

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pengertian Saluran Distribusi**

Distribusi adalah salah satu bagian dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan. Distribusi adalah kegiatan yang sangat penting agar produk dari produsen bisa sampai ke tangan konsumen dengan efektif. Walaupun letak suatu pabrik/produsen sangat jauh dengan keberadaan masyarakat, dengan adanya kegiatan distribusi maka akan mempermudah masyarakat mendapatkan produk/barang yang diinginkan (Putri, Rosmayani, & Rosmita, 2018).

Saluran Distribusi merupakan perantara yang turut serta dalam proses pemindahan barang dari produsen ke konsumen (Mursid, 2015). Distribusi merupakan suatu organisasi yang membuat proses kegiatan penyaluran barang atau jasa untuk dipakai atau konsumsi oleh para konsumen. Istilah distribusi menurut Zylstra (2006) adalah suatu sistem yang menunjukkan segala sesuatu/sumber daya-sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasinya disebut dengan istilah distribusi. Tetapi kita seharusnya tidak membatasi pengertian distribusi tidak hanya itu saja. Banyak organisasi perusahaan menyimpan jenis-jenis distribusi lain seperti : uang, ruang fisik buka tutup, bangunan pabrik, peralatan dan tenaga kerja untuk memenuhi permintaan akan produk dan jasa (Karundeng, Mandey, & Sumarauw, 2018).

Menurut Sigit (dalam Danang, 2015 : 180) saluran distribusi adalah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun perpindahan milik sejak dari produsen hingga ke tangan konsumen. Suatu perusahaan di dalam mendistribusikan barangnya dapat menggunakan salah satu atau lebih dari cara penyaluran. Bagi perusahaan yang baru saja berdiri memilih saluran distribusi merupakan pekerjaan yang tidak mudah, karena baru masuk pasar (Putri, Rosmayani, & Rosmita, 2018). Sedangkan bagi perusahaan yang sudah berjalan dengan saluran-saluran distribusi tertentu, masih harus tetap waspada dan mengawasi aparat-aparat distribusinya.

Dalam kegiatan distribusi banyak aspek di dalamnya sehingga pendistribusian bias berjalan dengan efektif, salah satunya adalah distributor. Distributor merupakan subjek yang melakukan kegiatan distribusi. Tanpa adanya distributor tidak akan ada yang menjembatani produsen dan pembeli.

## **2.2. Pengertian Distributor**

Distributor adalah pelaku/subjek yang melakukan kegiatan distribusi, bisa diartikan distributor adalah orang atau perusahaan yang mendistribusikan atau yang menyalurkan produk yang mereka beli ke pembeli. Dengan kata mudah distributor adalah orang yang mengambil produk dari produsen untuk dijual lagi, tidak juga berupa barang, tapi bisa juga berupa jasa.

Dalam dunia perdagangan seorang distributor adalah orang pertama setelah si produsen. Distributor yang dimaksudkan bisa berupa perorangan atau juga perusahaan

yang biasa membeli produk dari produsen dengan jumlah banyak sehingga dia bisa mendapatkan harga yang jauh lebih murah untuk mereka jual kembali dengan harga yang lebih mahal.

Distributor biasanya berperan sebagai seorang perantara antara si produsen dengan si pembelinya. Berikut beberapa fungsi dari seorang distributor adalah:

