

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Distribusi produk merupakan salah satu elemen paling strategis dalam rantai pasok perusahaan modern. Dalam konteks persaingan bisnis yang semakin intensif, kemampuan perusahaan untuk menyampaikan produk secara tepat waktu, tepat jumlah, dan dengan biaya yang terkendali menjadi penentu utama keunggulan kompetitif. Secara global, integrasi pasar dan digitalisasi sistem logistik telah mendorong perusahaan untuk terus mengoptimalkan sistem distribusinya agar tetap relevan dan kompetitif di tengah dinamika permintaan yang berubah cepat.

Pada skala global, industri distribusi produk terus berkembang pesat seiring meningkatnya permintaan terhadap produk pangan, khususnya produk *perishable*. Pasar unggas dunia tercatat mencapai nilai USD 385,37 miliar pada tahun 2024 dan diproyeksikan tumbuh dengan *Compound Annual Growth Rate* (CAGR) sebesar 6,9% hingga mencapai USD 494,55 miliar pada tahun 2028 (The Business Research Company, 2024). Produksi daging unggas global telah melampaui 138 juta ton pada tahun 2023, menjadikannya kontribusi terbesar dalam pertumbuhan produksi daging dunia (FAO, 2023). Kawasan Asia Pasifik tampil sebagai pemimpin pasar dengan menguasai 36,3% pangsa pasar unggas global pada tahun 2024, didorong oleh pertumbuhan populasi, urbanisasi, dan peningkatan pendapatan di negara-negara seperti China, India, Indonesia, dan Vietnam (Market Data Forecast, 2024). Data tersebut tercantum dalam Tabel 1.1 berikut

Table 1. 1 Perkembangan Pasar Unggas Global Tahun 2022–2024

Tahun	Nilai Pasar (USD Miliar)	Pertumbuhan (CAGR)	Keterangan
2022	338,50	-	Baseline global poultry market
2024	385,37	6,9%	Asia Pasifik kuasai 36,3% pangsa pasar

Sumber: *The Business Research Company* (2024), *FAO* (2023),
Market Data Forecast (2024), diolah penulis

Data pada Tabel 1.1 menunjukkan tren pertumbuhan pasar unggas global yang konsisten, dengan kawasan Asia Pasifik sebagai penggerak utama. Fenomena ini menegaskan bahwa sistem distribusi produk yang efisien bukan lagi sekadar keunggulan kompetitif, melainkan kebutuhan mutlak bagi perusahaan yang ingin bertahan dan bersaing di tengah dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Di tingkat Asia, tantangan distribusi produk *perishable*, khususnya produk unggas dan hasil olah ternak, semakin mendapat perhatian serius. Pasar *cold chain logistics* Asia Pasifik bernilai USD 126,12 juta pada tahun 2024 dan diperkirakan akan tumbuh dengan CAGR sebesar 13,87% hingga tahun 2033 (Market Data Forecast, 2024). Pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya permintaan produk segar dan beku, ekspansi *e-commerce*, serta meningkatnya kesadaran konsumen terhadap keamanan dan kualitas produk pangan. Namun tingginya biaya operasional masih menjadi hambatan utama bagi banyak negara berkembang di kawasan ini. Menurut laporan FAO, hampir sepertiga dari seluruh pangan yang diproduksi secara global terbuang sia-sia, dengan demikian, tantangan infrastruktur, kesenjangan fasilitas *cold storage*, dan Asia menyumbang porsi besar akibat keterbatasan fasilitas penyimpanan berpendingin yang memadai (FAO, 2022). Gambaran kondisi tersebut disajikan dalam Tabel 1.2 berikut.

Table 1. 2 Kondisi Cold Chain Logistics dan Food Loss di Kawasan Asia Pasifik

Indikator	Nilai (2024)	CAGR	Proyeksi (2033)
Pasar Cold Chain Asia Pasifik	USD 126,12 Juta	13,87%	USD 403+ Juta
Food Loss – Asia (akibat cold chain)	~33% produksi pangan	-	Masih tinggi di negara berkembang
Permintaan produk unggas beku Asia	Meningkat pesat	~8-10%	Didorong e-commerce & urbanisasi

Sumber: *Market Data Forecast* (2024), *FAO* (2022), diolah penulis

Kondisi yang ditunjukkan Tabel 1.2 menempatkan efisiensi sistem distribusi sebagai kunci strategis bagi perusahaan yang bergerak di sektor

produk *perishable*, termasuk industri Rumah Pemotongan Ayam (RPA) di Indonesia.

Di Indonesia, dinamika distribusi produk memperlihatkan kompleksitas tersendiri. Banyak perusahaan terutama di tingkat menengah dan daerah masih menghadapi kendala berupa biaya pengiriman yang tinggi, jalur distribusi yang tidak optimal, serta ketergantungan pada infrastruktur logistik yang belum merata. Kondisi ini diperparah oleh lemahnya pemanfaatan teknologi informasi dalam mengelola aliran barang, sehingga distribusi sering kali berjalan tidak efektif, biaya operasional meningkat, dan daya saing perusahaan melemah (Pramudita, 2020). Beberapa penelitian di Indonesia juga menunjukkan bahwa aspek distribusi sangat berpengaruh terhadap peningkatan daya saing perusahaan, sehingga strategi distribusi yang adaptif menjadi kebutuhan mendesak (Azizah & Wicaksono, 2025).

