

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pembangunan nasional yang berkesinambungan merupakan tujuan pemerintah dalam menunjang program yang telah direncanakan (Lubis, M. S, 2021). Dari hal tersebut maka dirasakan perlu adanya peningkatan diberbagai bidang, khususnya ekonomi. Pemerintah melakukan pembangunan di bidang ekonomi secara bertahap, yang pelaksanaannya antara lain dengan memanfaatkan sumberdaya hutan sebagai salah satu modal dasar pembangunan, sehingga untuk mewujudkan hal itu tentunya memerlukan adanya keterpaduan kegiatan antara pemerintah dengan dunia usaha, khusus mengenai kegiatan usaha yang mempunyai misi memberikan manfaat kepada masyarakat luas, maka pengelolaannya di lakukan oleh Badan Usaha Milik Negara.

Perum Perhutani merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di lingkungan Departemen Kehutanan yang perannya mengelola sumberdaya hutan. Menurut Arifandy, M. I., & Sihalo, M. (2019), sumberdaya hutan merupakan salah satu kekuatan utama pembangunan maka perlu dijaga keberadaannya, ditingkatkan potensi mutu, jumlah dan kualitasnya. Hal ini dimaksudkan agar sumberdaya hutan dapat menjadi subyek dan obyek pembangunan, dalam artian dapat mendukung dan berperan pada penyelenggaraan pembangunan secara menyeluruh.

Wilayah kerja Perum Perhutani meliputi Pulau Jawa dan Madura. Walaupun dalam kegiatannya menggunakan sumberdana dari pemerintah, namun untuk

menjamin kontinuitas perusahaannya, Perum Perhutani memerlukan pendapatan yang bersumber dari kegiatan usaha yang dilakukannya konsekwensinya adalah bahwa Perum Perhutani harus mampu meningkatkan produktifitas serta profitabilitasnya (Fathyah, N, 2019).

Apabila ditinjau dari segi pemasaran secara global, konsumen dipusatkan sebagai pusat kegiatan pemasaran (Simanjuntak, R.E.R, 2021). Hal tersebut berarti bahwa kebutuhan dan keinginan konsumen harus termasuk dalam produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Oleh karena itu dirasakan perlu adanya keterlibatan suatu pihak, dalam hal ini digunakan penyalur pemasaran atau saluran distribusi dimana proses tersebut bertujuan untuk memperlancar kegiatan penyaluran suatu komoditi khususnya produk kayu jati dari produsen kepada konsumen. Sumber pendapatan terbesar Perum Perhutani KPH Semarang salah satunya berasal dari hasil penjualan produk kayu jati. Namun, dalam waktu belakangan ini pendapatan dari hasil penjualan produk kayu jati mengalami penurunan dan perusahaan kekurangan pemasukan.

Berikut data penjualan dan pendapatan pada Perum Perhutani KPH Semarang yang mengalami penurunan:

**Tabel 1.1**  
**Volume Penjualan Hasil Hutan Produk Kayu Jati Unit I Jawa Tengah**

No.	Jenis	Satuan	Tahun				
			2018	2019	2020	2021	2022
1.	Kayu Gelondongan Jati	m <sup>3</sup>	457.093	473.801	423.452	416.964	415.482
2.	Kayu Gergajian Jati	m <sup>3</sup>	93.466	91.897	89.576	89.424	88.733
3.	Kayu Bakar Jati	m <sup>3</sup>	140.356	113.913	140.273	109.783	107.957

*Sumber: Data Internal divisi produksi Perum Perhutani KPH Semarang, 2022*

Dari data penjualan diatas bisa dilihat bahwa penjualan produk kayu jati pada Perum Perhutani KPH Semarang mengalami penurunan dalam lima tahun terakhir. Sehingga untuk mengatasi hal tersebut dan untuk menstabilkan kembali pendapatan, saluran distribusi pada penjualan produk kayu jati perlu di benahi. Hal tersebut bertujuan agar dapat meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan produk kayu jati. Hal tersebut diantaranya dilakukan dengan mendasarkan pada permintaan pasar sehingga produksi dan pemasaran produk kayu jati hendaknya didasarkan pula pada kebutuhan pasar, karena secara umum tujuan pokok perusahaan adalah menghasilkan profit/laba semaksimal mungkin dengan jangka waktu lama dan dengan memperhatikan kesejahteraan anggotanya (Dirgantara P, 2021). Sehingga dengan adanya laba ini perusahaan dapat tumbuh dan berkembang, dapat memberikan kemampuan yang lebih besar serta dapat memberikan kepuasan yang lebih besar pula pada konsumen dan mampu memperkuat perekonomiannya secara keseluruhan.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengambil judul yaitu **“Saluran Distribusi untuk Meningkatkan Pendapatan Hasil Penjualan Produk Kayu Jati pada Perum Perhutani KPH Semarang”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan data tabel penjualan pada latar belakang, terlihat bahwa penjualan produk kayu jati pada Perum Perhutani KPH Semarang mengalami penurunan dalam lima tahun terakhir ini. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan pun juga ikut menurun. Dari latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tipe saluran distribusi yang digunakan oleh Perum Perhutani dalam menyalurkan produk kayu jati ?
2. Apa kendala saluran distribusi dalam rangka meningkatkan pendapatan penjualan produk kayu jati pada Perum Perhutani KPH Semarang ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan permasalahan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui tipe saluran distribusi yang dipergunakan oleh Perum Perhutani dalam menyalurkan produk kayu jati.
2. Untuk mengetahui kendala saluran distribusi dalam rangka meningkatkan pendapatan penjualan produk kayu jati pada Perum Perhutani KPH Semarang

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Diadakannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

#### **a. Bagi Peneliti**

Menambah pengetahuan, pengalaman yang nyata, pengetahuan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang penulis peroleh di bangku perkuliahan sehingga suatu saat bisa diterapkan dalam dunia kerja.

#### **b. Bagi Program Studi**

Sebagai tambahan informasi dan referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian berikutnya yang ada kaitannya dengan saluran distribusi dan pendapatan hasil penjualan produk kayu jati. Hasil penelitian ini juga

diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan ataupun pedoman untuk peneliti-peneliti yang hendak mempelajari permasalahan yang sama serta menjadi rujukan dalam pengelolaan kearsipan untuk pihak-pihak yang membutuhkan.

c. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan informasi bagi pimpinan manajer perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan dan kebijakan dalam bidang logistik saluran distribusi, serta sebagai bahan informasi bagi karyawan perusahaan terutama dibidang logistik saluran distribusi. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu pihak perusahaan dalam perencanaan dan pengendalian logistik saluran distribusi. Dengan begitu perusahaan dapat meningkatkan pendapatan penjualan produk kayu jati.