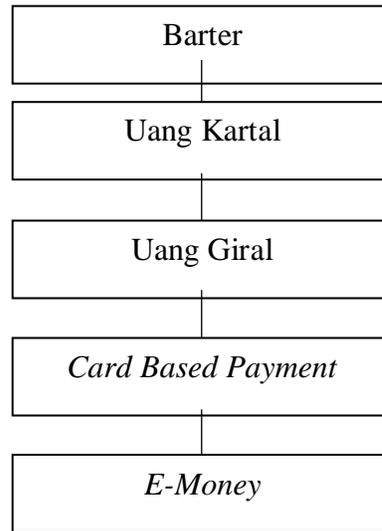
1. Membeli produk atau memasarkan jasa. Seorang distributor biasanya membeli barang atau jasa dari seorang produsen yang membuat produknya sendiri.
2. Tempat penyimpanan barang (produk). Bisa dikatakan distributor adalah orang yang menyimpan barang dalam jumlah besar untuk pada akhirnya semua barang itu akan keluar dari gudang untuk disalurkan kepada para pembelinya.
3. Orang yang memasarkan produk. Distributor juga berperan sebagai orang yang memindahkan barang dari si produsen ke para pembeli dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga belinya.
4. Memilah barang. Distributor biasanya juga akan bertugas memilah atau mengelompokkan barang berdasarkan jenis ukuran dan juga kualitas dari masing-masing barang yang akan dijual.
5. Memberikan informasi. Distributor juga berperan sebagai orang yang memberikan informasi tentang produk yang dia jual kepada para konsumen/pembeli.

6. Melakukan promosi. Karena distributor adalah penjual ke dua setelah produsen maka mereka juga harus melakukan sebuah promosi untuk memasarkan produk-produk yang akan dijualnya.

### **2.3. Pengertian Sistem Pembayaran**

Sistem pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, Lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi (UU tentang Bank Indonesia (pasal 1, angka 6 tahun 1999)). Sistem pembayaran adalah sistem yang berkaitan dengan kegiatan pemindahan dana dari satu pihak kepada pihak lain yang melibatkan berbagai komponen sistem pembayaran, antara lain alat pembayaran, kliring, dan setelmen. Dalam prakteknya, kegiatan sistem pembayaran melibatkan berbagai lembaga yang berperan sebagai penyelenggara jasa sistem pembayaran maupun penyelenggara pendukung jasa sistem pembayaran seperti bank, lembaga keuangan selain bank, dan bahkan perorangan (Bank Indonesia, 2008).

## Evulasi Perkembangan Sistem Pembayaran



**Tabel 1 : Evulasi Perkembangan Pembayaran**

1. Barter

Barter adalah sejenis bentuk perniagaan yang tidak menggunakan sembarang bentuk perantara pertukaran, biasanya barter menggunakan suatu barang dan ditukar dengan barang untuk suatu transaksi.

2. Uang Kartal

Uang kartal merupakan alat bayar yang sah dan wajib diterima oleh masyarakat dalam setiap melakukan transaksi. Uang logam dan uang kertas merupakan bagian dari uang kartal.

3. Uang Giral

Menurut UU No.7 tentang Perbankan tahun 1992, uang giral adalah tagihan yang ada di bank umum, yang dapat digunakan sewaktu-waktu sebagai alat pembayaran.. cek, giro merupakan bentuk dari uang giral.

#### 4. *Card Based Payment*

*Card Based Payment* merupakan pembayaran dengan menggunakan kartu atau biasa disebut *smartcard*.

#### 5. *E-Money*

*E-Money* adalah sejumlah nilai uang yang disimpan dalam suatu media elektronik yang dimiliki seseorang.

Untuk mengawasi sistem pembayaran di Indonesia, Bank Indonesia berperan penting dalam mengawasinya. Ada 4 prinsip yang ditulis dalam undang-undang yang dilaksanakan Bank Indonesia dalam mengawasi dan menjaga kelancaran sistem pembayaran di Indonesia, yaitu keamanan, kesetaraan akses, perlindungan konsumen, dan efisiensi (Putong, 2013). Uang adalah seperti yang kita bayangkan, benda yang dapat ditukarkan dengan benda lain, digunakan untuk menilai benda lain, dan dapat kita simpan. Selanjutnya, bahwa uang juga digunakan untuk membayar utang di waktu yang akan datang (Solikin & Suseno, 2002).

### **2.4. Teori Biaya Perusahaan**

Biaya menurut prinsip ekonomi dari Mankiw adalah apa yang di korbakan untuk mendapatkan sesuatu. Dalam pengertian ini terkandung di dalamnya pengertian invrstasi. Dalam pengertian sehari-hari biaya sering disama artikan dengan ongkos, padahal dalam tata praktek keuangan dan akuntansi apalagi dalam pengertian ekonomi (secara keseluruhan) pengertian itu jelas beda. Biaya sering berhubungan dengan pengeluaran yang mengharapkan kontraprestasi dan tujuannya, dan biasanya hasilnya

baru bisa dinikmati di masa yang akan datang. Sedangkan ongkos (*expenses*) sering berhubungan dengan pengeluaran sebagai imbal jasa karena sudah memanfaatkan sesuatu barang atau jasa saat itu juga. Misalkan untuk dikontrakan pengeluarannya disebut sebagai biaya pembangunan rumah. Sedangkan membuat rumah hanya untuk tempat tinggal sendiri pengeluarannya disebut sebagai ongkos. Bila suatu pengeluaran yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang dianggap sebagai ongkos maka akan merugikan pihak yang mengeluarkan dana. Sebaliknya bila ongkos dianggap sebagai biaya maka tentu saja akan merugikan si penerima. Dalam akuntansi pengertian biaya dan ongkos terkadang disamakan, karena kedua-duanya dianggap sebagai beban.

Biaya dapat digolongkan menjadi 2 macam yaitu biaya internal dan biaya eksternal. Biaya internal adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka operasional perusahaan (eksplisit maupun implisit). Biaya eksternal adalah biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan sehubungan dengan dampak atau akibat dari operasional perusahaan. Misalnya biaya atas perencanaan dan kerusakan lingkungan sekitar perusahaan, biaya program peningkatan peran serta perusahaan terhadap lingkungan dan lain sebagainya.

Dipandang dari sisi waktu biaya dalam jangka pendek dikelompokkan menjadi:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) adalah segala macam biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan tidak memandang apakah perusahaan itu sedang

menghasilkan barang atau tidak. Biaya tetap ini biasanya dalam bentuk gaji karyawan, abodemen, sewa dan sebagainya.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah segala macam biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan besar kecilnya unit produksi yang dihasilkan. Bila misalkan tenaga kerja yang digunakan oleh perusahaan tidak digaji melainkan di upah, maka bebanya termasuk kedalam biaya variable ini, bukan dalam biaya tetap.
3. Biaya Total (*Fixed Cost*) adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan baik yang bersifat tetap maupun yang bersifat variable.

## **2.5. Pengertian Invoice**

Menurut Sutedi (2014:30) “*invoice* (faktur) adalah suatu dokumen penting dalam perdagangan sebab dengan data-data dalam *invoice* ini dapat diketahui berapa jumlah wesel yang akan ditarik, jumlah penutupan asuransi, dan penyelesaian segala macam bea masuk.” (Yulianto & Ariani, 2020)

Menurut Komang (2014:18) “*invoice* merupakan tanda bukti transaksi atau surat tagihan yang diterbitkan oleh penjual kepada pembeli untuk membayar harga barang yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.” (Maulita, 2018)

Dari dua pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa *invoice* adala dokumen paling penting yang berfungsi sebagai tanda bukti dalam transaksi jual beli.

Biasanya, *Invoice* dibuat dalam bentuk rangkap tiga. Yang asli menjadi arsip perusahaan, sedangkan ketiga hasil *copy* diberikan satu untuk pembeli, satu untuk penjual, sedangkan yang terakhir sebagai arsip keuangan.