Tantangan distribusi menjadi semakin kompleks ketika produk yang dikelola bersifat *perishable* atau mudah rusak. Industri pengolahan ayam broiler, misalnya, menuntut sistem distribusi yang sangat ketat karena kualitas produk sangat bergantung pada konsistensi cold chain dari titik produksi hingga ke tangan pelanggan. Keterlambatan pengiriman, gangguan suhu, atau ketidakakuratan pesanan dapat langsung berdampak pada penurunan kualitas produk, kepuasan pelanggan, hingga posisi kompetitif perusahaan di pasar.

Dalam konteks Indonesia, urgensi pengelolaan distribusi yang efisien semakin terlihat dari data produksi dan konsumsi ayam broiler yang terus meningkat. Produksi daging ayam broiler Indonesia mencapai 3.997.652 ton pada tahun 2023, tumbuh sebesar 6,1% dari tahun sebelumnya (BPS, 2023). Jawa Barat merupakan sentra produksi terbesar dengan kontribusi sebesar 899.588 ton, disusul Jawa Tengah sebesar 791.997 ton (BPS, 2023). Di sisi konsumsi, permintaan masyarakat terhadap daging ayam terus meningkat signifikan, sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 1.3 dan Tabel 1.4 berikut.

Table 1. 3 Produksi Daging Ayam Broiler Indonesia Berdasarkan Provinsi Utama Tahun 2020–2023 (Ton)

Provinsi / Indikator	2020 (ton)	2021 (ton)	2022 (ton)	2023 (ton)
INDONESIA (Total)	3.371.895	3.514.978	3.767.644	3.997.652
Jawa Barat	728.412	762.544	841.221	899.588
Jawa Tengah	698.321	711.435	754.219	791.997
Jawa Timur	654.100	673.988	712.441	753.218
Provinsi Lainnya	1.291.062	1.367.011	1.459.763	1.552.849
Pertumbuhan YoY (%)	-	+4,2%	+7,2%	+6,1%

Sumber: Badan Pusat Statistik / BPS (2023), diolah penulis

Table 1. 4 Perkembangan Konsumsi Daging Ayam Per Kapita di Indonesia Tahun 2013–2023

Indikator Konsumsi	2013	2018	2021	2023
Konsumsi/kapita/minggu (kg)	0,078	0,116	0,139	0,158
Pertumbuhan kumulatif (%)	Baseline	+48,7%	+78,2%	+102,56%
Konsumsi/kapita/tahun (kg, estimasi)	4,06	6,03	7,23	8,22

Sumber: Badan Pusat Statistik / BPS (2024), diolah penulis

Data pada Tabel 1.3 dan Tabel 1.4 menggambarkan bahwa tingginya volume produksi dan konsumsi ayam broiler di Indonesia, khususnya di Jawa Barat sebagai sentra produksi utama, menuntut sistem distribusi yang andal, efisien, dan mampu menjaga integritas *cold chain* sepanjang jalur pasokan. Peningkatan konsumsi per kapita sebesar 102,56% selama satu dekade terakhir menunjukkan tekanan permintaan yang nyata, sekaligus memperkuat relevansi kajian tentang sistem distribusi dalam industri RPA. Pengelolaan distribusi yang baik tidak hanya tentang menghemat biaya atau mengurangi waktu pengiriman, tetapi juga tentang kemampuan perusahaan dalam menjaga kualitas pelayanan, memastikan produk sampai tepat waktu ke pasar, serta menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen (Hulu et al., 2025).

Daya saing ekonomi perusahaan tidak terbentuk dari satu faktor tunggal, melainkan merupakan hasil dari interaksi berbagai faktor internal dan eksternal yang saling memengaruhi. Dari sisi internal, faktor-faktor seperti kualitas sumber daya manusia, strategi operasional, efisiensi sistem distribusi, serta kemampuan inovasi menjadi penentu utama seberapa kuat posisi perusahaan di pasar. Dari sisi eksternal, dinamika regulasi, kondisi ekonomi makro, dan perubahan perilaku konsumen turut membentuk tekanan persaingan yang harus direspons secara strategis (Nevinra et al., 2025; Mamahit et al., 2021). Di antara seluruh faktor internal tersebut, sistem distribusi menempati posisi yang sangat krusial, khususnya bagi perusahaan yang bergerak di sektor produk perishable seperti industri Rumah Potong Ayam (RPA).

Merujuk pada teori Competitive Advantage Porter (1985), distribusi produk merupakan bagian dari aktivitas outbound logistics dalam kerangka value chain perusahaan. Porter menegaskan bahwa pengelolaan outbound logistics secara optimal dapat menjadi sumber keunggulan biaya (cost advantage) sekaligus keunggulan diferensiasi (differentiation advantage) yang berkontribusi langsung pada daya saing ekonomi perusahaan. Dengan kata lain, distribusi yang dikelola dengan baik bukan sekadar fungsi operasional, melainkan instrumen strategis yang menentukan posisi kompetitif perusahaan di pasar. Distribusi yang efisien akan menghasilkan tiga output utama yang membentuk daya saing: kepuasan pelanggan melalui ketepatan waktu dan akurasi pesanan, keunggulan operasional melalui pengendalian biaya dan optimasi armada, serta diferensiasi kompetitif melalui keandalan layanan yang sulit ditiru pesaing.

