distribusi berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan pada home industry nadhira bakery.
2. Untuk mengetahui manajemen produksi dan saluran distribusi berpengaruh secara simultan terhadap volume penjualan pada home industry nadhira bakery.

D. Kegunaan Penelitian

Manfaat atau kegunaan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengembangkan pengetahuan penulis dan masyarakat umum tentang pengaruh manajemen produksi dan saluran distribusi terhadap volume penjualan pada home industry.
2. Untuk memenuhi salah satu syarat dalam memenuhi perolehan gelar S1 pada Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Definisi Operasional/Batasan Istilah

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalahpahaman dalam memahami istilah-istilah dalam penelitian ini dan permasalahan yang akan penulis teliti dan untuk menjadi pegangan agar lebih terfokusnya kajian lebih lanjut.

Skripsi yang penulis kemukakan berjudul: “Pengaruh Manajemen Produksi dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Home Industry Nadhira Bakaery Di Mandingin KAB. Hulu Sungai Tengah”, yang merupakan pokok pembahasan yang akan dibahas dengan memberikan penejelasan dan pengertian satu persatu yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen Produksi adalah suatu penataan proses yang focus pada pengubahan bahan mentah menjadi produk, serta memberi nilai jual pada produk jadi. Yang dimaksud penelitian ini adalah bagaimana cara

mengolah bahan mentah seperti, tepung, gula, telur, dan bahan lainnya, sehingga menjadi produk jadi seperti roti.

2. Saluran Distribusi adalah saluran distribusi untuk barang adalah yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari tangan produsen ke tangan konsumen. Yang dimaksud penelitian ini adalah penyaluran distribusi seperti keagen-agen dan warung kecil.
3. Volume Penjualan adalah volume penjualan untuk menunjukkan banyaknya barang atau jasa yang terjual. Yang dimaksud penelitian ini adalah hasil total yang didapatkan dari kegiatan penjualan barang dagangan.
4. Home Industry adalah industri rumah tangga yang merupakan usaha yang tidak berbentuk badan hukum dan dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang anggota rumah tangga yang mempunyai tenaga kerja sebanyak empat orang atau kurang dengan kegiatan mengubah bahan dasar menjadi bahan jadi atau setengah jadi atau dari yang kurang nilainya menjadi lebih tinggi nilainya dengan tujuan untuk dijual atau ditukar dengan barang lain dan ada satu orang anggota keluarga yang menanggung resiko. Yang dimaksud penelitian ini adalah home industry nadhira bakery yang ada di mandingin kab. Hulu sungai tengah, yang masih dikelola sendiri oleh pemiliknya.

F. Kajian Pustaka/ Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian sangat diperlukan kajian pustaka sebagai bahan referensi

1. Penelitian yang dilakukan oleh Khusni Nurafiah (2016) yang berjudul “Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Cola-cola Amtil Kantor Penjualan kebumen” penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode analisis kuantitatif. Kebumen menerapkan saluran distribusi tidak langsung yaitu saluran distribusi melalui retailer, wholesaler dan sales partner, dari hasil perhitungan korelasi untuk saluran distribusi retailer dan wholesaler terhadap volume penjualan terdapat hubungan yang bernilai negative, sedangkan untuk saluran distribusi sales partner dengan volume penjualan berpengaruh secara positif. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi *Sales Partner* paling berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Sedangkan kendala yang dihadapi adalah keterlambatan pembayaran dari penyalur, stok barang yang kosong dan kerusakan armada pengiriman. Persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis teliti adalah sama-sama membahas mengenai saluran distribusi dan volume penjualan. Untuk variable penelitian terdahulu menggunakan saluran distribusi dan volume penjualan, sedangkan penulis menggunakan variable manajemen produksi, saluran distribusi dan volume penjualan.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Azam Khoirul Falah (2023) yang berjudul “Manajemen Produksi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan *LUMPING*” Penelitian ini bertujuan untuk

memenuhi bagaimana manajemen produksi dalam meningkatkan volume pada sentra pembuatan lumping dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen produksi pada *Home Industry* Takut Karya berjalan efektif ditandai dengan penerapan fungsi manajemen seperti: fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan, dan fungsi pengendalian yang dilaksanakan dalam kegiatan produksi *lumping* keluar kota. Dalam setiap minggu ada pengiriman produk keluar kota. Dalam segi bahan baku juga terpenuhi karena pemilik sudah memiliki langganan tempat penjagalan hewan diluar kota. Kemudian volume penjualan pada *Home Industry* Takut Karya berjalan dengan stabil dan mengalami peningkatan. Adapun perbedaannya yaitu penulis membahas mengenai variable yang digunakan manajemen produksi, saluran distribusi dan volume penjualan sedangkan penelitian terdahulu menggunakan variable analisis manajemen produksi dan Volume Penjualan. Untuk penelitian terdahulu ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif sedangkan penulis menggunakan penelitian kuantitatif.

G. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan suatu pemecahan atau jawaban sementara persoalan yang tujuannya adalah sebagai tuntunan sementara dalam

penelitian ini mencari jawaban yang sebenarnya sebelum pada teori yang terbukti kebenarannya. Dan dapat di simpulkan hipotesis penelitian sementara adalah :

1. Ho : Manajemen Produksi berpengaruh positif terhadap Volume Pejualan pada Home Industry Nadhira Bakery
Ha : Manajemen Produksi tidak berpengaruh terhadap Volume Pejualan pada Home Industry Nadhira Bakery
2. Ho : Saluran Distribusi berpengaruh positif terhadap Volume Pejualan pada Home Industry Nadhira Bakery
Ha : Saluran Distibusi tidak berpengaruh terhadap Volume Pejualan pada Home Industry Nadhira Bakery

H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini berisi uraian singkat tentang bab per bab yang akan ditulis dalam penelitian ini.

Bab I adalah Pendahuluan. Pada bab ini berisi tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Definisi Operasional, dan Sistematika Penulisan.

Bab II merupakan Landasan Teori. Pada bab ini di uraikan informasi mengenai beberapa teori yang terkait dengan bahasan penelitian yaitu teori Manajemen Produksi, Saluran Distribusi dan Volume Penjualan.

Bab III adalah Metode Penelitian. Pada bab ini disajikan informasi secara deskriptif tentang bagaimana tentang bagaimana penelitian ini dilakukan, Metode Penelitian, Populasi, dan Sampel.

Bab IV Penyajian Data dan Laporan Penelitian, pada bab ini penulis menyajikan hasil penelitian dan hasil data yang mencakup gambaran umum secara ringkas berdasarkan teori yang telah disusun serta jawaban atas rumusan masalah.

Bab V Penutup, dalam bab ini penulis membuat kesimpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil