

BAB II

DESKRIPSI DISTRIBUTOR MAKMUR SEJAHTERA SRAGEN DAN RESPONDEN PENELITIAN

Bab ini bertujuan untuk memberi gambaran yang lebih dalam tentang objek penelitian, yaitu Distributor Makmur Sejahtera Sragen, serta menyoroti beberapa aspek penting yang terkait dengan penelitian ini. Dalam bab ini, akan dipaparkan profil tentang Distributor Makmur Sejahtera Sragen yang membahas seputar asal usul didirikannya perusahaan ini dan perkembangan yang telah dicapai oleh perusahaan ini. Setelah sejarah, dipaparkan pula lokasi perusahaan, struktur organisasi, dan deskripsi kegiatan kerja pada Distributor Makmur Sejahtera. Pada bagian terakhir dijabarkan pula identitas responden yang terlibat dalam penelitian ini, yang meliputi jenis toko tempat responden bekerja, lama beroperasinya toko tersebut, jumlah karyawan di toko tersebut, dan usia responden. Informasi ini akan memberikan pemahaman tentang profil responden yang menjadi sumber data dalam penelitian ini, sehingga memperkuat validitas temuan dan kesimpulan yang dihasilkan. Informasi ini akan memberikan landasan yang kuat untuk memahami konteks penelitian yang dilakukan dan relevansi objek penelitian terhadap topik yang dibahas.

2.1 Profil Perusahaan Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Distributor Makmur Sejahtera Sragen merupakan perusahaan distributor yang beralamat di Jalan Gumantar RT 09 / RW 04, Pelemgadung, Karangmalang, Sragen. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2015 oleh Bapak Danang dengan

tujuan untuk memenuhi kesempatan bisnis distribusi bagi para penjual retail. Perusahaan Distributor Makmur Sejahtera Sragen menargetkan untuk merambah lebih banyak pelanggan di masa depan,. Selain itu, pengadaan perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan oleh perusahaan juga memanfaatkan modal dari menjual tanah tersebut.

Produk yang didistribusikan oleh Distributor Makmur Sejahtera Sragen adalah barang kebutuhan sehari-hari, seperti perabot rumah tangga, bahan pokok makanan, dan bahan-bahan pembersih, termasuk detergen. Perusahaan ini memilih produk-produk berkualitas dan memastikan setiap produk yang didistribusikan telah memenuhi standar kualitas yang ditetapkan. Dalam beberapa tahun terakhir, Distributor Makmur Sejahtera Sragen berupaya untuk memperluas jaringan distribusinya dan menawarkan produk-produk berkualitas dengan harga kompetitif demi memperoleh kepercayaan dan kepuasan pengecer yang berlangganan. Meski demikian, perusahaan juga menghadapi tantangan, seperti persaingan ketat dengan perusahaan-perusahaan serupa.

2.2 Lokasi Distributor Makmur Sejahtera Sragen

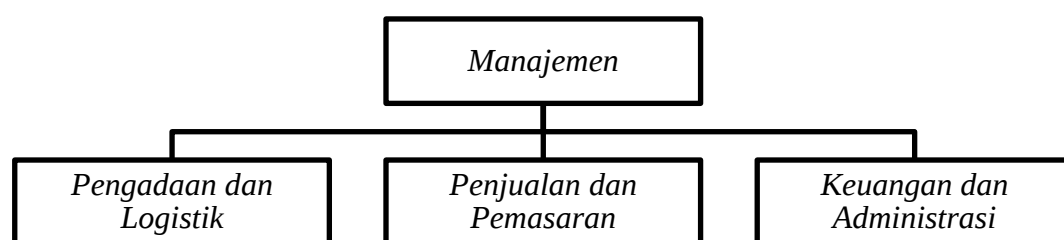
Lokasi menjadi faktor penting bagi perusahaan distribusi karena dapat berpengaruh langsung terhadap efisiensi dan efektivitas operasi distribusi yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan lokasi yang tepat, perusahaan dapat mempercepat waktu pengiriman produk dan menghemat biaya transportasi, menyimpan dan mendistribusikan produk. Selain itu, lokasi yang strategis memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi daerah yang membutuhkan produk yang didistribusikan sehingga dapat meningkatkan penjualan dan