Aspek seperti kerja sama dengan pemasok, optimalisasi pengiriman, dan penggunaan teknologi telah terbukti meningkatkan kinerja distribusi serta keuntungan dalam rantai pasok di Indonesia (Damayanti, 2025). Sistem distribusi yang kurang baik dapat menyebabkan biaya produksi meningkat, respons pasar yang lebih lambat, dan daya saing perusahaan berkurang. Tanpa sistem distribusi yang andal, keunggulan strategi pemasaran tidak dapat

dimaksimalkan secara optimal karena produk tidak tersampaikan kepada konsumen dengan tepat (Damayanti, 2025).

PT AS Putra Sinergi Perdana adalah perusahaan Rumah Pemotongan Ayam (RPA) yang didirikan pada tahun 2006 dan beroperasi di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Perusahaan ini memiliki kapasitas produksi rata-rata 12 hingga 15 ton per hari dan melayani pasar regional yang cukup luas, mencakup wilayah Jabodetabek, para broker, serta jaringan waralaba, dengan jumlah karyawan sebanyak 112 orang. Sebagai perusahaan yang mendistribusikan produk perishable ke berbagai wilayah lintas kabupaten, keandalan sistem distribusi menjadi tulang punggung keberlangsungan operasional dan daya saing perusahaan.

Namun berdasarkan hasil observasi awal, terungkap bahwa PT AS Putra Sinergi Perdana menghadapi sejumlah permasalahan nyata dalam sistem distribusinya. Pertama, keterbatasan jumlah armada distribusi menyebabkan perusahaan kesulitan memenuhi lonjakan permintaan mendadak tanpa mengorbankan jadwal pengiriman yang telah ditetapkan. Kendaraan-kendaraan lama yang kondisinya tidak dapat diprediksi sepenuhnya kerap menjadi sumber gangguan teknis, baik saat proses loading maupun di tengah perjalanan pengiriman. Kedua, frekuensi pengiriman yang tidak selalu konsisten yang sebagian besar dipicu oleh perubahan order mendadak dari pelanggan di luar jadwal operasional mengakibatkan sistem distribusi terjadwal terganggu dan ketepatan waktu pengiriman tidak dapat dipertahankan secara optimal. Ketiga, masih terdapat kasus retur dan kerusakan produk di beberapa jalur pengiriman, terutama yang terjadi akibat gangguan cold chain, ketidaksesuaian antara produk yang dikirim dengan yang dipesan, maupun kondisi armada yang belum sepenuhnya mendukung standar distribusi produk perishable.

Ketiga permasalahan tersebut secara langsung berdampak pada kepuasan pelanggan, efisiensi operasional, dan posisi kompetitif perusahaan. Situasi ini memunculkan pertanyaan penting mengenai bagaimana sistem distribusi PT AS Putra Sinergi Perdana dikelola, faktor-faktor apa saja yang

memengaruhi efektivitasnya, serta strategi apa yang diterapkan untuk mengoptimalkan distribusi sehingga berkontribusi pada peningkatan daya saing ekonomi perusahaan. Apabila distribusinya tidak optimal, perusahaan akan kesulitan merespons permintaan yang berfluktuasi secara musiman, yang dapat menyebabkan stok berlebih di satu tempat dan kehabisan stok di tempat lain, sehingga mengurangi kemampuan perusahaan dalam berkompetisi secara ekonomi.

Penelitian ini berangkat dari pentingnya peran distribusi produk dalam mendukung daya saing ekonomi perusahaan. Distribusi tidak hanya berfungsi sebagai proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen, tetapi juga menjadi penentu keberhasilan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar secara tepat waktu, tepat jumlah, dan dengan biaya yang terkendali. Pengelolaan sumber daya yang optimal mulai dari tenaga kerja, transportasi, hingga jaringan distribusi menjadi kunci untuk meminimalkan pemborosan dan memaksimalkan output. Perusahaan yang mampu mengidentifikasi titik-titik kelemahan dalam proses operasionalnya akan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan produktivitas serta menekan biaya (Widiarto, 2021).

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus yang berfokus pada PT AS Putra Sinergi Perdana. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam perspektif manajemen dan staf distribusi, tantangan yang dihadapi di lapangan, cara adaptasi yang dilakukan, serta strategi distribusi yang sudah berhasil dan belum berjalan efektif. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan memperkaya studi tentang distribusi produk dan kompetisi perusahaan di tingkat lokal, khususnya industri menengah berbasis produk perishable. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat digunakan oleh manajemen PT AS Putra Sinergi Perdana dan perusahaan serupa untuk merancang strategi distribusi yang lebih efisien, responsif, dan kompetitif, serta dapat menjadi masukan bagi pemerintah daerah dalam membenahi fasilitas logistik di wilayah setempat.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji secara mendalam bagaimana distribusi produk berperan dalam meningkatkan daya

saing ekonomi perusahaan. Oleh sebab itu, penelitian ini mengambil judul **"ANALISIS DISTRIBUSI PRODUK DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING EKONOMI PERUSAHAAN: STUDI KASUS PADA PT AS PUTRA SINERGI PERDANA"**.