Pada umumnya, *invoice* digunakan untuk transaksi yang berbentuk angsuran atau kredit. Lain dari itu biasanya yang disertakan biasanya hanya dokumen biasa. Sekalipun demikian, dokumen *invoice* tetap harus disediakan oleh perusahaan. Karena kita tidak tahu model transaksi seperti apa yang diminta pelanggan (pembeli). Menurut Sugeng Hariyanto, *invoice* adalah dokumen yang berisi catatan detail tentang barang. Utamanya, produk yang sudah dibeli oleh pelanggan lengkap dengan harga yang disepakati bersama. Sementara itu menurut Andrian Sutedi, *invoice* adalah data-data rujukan dalam perdagangan. Diantaranya adalah jumlah penutupan asuransi dan wesel serta catatan detail bea masuk. *Invoice* biasanya diterbitkan setelah diterimanya PO oleh pembeli, dengan adanya PO penjual bias mengetahui pesanan produk dan jumlah produk yang dipesan oleh pembeli dan diterbitkanlah *invoice*.

## **2.6. Definisi Uang**

Dari sudut pandang ekonom, uang (*money*) merupakan stok asset-aset yang digunakan untuk transaksi. Uang adalah sesuatu yang diterima/dipercaya masyarakat sebagai alat pembayaran atau transaksi. Karena itu uang dapat berbentuk apa saja, tetapi tidak berarti segala sesuatu itu adalah uang. Misalnya kita mengenal dan menggunakan uang kertas yang digunakan sebahai alat transaksi; Tetapi tidak semua kertas adalah uang, bukan karena harga kertasnya yang sangat murah, melainkan

karena tidak diterima/dipercaya oleh masyarakat umum sebagai alat pembayaran (Rahardja & Manurung, 2008).

Kita pernah mendengar pada zaman dahulu ada uang logam yang terbuat dari emas. Uang dinar (emas) di Timur Tengah pada masa lampau merupakan uang yang tinggi nilainya. Di zaman modern ini, walaupun harga emas tetap masih tinggi, uang logam emas tidak lagi digunakan sebagai alat transaksi, karena kedudukannya telah digantikan oleh bentuk-bentuk uang yang lain.

Uang memiliki empat fungsi penting yaitu sebagai satuan hitung (*unit of account*), alat transaksi/pembayaran (*medium of exchange*), penyimpanan nilai (*store of value*), dan standar pembayaran di masa mendatang (*standard of deferred payment*).

1. Satuan Hitung (*Unit of Account*)

Yang dimaksud sebagai satuan hitung adalah uang dapat memberikan harga suatu komoditas berdasarkan satu ukuran umum, sehingga syarat terpenuhinya *double coincidence of wants* (kehendak ganda yang selaras) tidak diperlukan lagi

2. Alat Transaksi (*Medium of exchange*)

Uang juga berfungsi sebagai alat transaksi. Telah dikatakan, untuk dapat berfungsi sebagai alat tukar, uang harus diterima/mendapat jaminan kepercayaan. Dalam perekonomian modern ini, jaminan kepercayaan itu diberikan oleh pemerintah berdasarkan undang-undang atau keputusan yang berkekuatan hukum. Dengan fungsinya sebagai alat transaksi, uang amat

mempermudah dan mempercepat kegiatan pertukaran dalam perekonomian modern.

3. Penyimpanan Nilai (*Store of Value*)

Fungsi uang sebagai penyimpanan nilai dikaitkan dengan kemampuan uang menyimpan hasil transaksi atau pemberian yang meningkatkan daya beli, sehingga semua transaksi tidak perlu dihabiskan saat itu juga.

4. Standar Pembayaran Di Masa Mendatang (*Standart of Deferred Payment*)

Banyak sekali kegiatan yang balas jasanya tidak diberikan saat itu juga. Para pegawai umumnya setelah sebulan penuh baru mendapat gaji. Contoh lainnya adalah transaksi utang-piutang mungkin baru diselesaikan tuntas dalam tempo belasan tahun. Pembayaran untuk masa mendatang tersebut dimungkinkan karena uang memiliki standar pembayaran di masa mendatang.