keuntungan. Selain itu, lokasi juga dapat memengaruhi persaingan dengan perusahaan lain dan memengaruhi pajak serta regulasi yang berlaku di suatu daerah. Oleh karena itu, memilih lokasi yang tepat menjadi penting bagi perusahaan distribusi untuk meningkatkan efisiensi operasi, meningkatkan penjualan, dan mengurangi biaya operasional. Distributor Makmur Sejahtera Sragen sendiri beralamat di Jalan Gumantar RT 09 / RW 04, Pelemgadung, Karangmalang, Sragen.

2.3 Struktur Organisasi Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Struktur organisasi yang jelas dan terorganisir dapat membantu Distributor Makmur Sejahtera Sragen memastikan bahwa setiap bagian dalam perusahaannya mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing serta dapat menentukan dengan tepat keputusan yang diambil. Selain itu, struktur organisasi yang baik juga dapat meningkatkan komunikasi antara tiap bagian usaha Distributor Makmur Sejahtera Sragen serta memudahkan pengawasan dan pengendalian aktivitas bisnis.

Berikut ini adalah bagan yang menunjukkan struktur organisasi dalam usaha Distributor Makmur Sejahtera Sragen.



Gambar 2.1 Bagan Struktur Organisasi Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Sumber: Wawancara dengan Manajemen Distributor Makmur Sejahtera Sragen, 2022

Deskripsi untuk setiap bagian di atas adalah sebagai berikut:

a. Manajemen

Bagian manajemen bertanggung jawab memimpin dan mengawasi aktivitas usaha di Distributor Makmur Sejahtera Sragen serta membuat keputusan yang mempengaruhi keseluruhan bisnis distribusi.

b. Pengadaan dan Logistik

Pengadaan dan logistik bertanggung jawab untuk mengatur pengadaan barang dan jasa dari pemasok, serta mengelola pengiriman dan penyimpanan barang agar tepat waktu dan efisien.

c. Penjualan dan Pemasaran

Penjualan dan pemasaran bertanggung jawab melakukan perencanaan dan strategi pemasaran dan penjualan perusahaan, serta membangun hubungan dengan pelanggan dan calon pelanggan Distributor Makmur Sejahtera Sragen.

d. Keuangan dan Administrasi

Keuangan dan administrasi bertugas mengelola keuangan perusahaan, termasuk pengeluaran, penerimaan, dan pelaporan keuangan dalam kegiatan bisnis Distributor Makmur Sejahtera Sragen.



Gambar 2.2 Gudang milik Distributor Makmur Sejahtera

Sumber: Dokumentasi oleh penulis di lapangan, 2022



Gambar 2.3 Barang yang akan dikirimkan oleh Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Sumber: Dokumentasi oleh penulis di lapangan, 2022



Gambar 2.4 Proses pengiriman barang oleh Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Sumber: Dokumentasi oleh penulis di lapangan, 2022

2.4 Deskripsi Kegiatan Kerja Distributor Makmur Sejahtera Sragen

Distributor Makmur Sejahtera Sragen memiliki beberapa kegiatan kerja yang meliputi penerimaan, penyimpanan, pemrosesan, dan pengiriman barang atau produk. Kegiatan penerimaan meliputi penerimaan barang dari pemasok atau produsen dan pencatatan atas barang yang diterima, sedangkan kegiatan penyimpanan meliputi penyimpanan barang atau produk dalam gudang yang terorganisir. Kegiatan pemrosesan meliputi proses pengurutan, dan pemilahan barang atau produk yang akan dikirimkan. Setelah itu, dilakukan pengiriman barang atau produk kepada konsumen atau pihak lain yang membutuhkan dengan pengepakan, pelabelan, pemilahan, pengangkutan, dan pengiriman yang dipantau hingga tiba di tangan konsumen. Proses-proses ini harus dilakukan dengan baik dan efisien untuk menjaga kualitas dan kecepatan distribusi barang atau produk.