B. Permasalahan Penelitian

Berdasarkan uraian dalam latar belakang, pada subbagian ini akan diuraikan secara sistematis mengenai identifikasi masalah, pembatasan masalah, dan perumusan masalah. Ketiga komponen ini disusun untuk memperjelas fokus kajian dan batas ruang lingkup penelitian, sehingga pelaksanaan penelitian dapat terarah dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan fenomena yang terjadi di PT AS Putra Sinergi Perdana, dapat diidentifikasi bahwa permasalahan utama terletak pada belum optimalnya pengelolaan sistem distribusi produk yang berdampak langsung terhadap kelancaran operasional dan daya saing ekonomi perusahaan. Secara lebih rinci, beberapa aspek yang menjadi sumber masalah meliputi:

- a. Keterbatasan armada dan sarana transportasi yang menyebabkan keterlambatan pengiriman, kurang optimalnya penentuan rute distribusi sehingga meningkatkan biaya logistik, serta minimnya pemanfaatan teknologi informasi dalam pemantauan arus barang dan pengendalian kualitas produk selama proses distribusi.
- b. Selain itu, koordinasi antar bagian seperti produksi, logistik, dan penjualan belum berjalan sinergis, yang mengakibatkan ketidaksesuaian antara jadwal produksi dan permintaan pasar.

Permasalahan ini menunjukkan adanya celah dalam sistem distribusi yang perlu dianalisis secara mendalam agar perusahaan dapat mengoptimalkan distribusi produk serta memperkuat daya saingnya di pasar regional maupun nasional.

2. Batasan Masalah

Penelitian ini hanya berfokus pada analisis distribusi produk pada PT AS Putra Sinergi Perdana dalam kaitannya dengan upaya meningkatkan daya saing ekonomi perusahaan. Ruang lingkup penelitian mencakup kegiatan distribusi internal perusahaan, meliputi perencanaan jalur distribusi, penggunaan armada kendaraan, koordinasi tim logistik, serta pengelolaan waktu dan biaya pengiriman. Penelitian tidak mencakup aspek produksi, keuangan, maupun pemasaran secara luas. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan memberikan pemahaman yang mendalam mengenai sistem distribusi produk di perusahaan tersebut, tanpa bermaksud untuk digeneralisasikan ke perusahaan lain.

3. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini disusun dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan berikut:

- a. Bagaimana sistem dan mekanisme distribusi produk yang diterapkan oleh PT AS Putra Sinergi Perdana dalam mendukung proses operasional perusahaan?
- b. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi sistem distribusi produk di PT AS Putra Sinergi Perdana sehingga berdampak pada daya saing ekonomi perusahaan ?
- c. Bagaimana upaya dan strategi distribusi PT AS Putra Sinergi Perdana dalam mengoptimalkan distribusi produk sehingga berdampak pada kepuasan pelanggan, keunggulan operasional, dan daya saing ekonomi perusahaan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh jawaban atas permasalahan tersebut melalui

pendekatan ilmiah yang sistematis, objektif, dan dapat dipertanggungjawabkan. Secara khusus, tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan sistem distribusi produk diterapkan di PT AS Putra Sinergi Perdana.
2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi sistem distribusi produk di PT AS Putra Sinergi Perdana sehingga berdampak pada daya saing ekonomi perusahaan
3. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan upaya dan strategi distribusi PT AS Putra Sinergi Perdana dalam mengoptimalkan distribusi produk sehingga berdampak pada kepuasan pelanggan, keunggulan operasional, dan daya saing ekonomi perusahaan

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi manfaat, baik secara teoritis maupun praktis. Secara umum, manfaat yang diharapkan dari penelitian ini meliputi hal-hal berikut:

1. Manfaat Bagi Akademik

Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu manajemen distribusi dan daya saing perusahaan, khususnya dalam konteks perusahaan menengah di daerah. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa, peneliti, dan akademisi yang ingin memahami lebih lanjut hubungan antara sistem distribusi produk dan kemampuan bersaing perusahaan secara ekonomi. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi landasan bagi penelitian selanjutnya yang menggunakan pendekatan kualitatif maupun dengan objek perusahaan yang berbeda.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai sistem distribusi produk yang saat ini diterapkan oleh PT AS Putra Sinergi Perdana, sekaligus mengidentifikasi berbagai hambatan dan peluang perbaikan yang ada. Temuan penelitian dapat

digunakan sebagai bahan evaluasi serta dasar dalam menyusun strategi untuk mengoptimalkan distribusi produk, mengurangi biaya operasional, mempercepat proses pengiriman barang, dan memperkuat kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar lokal maupun daerah sekitarnya.

