

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha semakin pesat baik usaha perdagangan maupun industri. Dengan semakin pesatnya usaha tersebut maka persaingan antar perusahaan semakin ketat dan perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, sehingga perlu adanya manajemen yang baik agar dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan untuk menghasilkan keuntungan yang besar. Sistem saluran distribusi merupakan salah satu sistem untuk bersaing dalam dunia usaha. Melalui saluran distribusi perusahaan akan menguasai pasar.

Distribusi merupakan suatu kegiatan yang berperan menghubungkan kepentingan produsen dengan konsumen. Peran distribusi sangat menentukan bagi tersampainya sebuah produk sampai ke tangan konsumen. Maka perlu dibutuhkan suatu proses yang efisien untuk menjamin produk sampai ke tangan konsumen secara luas dengan biaya yang minimal. Jika perusahaan memiliki saluran distribusi yang efisien maka perusahaan tersebut dapat menguasai pasar (Prasetyo 2008).

CV. MDP merupakan salah satu industri yang bergerak dalam pengolahan pangan yang memproduksi petis. CV. MDP terletak di Jalan Mutiara, Banyuwangi, Kecamatan Sampang, Kabupaten Sampang. CV. MDP tergolong industri yang cukup besar dengan kapasitas produksi petis 6 kwintal per produksi. Petis merupakan salah satu produk makanan yang biasanya dibuat bumbu masak yang cukup populer di dapur Madura dan Jawa Timur. Petis tersebut memiliki ciri khas tersendiri sehingga petis merupakan salah satu bumbu yang tidak luput dari dapur masyarakat orang Madura. Masyarakat Madura dan masyarakat Jawa sangat menggemari bumbu petis, oleh karena itu banyak industri yang memproduksi petis, khususnya daerah Madura. Hal tersebut dapat menyebabkan persaingan CV. MDP dengan industri lainnya khususnya dalam hal distribusi semakin ketat. Selain persaingan yang dihadapi CV. MDP cukup ketat, kendala dalam pemasaran yang sering terjadi di CV. MDP ini yaitu terjadinya produk yang tidak sampai ke daerah pemasaran, terjadinya produk rusak dan terkadang biaya pengiriman tidak

sesuai dengan harga produk sehingga industri tersebut tidak memperoleh keuntungan. Selain itu pemasaran petis CV. MDP ini sudah sampai di luar Madura yang mengakibatkan biaya pengiriman yang cukup mahal namun jumlah petis yang dikirim sedikit. CV. MDP juga belum mengetahui daerah mana yang efisien diantara semua daerah distribusi petis. Dari permasalahan tersebut CV. MDP membutuhkan strategi dalam pendistribusian produknya secara efisien. Daerah pemasaran petis yang dihasilkan CV. MDP ini yaitu daerah Madura maupun luar Madura (Surabaya, Situbondo, Jember, Lumajang dan Jakarta).

Untuk mengatasi masalah tersebut, maka dalam penelitian ini digunakan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA). Menurut Prasetyo (2008), *Data Envelopment Analysis* (DEA) merupakan metode pembandingan yang mampu menganalisa tingkat efisiensi dari beberapa daerah distribusi pemasaran, dengan menggunakan masing-masing input output yang dimiliki, sehingga akan diketahui daerah distribusi mana yang seharusnya lebih ditingkatkan efisiensi pemasarannya dan cara apa yang harus ditempuh dalam pemasarannya.

1.2 Batasan masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Daerah distribusi yang diteliti hanya 6 daerah yaitu Sampang, Pamekasan, Bangkalan, Situbondo, Jember dan Lumajang.
2. Memberikan strategi perbaikan bagi daerah distribusi yang tidak efisien.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tingkat efisiensi masing-masing daerah distribusi petis CV. MDP dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA)?
2. Bagaimana strategi perbaikan yang cocok untuk meningkatkan efisiensi distribusi petis CV. MDP?

1.4 Tujuan

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Menentukan tingkat efisiensi masing-masing daerah distribusi petis CV. MDP dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA).
2. Menentukan strategi perbaikan yang cocok untuk meningkatkan efisiensi distribusi petis CV. MDP.

1.5 Manfaat

Manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Manfaat bagi Industri

Dapat memberikan bantuan masukan kepada CV. MDP dalam mengetahui dan mengevaluasi efisiensi daerah distribusi dan memberikan strategi perbaikan untuk meningkatkan efisiensi daerah distribusi.

2. Manfaat bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai efisiensi distribusi produk dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA), khususnya efisiensi distribusi petis di CV. MDP.

3. Manfaat bagi Universitas

Memberikan informasi mengenai efisiensi distribusi produk dengan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) dan menjalin kerja sama antara Universitas dan Industri sehingga dapat mempermudah melakukan penelitian kedepannya.