2.5 Identitas Responden

2.5.1 Berdasarkan Jenis Toko yang Berlangganan

Pada penelitian ini, jenis toko yang menjadi responden meliputi minimarket, toserba, dan toko kelontong. Penyebutan jenis-jenis toko ini memiliki relevansi yang penting terhadap fokus penelitian yang mengkaji hubungan antara harga dan kualitas pelayanan terhadap loyalitas toko pengecer terhadap distributor. Keberadaan jenis toko yang berbeda memberikan keberagaman karakteristik yang unik dalam hal ukuran, skala operasional, dan segmentasi pasar. Dengan memasukkan ketiga jenis toko ini, penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam mengenai bagaimana faktor harga dan kualitas pelayanan berperan dalam memengaruhi loyalitas toko pengecer terhadap distributor dalam berbagai konteks bisnis. Berikut ini adalah tabel yang menyajikan informasi tentang jumlah toko-toko pengecer yang dibagi berdasarkan jenisnya:

Tabel 2.1 Identitas pengecer berdasarkan jenis toko

No	Jenis Toko	Frekuensi	Persentase
1	Minimarket	7	15,56%
2	Toserba	11	24,44%
3	Kelontong	27	60,00%
	Total	45	100,00%

Sumber: Diolah dari hasil wawancara penulis dengan pengecer, 2022

Tabel di atas menunjukkan bahwa dari 45 toko yang berlangganan pada Distributor Makmur Sejahtera Sragen, jenisnya meliputi minimarket, toserba, dan toko kelontong. Dari tabel di atas diketahui bahwa pengecer berjenis toko kelontong adalah mayoritas dengan persentase 60,00% sementara minoritasnya adalah pengecer berjenis minimarket yang persentasenya 15,56%.

2.5.2 Berdasarkan Jumlah Karyawan Toko

Jumlah karyawan yang bekerja di toko pengecer dapat memberikan gambaran tentang sejauh mana toko tersebut memiliki kapasitas operasional yang memadai. Semakin besar jumlah karyawan, kemungkinan besar toko pengecer tersebut memiliki skala yang lebih besar, dengan lebih banyak sumber daya manusia yang tersedia untuk menangani berbagai aspek operasional, seperti pelayanan pelanggan, manajemen stok, pemenuhan pesanan, dan lainnya. Toko pengecer dengan jumlah karyawan yang lebih banyak umumnya memiliki lebih banyak departemen atau bagian yang secara khusus bertanggung jawab atas fungsi-fungsi tertentu dalam bisnis, seperti penjualan, pemasaran, administrasi, atau logistik. Hal ini menunjukkan bahwa toko pengecer tersebut memiliki struktur organisasi yang lebih kompleks dan sistem yang lebih terorganisir untuk mendukung operasional sehari-hari. Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan jumlah toko pengecer yang dikategorikan berdasarkan jumlah karyawannya.

Tabel 2.2 Identitas toko pengecer berdasarkan jumlah karyawan toko

No	Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persentase
1	Kurang dari 6 orang	4	8,89%
2	6 - 10 orang	15	33,33%
3	11 - 15 orang	12	26,67%
4	16 - 20 orang	11	24,44%
5	Lebih dari 21 orang	3	6,67%
	Total	45	100,00%

Sumber: Diolah dari hasil wawancara penulis dengan pengecer, 2022

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas toko mempunyai karyawan lebih dari 10 orang.

2.5.3 Berdasarkan Lama Kemitraan

Identitas toko berdasarkan lama kemitraan berfungsi untuk memberikan gambaran tentang seberapa lama hubungan bisnis antara para pengecer kepada Distributor Makmur Sejahtera Sragen.

Tabel 2.3 Identitas toko pengecer berdasarkan lama kemitraan toko

No	Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persentase
1	3 – 4 tahun	3	6,67%
2	4 – 5 tahun	8	17,78%
3	5 – 6 tahun	15	33,33%
4	6 – 7 tahun	12	26,67%
5	7 – 8 tahun	7	15,56%
	Total	45	100,00%

Sumber: Diolah dari hasil wawancara penulis dengan pengecer, 2023

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas toko bermitra dengan Distributor Makmur Sejahtera Sragen selama 5-6 tahun.