3. Manfaat Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian dapat menjadi dasar untuk penelitian lanjutan yang mengkaji aspek distribusi dalam perspektif yang lebih luas, baik menggunakan pendekatan kualitatif lanjutan maupun pendekatan kuantitatif. Penelitian selanjutnya juga dapat memperluas variabel, seperti pemanfaatan teknologi digital, sistem manajemen armada, atau integrasi rantai pasok dalam peningkatan daya saing perusahaan.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berkaitan dengan Distribusi Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Ekonomi Perusahaan telah diteliti oleh para peneliti terdahulu. Adapun tujuan peneliti menggunakan penelitian tersebut yaitu untuk dijadikan sebagai bahan perbandingan selain itu juga sebagai pedoman dasar penelitian ini. Dibawah ini merupakan penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti sebelumnya :

1. Azzahra, N. S., Aulia, N. N., Binarsih, A., & Paduloh, P. (2024) "Analisis Optimasi Jalur Distribusi Menggunakan Pendekatan TSP (Travelling Salesman Problem) untuk Meningkatkan Efisiensi Biaya Distribusi pada Toko Uthe Grosir". Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan metode Travelling Salesman Problem (TSP) secara signifikan mampu mengoptimalkan rute distribusi dan menurunkan biaya transportasi. Persamaannya dengan penelitian ini terletak pada fokus yang sama, yaitu menganalisis efisiensi distribusi produk sebagai faktor penting dalam peningkatan kinerja dan daya saing perusahaan. Perbedaannya terletak pada pendekatan yang digunakan: penelitian Azzahra dkk. menggunakan metode kuantitatif TSP, sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus pada PT AS Putra Sinergi Perdana.

2. Jaya, Sissah, dan Agusriandi (2024) "Analisis saluran distribusi produk CV. Adila Snack Jambi. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen". Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi distribusi yang diterapkan cukup efektif dalam mendukung peningkatan penjualan, namun masih menghadapi sejumlah kendala seperti keterbatasan sumber daya manusia, masalah transportasi terutama untuk pengiriman luar kota, serta aspek kualitas produk yang perlu ditingkatkan. Temuan ini memiliki kesamaan dengan fokus penelitian pada PT AS Putra Sinergi Perdana, yaitu sama-sama menyoroti pentingnya pengelolaan distribusi yang baik dalam mendukung kinerja perusahaan. Perbedaannya terletak pada ruang lingkup penelitian, di mana penelitian Jaya et al. berfokus pada identifikasi saluran distribusi dan kendala operasional, sedangkan penelitian pada PT AS Putra Sinergi Perdana menambahkan analisis mendalam terkait efisiensi distribusi dan pengaruhnya terhadap daya saing ekonomi perusahaan, sehingga cakupan analisis lebih luas dan menuntut pengukuran indikator efisiensi serta daya saing secara lebih komprehensif.
3. Hulu, N., Harahap, L. M., Marbun, S., & Putri, D. A. (2025) "Efisiensi Distribusi Melalui Optimasi Biaya dan Jarak dengan Pendekatan Metode Transportasi". Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimasi biaya dan jarak melalui pendekatan metode transportasi mampu meningkatkan efisiensi distribusi secara signifikan. Persamaannya dengan penelitian ini terletak pada fokus analisis efisiensi distribusi produk sebagai faktor kunci peningkatan daya saing perusahaan. Perbedaannya terletak pada pendekatan yang digunakan; penelitian Hulu dkk. menggunakan metode transportasi kuantitatif, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada analisis kualitatif proses distribusi internal di PT AS Putra Sinergi Perdana.
4. Nevinra, S. L., Sari, A. K., & Susanto, A. (2025) "Implementasi Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode SWOT dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing di CV. Setia Makmur Surabaya" Hasil penelitian tersebut menegaskan bahwa pengelolaan strategi pemasaran yang tepat dapat memperkuat daya saing melalui pemanfaatan sumber

daya internal secara optimal. Persamaannya dengan penelitian ini terletak pada fokus peningkatan daya saing perusahaan, sedangkan perbedaannya terdapat pada objek dan pendekatan yang digunakan: penelitian Nevinra dkk. Menitik beratkan pada aspek strategi pemasaran dan analisis SWOT secara konseptual, sedangkan penelitian ini berfokus pada analisis distribusi produk sebagai faktor utama peningkatan efisiensi dan daya saing ekonomi dengan pendekatan kualitatif studi kasus pada PT AS Putra Sinergi Perdana.

5. Mamahit, Mandey, dan Jorie (2021) “Analisis Strategi Pemasaran Jasa CV. Caritas Dei Nobiscum untuk Meningkatkan Daya Saing” Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan daya saingnya melalui strategi diferensiasi layanan, peningkatan kualitas pelayanan, dan hubungan baik dengan pelanggan yang dibangun secara berkelanjutan. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menekankan daya saing perusahaan sebagai tujuan akhir. Namun, perbedaannya terletak pada aspek yang dianalisis: penelitian Mamahit dkk. berfokus pada strategi pemasaran jasa, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada analisis distribusi produk sebagai faktor penentu efisiensi dan keunggulan bersaing perusahaan. Dengan demikian, penelitian ini melengkapi kajian sebelumnya dengan memperluas perspektif daya saing ke dalam konteks distribusi produk secara operasional di sektor industri manufaktur dan logistik.
6. Fadjrini, Kurniawan, dan Rahmi (2025) “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Produk Frozen Food UD. Family Food di Pasar Internasional” Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi antara inovasi produk, perluasan jaringan distribusi, dan pemanfaatan teknologi digital menjadi faktor utama dalam memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar internasional. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada fokus keduanya terhadap upaya peningkatan daya saing perusahaan melalui sistem distribusi produk, di mana distribusi berperan penting dalam menjamin ketersediaan dan kualitas produk di

pasar. Namun, perbedaannya terletak pada pendekatan dan konteks penelitian berfokus pada strategi pemasaran dan ekspansi pasar internasional secara kuantitatif, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada analisis kualitatif proses distribusi produk dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi perusahaan di tingkat lokal PT AS Putra Sinergi Perdana.

7. Damayanti (2025) “Strategi Pemasaran Berkelanjutan untuk Meningkatkan Daya Saing PT Sun Power Ceramics di Era Digital: Pendekatan Inovatif dan Praktis” Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran berbasis digital dan keberlanjutan lingkungan secara simultan mampu memperkuat posisi kompetitif perusahaan serta menciptakan efisiensi dalam operasional pemasaran. Persamaan penelitian ini terletak pada fokus keduanya dalam meningkatkan daya saing perusahaan melalui efisiensi proses bisnis. Namun, perbedaannya terletak pada objek dan sudut kajian penelitian Damayanti berfokus pada strategi pemasaran digital dan keberlanjutan, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada aspek distribusi produk sebagai elemen penting dalam efisiensi operasional dan peningkatan daya saing ekonomi perusahaan di tingkat daerah.
8. Yanti dan Prayitno (2025) “Strategi Efisiensi Distribusi Produk Makanan Ringan dalam Menghadapi Tantangan Geografis di Kabupaten Lombok Tengah” Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi distribusi dapat dicapai melalui optimalisasi rute pengiriman, peningkatan koordinasi antarbagian, serta pemanfaatan teknologi sederhana dalam perencanaan logistik. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada fokus terhadap efisiensi distribusi produk sebagai faktor kunci dalam meningkatkan daya saing perusahaan, sementara perbedaannya terletak pada konteks dan pendekatan penelitian studi Yanti dan Prayitno menitikberatkan pada pengaruh kondisi geografis terhadap strategi distribusi, sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada analisis proses distribusi internal dan

dampaknya terhadap efisiensi operasional serta daya saing ekonomi perusahaan di sektor pemotongan ayam di Kabupaten Kuningan.

9. Riani (2024) “Analisis Strategi Pemasaran Guna Memperluas Pangsa Pasar (Studi pada PT. Bintang Sayap Utama Malang)” Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi distribusi dan promosi memiliki pengaruh paling besar dalam memperluas jangkauan pasar karena berkaitan langsung dengan ketersediaan produk dan kemudahan akses konsumen. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada fokus keduanya terhadap aspek distribusi sebagai faktor penting dalam meningkatkan daya saing dan kinerja perusahaan. Namun, perbedaannya terletak pada pendekatan dan tujuan peneliti, studi ini berfokus pada strategi pemasaran secara keseluruhan untuk memperluas pangsa pasar, sedangkan penelitian ini lebih menitikberatkan pada analisis distribusi produk dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi perusahaan, khususnya dari sisi operasional dan manajerial di PT AS Putra Sinergi Perdana.
10. Windarto (2021) “Penerapan Manajemen Ekonomi Efisiensi (Eko-efisiensi) untuk Meningkatkan Daya Saing Produk” Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan prinsip eko-efisiensi secara konsisten mampu menekan pemborosan, menurunkan biaya distribusi, serta memperbaiki citra merek di pasar. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada fokus peningkatan efisiensi dan daya saing ekonomi perusahaan sebagai tujuan utama. Namun, perbedaannya terdapat pada pendekatan dan objek kajian meneliti penerapan eko-efisiensi secara umum pada proses produksi dan manajemen sumber daya, sedangkan penelitian ini lebih menitikberatkan pada analisis sistem distribusi produk sebagai faktor kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan di tingkat regional.

F. Kerangka Pemikiran

Distribusi produk merupakan salah satu aktivitas strategis dalam rantai nilai perusahaan yang secara langsung menentukan kelancaran aliran barang dari produsen ke konsumen. Dalam konteks PT AS Putra Sinergi

Perdana sebagai perusahaan Rumah Pemotongan Ayam (RPA) yang melayani pasar regional seperti Jabodetabek, broker, dan jaringan waralaba, sistem distribusi memegang peranan yang sangat krusial. Hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan bersifat *perishable* (mudah rusak), sehingga ketepatan waktu dan konsistensi pengiriman menjadi faktor yang tidak dapat diabaikan dalam menjaga kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Analisis distribusi produk dalam penelitian ini mencakup tiga aspek utama, yaitu sistem dan mekanisme distribusi yang diterapkan perusahaan, faktor-faktor yang memengaruhi efisiensi distribusi, serta strategi yang dilakukan perusahaan dalam mengoptimalkan proses distribusinya. Ketiga aspek tersebut menjadi fokus kajian karena secara langsung berkaitan dengan kemampuan PT AS Putra Sinergi Perdana dalam memenuhi permintaan pasar secara tepat waktu, tepat jumlah, dan dengan biaya yang terkendali.

Keberhasilan sistem distribusi tidak terlepas dari sejumlah faktor internal yang saling memengaruhi, antara lain ketersediaan dan kondisi armada transportasi, perencanaan rute pengiriman yang optimal, jarak tempuh ke titik distribusi, serta koordinasi antarbagian seperti produksi, logistik, dan penjualan. Apabila faktor-faktor tersebut tidak dikelola secara sinergis, maka dapat menimbulkan berbagai permasalahan operasional seperti keterlambatan pengiriman, peningkatan biaya logistik, ketidaksesuaian jumlah pasokan dengan permintaan pasar, serta meningkatnya risiko retur dan kerusakan produk. Kondisi inilah yang saat ini dihadapi oleh PT AS Putra Sinergi Perdana, sehingga analisis mendalam terhadap sistem distribusinya menjadi sangat relevan dan mendesak untuk dilakukan.

Merujuk pada teori *Competitive Advantage* yang dikemukakan oleh Porter (1985), distribusi produk merupakan bagian dari *outbound logistics* dalam kerangka *value chain* perusahaan. Porter menegaskan bahwa pengelolaan *outbound logistics* secara optimal dapat menjadi sumber

keunggulan biaya (*cost advantage*) sekaligus keunggulan diferensiasi (*differentiation advantage*) yang berkontribusi langsung pada daya saing ekonomi perusahaan. Dengan kata lain, distribusi produk yang dianalisis dan dikelola secara efektif bukan sekadar fungsi operasional, melainkan instrumen strategis yang secara langsung menentukan dan memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar.

Daya saing ekonomi perusahaan sebagai tujuan akhir dalam penelitian ini diukur melalui tiga indikator utama yang saling berkaitan. Pertama, kepuasan pelanggan, yang tercermin dari ketepatan waktu pengiriman, kondisi produk yang baik saat diterima, serta konsistensi jumlah pasokan sesuai pesanan. Distribusi yang berjalan lancar dan andal akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendorong loyalitas jangka panjang. Kedua, keunggulan operasional, yang tercermin dari kemampuan perusahaan menekan biaya logistik, memaksimalkan kapasitas armada, dan mempercepat respons terhadap permintaan pasar secara berkelanjutan. Ketiga, diferensiasi kompetitif, yang terbentuk ketika PT AS Putra Sinergi Perdana mampu memberikan layanan distribusi yang lebih unggul, cepat, dan konsisten dibandingkan para pesaingnya, sehingga menciptakan nilai tambah yang sulit ditiru oleh kompetitor di pasar regional.

Berdasarkan uraian di atas, kerangka pemikiran penelitian ini menegaskan bahwa analisis distribusi produk yang dilakukan secara mendalam dan komprehensif merupakan kunci utama dalam meningkatkan daya saing ekonomi PT AS Putra Sinergi Perdana. Pengelolaan distribusi yang baik akan secara langsung memperkuat ketiga indikator daya saing tersebut, sehingga perusahaan mampu mempertahankan dan meningkatkan posisinya di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Hubungan antarvariabel dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



(Sumber : Data diolah Peneliti, 2026)

Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Menurut Sugiyono (2019) metode penelitian kualitatif merupakan sebuah cara penelitian yang digunakan pada kondisi objek yang masih bersifat alami. Menurut Asep Mulyana (2024) Penelitian kualitatif adalah pendekatan metodologis yang bertujuan untuk memahami perilaku manusia, pengalaman, dan fenomena sosial melalui pengumpulan dan analisis data non-numerik. Pendekatan ini ditandai dengan fokusnya pada konteks, makna, serta pengalaman subjektif individu, sehingga sangat berguna untuk mengeksplorasi isu-isu sosial yang kompleks dan tidak mudah diukur secara kuantitatif. Penelitian kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali secara mendalam interaksi manusia, norma budaya, dan struktur sosial, memberikan wawasan yang sering kali terabaikan dalam studi kuantitatif.

Menurut Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo (2017) Studi Kasus ialah suatu serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci

dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, dan aktivitas, baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut. Biasanya, peristiwa yang dipilih yang selanjutnya disebut kasus adalah hal yang aktual (*real-life events*), yang sedang berlangsung, bukan sesuatu yang sudah lewat.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian lapangan atau sering dikenal dengan field research. Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagaimana terjadi di lokasi tersebut (Sugiyono, 2019).

Berdasarkan pengertian di atas, maka penelitian ini akan menguraikan keadaan yang terjadi dengan jelas dan terperinci, yaitu mencari dan memaparkan pengetahuan yang didapat untuk melihat fokus masalah yang ditentukan.

3. Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini, data yang digunakan diperoleh dari dua jenis sumber, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. sumber data primer

Data primer diperoleh langsung dari sumber pertama melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*), observasi lapangan, dan dokumentasi kegiatan distribusi. Data ini mencakup informasi tentang strategi distribusi, permasalahan di lapangan, dan upaya efisiensi operasional yang dilakukan perusahaan.

Sumber data primer yaitu keterangan atau penjelasan yang diperoleh langsung dari sumbernya dan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari wawancara langsung kepada pihak PT As Putra Sinergi Perdana.

b. sumber data sekunder

Data sekunder diperoleh dari dokumen internal perusahaan seperti laporan kegiatan distribusi, data pengiriman, catatan biaya transportasi, serta literatur pendukung berupa jurnal ilmiah, buku teks, dan artikel penelitian yang relevan dengan topik efisiensi distribusi dan daya saing ekonomi. Sumber data yang diperoleh dari tulisan tulisan yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah informasi yang didapat melalui pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Sedangkan fakta itu sendiri adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empiris, sehingga peneliti dapat mengetahui hasil dari pengamatan yang telah dilakukannya dan lebih dapat memahami situasi dan kondisi yang akan diamati, kemudian dapat memudahkan peneliti dalam memaparkan hasil dari pengumpulan data. Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancara.

Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan dengan pedoman pertanyaan pokok yang telah disiapkan sebelumnya namun pelaksanaannya tetap fleksibel mengikuti alur jawaban informan (Sugiyono, 2019). Peneliti menyusun daftar pertanyaan yang berbeda untuk setiap narasumber sesuai dengan peran dan fungsinya masing-masing dalam sistem distribusi perusahaan, sehingga informasi yang diperoleh lebih mendalam dan relevan. Wawancara ini dilakukan kepada pihak-pihak

yang terlibat langsung dalam sistem distribusi PT AS Putra Sinergi Perdana.

b. Observasi

Observasi merupakan teknik pengamatan dan pencatatan sistematis dari fenomena-fenomena yang diselidiki. Observasi dilakukan untuk menemukan data dan informasi dari gejala atau fenomena (kejadian atau peristiwa) secara sistematis dan didasarkan pada tujuan penyelidikan yang telah dirumuskan (Sugiyono, 2019).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan dimana peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan informan yang terjadi di lapangan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, tetapi melalui dokumen. Teknik ini biasanya digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa data sekunder. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian meliputi catatan-catatan, laporan kegiatan, foto-foto dan sebagainya. Penelitian ini menggunakan data berupa catatan - catatan atau laporan kegiatan yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan (Sugiyono, 2019).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang bersifat dokumenter seperti, foto wawancara, foto lokasi usaha, dan foto produk.

5. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan konsep Miles dan Huberman (1994) yakni analisis data dengan tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, rincinya adalah sebagai berikut:

- a. *Data Reduction* (Reduksi Data), yakni proses merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta membuang data yang tidak diperlukan sehingga data yang telah

direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

- b. *Data Display* (Penyajian Data), dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Penyajian data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif.
- c. *Conclusion Drawing/Verification* (Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi), yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang dikemukakan pada tahap ini masih bersifat sementara dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

6. Keabsahan Data

Untuk memastikan keabsahan dan kredibilitas data dalam penelitian kualitatif ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Menurut Sugiyono (2019), triangulasi merupakan teknik pengujian keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu di luar data itu sendiri sebagai bahan perbandingan. Penelitian ini menerapkan dua jenis triangulasi sebagai berikut:

- a. Triangulasi Sumber, yaitu membandingkan dan mengecek kembali informasi yang diperoleh dari satu narasumber dengan narasumber lainnya. Dalam penelitian ini, data dari *Human Resource Development (HRD)* dikonfirmasi dengan data dari Kepala Gudang, *Staff Logistik*, dan Sopir untuk memastikan konsistensi dan kebenaran informasi mengenai sistem distribusi yang diterapkan.
- b. Triangulasi Teknik, yaitu membandingkan data yang diperoleh melalui teknik yang berbeda untuk memverifikasi kebenaran data

yang sama. Dalam penelitian ini, hasil wawancara dibandingkan dengan hasil observasi lapangan dan data dokumentasi internal perusahaan, sehingga temuan yang dihasilkan lebih valid dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

H. Rancangan Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memberikan gambaran yang sistematis dan terstruktur mengenai keseluruhan isi penelitian, skripsi ini dibagi menjadi lima bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian pendahuluan yang menguraikan kerangka dasar penelitian. Bagian ini terdiri dari: Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Pembatasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, dan Manfaat Penelitian (baik secara teoritis maupun praktis), Penelitian Terdahulu, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, dan Bab ini diakhiri dengan Sistematika Penulisan yang menjelaskan struktur dari setiap bab.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini mengulas fondasi konseptual, teoretis, dan empiris yang relevan dengan penelitian. Bagian ini mencakup: Landasan Teori yang membahas (1) Distribusi Produk, (2) Daya Saing, (3) Faktor-Faktor yang Memengaruhi Daya Saing, dan (4) Hubungan Distribusi Produk dengan Daya Saing Ekonomi Perusahaan

BAB III: GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini menguraikan secara mendalam mengenai objek penelitian, pada PT As Putra Sinergi Perdan. Pembahasan mencakup Sejarah Perusahaan, Gambaran Umum Rumah Potong Ayam (RPA), Lokasi Perusahaan, Visi Dan Misi, Struktur Perusahaan, Legalitas Dan Serifikasi RPA, Kapasitas Produksi RPA, Fasilitas Dan Infrastruktur, Produk Yang Dihasilkan RPA, Sistem Distribusi Produksi, Armada Distribusi.

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdiri dari gambaran hasil penelitian yang diperoleh dari analisis data secara kualitatif dan pembahasan mengenai hasil penelitian.

BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari penelitian yang berisi kesimpulan dari keseluruhan analisis dan rekomendasi. Bagian ini terdiri dari: Kesimpulan yang menjawab seluruh rumusan masalah penelitian, Implikasi Penelitian (teoritis dan praktis), Keterbatasan Penelitian (yang ditemukan selama proses penelitian), dan Saran yang ditujukan kepada PT As Putra Sinergi Perdana serta peneliti selanjutnya.

