

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI KAYU
(STUDI KASUS DI CV. KARYA ABADI, MANADO)**

*Analysis of Timber Distribution Channels
(Case Studies On CV. Karya Abadi, Manado)*

Oleh:

Thessa Natasya Karundeng¹

Silvy L. Mandey²

Jacky S.B. Sumarauw³

¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail:

¹karundengnatasya.thessa@gmail.com

³jq_sbs@yahoo.com

Abstrak: Distribusi merupakan suatu bagian penting untuk diperhatikan dalam menjalankan sebuah bisnis baik bisnis besar maupun bisnis kecil. Keputusan perusahaan dalam menetapkan strategi distribusi serta saluran distribusi yang akan dijalankan menentukan kelancaran jalannya proses distribusi sehingga bisa memberikan keuntungan bagi perusahaan maupun pihak yang berada dalam saluran distribusi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran distribusi di CV. Karya Abadi Manado dan bagaimana perusahaan mengatur frekuensi pengiriman order barang dalam jumlah kuantitas tertentu terhadap operasional harian. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menjalankan aktivitas distribusi fisik yang mengutamakan transportasi dalam pelaksanaan distribusinya. Dalam menjalankan proses distribusi masih ada juga faktor penghambat yang menyebabkan distribusi tidak berjalan sesuai keinginan karena perusahaan belum bisa menangani dengan tepat kegiatan distribusi dan faktor eksternal yang memperlambat kelancaran pendistribusian barang. Keputusan strategi distribusi yang dilaksanakan oleh CV. Karya Abadi adalah sebuah strategi yang tepat dalam menjalankan proses distribusi. Strategi yang tepat akan lebih tepat jika diselaraskan dengan pengawasan aktivitas distribusi yang maksimal.

Kata Kunci: *distribusi, saluran distribusi, strategi distribusi, transportasi*

Abstract: *Distribution is an important part to considered in running a business either a big business or a small business. Company decsission in setting the business distribution strategy and the distribution channel to be run determire the smooth running of the distribution process so it can provide benefit for the company and parties in the distribution channel. This study aims to analyze the distribution channel at CV. Karya Abadi Manado and how the company regulates the freight frequency of the order of goods in a certain quantity. The research method that used is descriptive qualitative method. This research result of this research showed that the company run physical distribution activities that prioritize transportation in the implementation of their distribution. Distribution strategy decisions implemented by CV. Karya Abadi timeless work is as appropriate a strategy in running distribution process.*

Keywords: *distribution, distribution channel, distribution strategy, transportation*

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Perkembangan industri kayu di Indonesia pada saat ini berkembang dari tahun ke tahun seiring bertambahnya jumlah penduduk, kemajuan teknologi, perindustrian, dan ilmu pengetahuan. Dalam bidang konstruksi, kayu masih memiliki arti penting meskipun ada banyak bahan-bahan lain yang dibutuhkan. Akan tetapi kayu memiliki kelebihan tersendiri, seperti misalnya kayu mudah dibentuk dan dikerjakan. Industri meubel di era sekarang meningkat seiring berjalannya waktu karena sektor industri ini memberikan desain interior yang unik dan kreatif serta nilai-nilai artistik yang memberikan kenyamanan sehingga dapat menunjang berbagai aktifitas. Dengan berkembangnya industri mebel juga akhirnya memicu permintaan kayu meningkat yang menyebabkan persaingan industri kayu semakin ketat. Ini memang menjadi suatu peluang sekaligus tantangan bagi para pelaku industri kayu untuk menerapkan strategi yang efektif dan efisien agar mampu memenuhi permintaan.

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (utility) waktu dan tempat. Di era kompetitif yang dewasa pada saat ini yang menjadikan persaingan begitu ketat antar perusahaan, membuat perusahaan bekerja keras untuk mengatur perusahaan mereka mampu untuk tetap bertahan di tengah persaingan pada saat ini. Penerapan strategi yang tepat merupakan bagian penting yang ada dalam suatu perusahaan untuk tetap bertahan di tengah ketatnya persaingan pasar. Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau untuk dikonsumsi (Kotler, 2002). Distribusi memiliki peranan penting yang mengharuskan perusahaan memperhatikan secara detail berjalannya proses distribusi. Dalam pendistribusian produk memiliki banyak aspek yang harus diperhatikan seperti fasilitas, transportasi, ketersediaan dan juga komunikasi dari pihak yang bersangkutan sehingga harus ada pengontrolan yang begitu teliti untuk memastikan segala proses distribusi tidak menghambat proses yang berkaitan. Proses distribusi yang kurang efektif akan berpengaruh pada kualitas produk yang akan sampai di tangan konsumen. Perusahaan harus dengan tepat menetapkan strategi-strategi distribusi untuk menghindari kerugian karena distribusi merupakan rantai yang saling berkaitan, sebuah kesalahan kecil selama proses distribusi apabila tidak cepat diatasi perusahaan bisa menghambat proses distribusi dan itu memiliki pengaruh buruk bagi perusahaan dari segi kualitas produk, dan juga kepuasan konsumen.

Sulawesi Utara khususnya di Manado saat ini memiliki begitu banyak proyek pembangunan dan juga perbaikan bangunan. Dalam pembangunan bangunan kayu merupakan salah satu bahan yang dibutuhkan untuk membangun dan memperbaiki bangunan. Pembangunan-pembangunan yang saat ini sedang berjalan di kota Manado seperti misalnya pembangunan mall, kantor, dan juga perumahan. Serta untuk perbaikan pembangunan yang biasa dilakukan untuk memperbaiki gedung-gedung yang sebelumnya sudah dibangun. Kayu juga bisa digunakan untuk diolah kembali menjadi produk mebel seperti perabotan alat rumah tangga. Dengan melihat keadaan ini CV. Karya Abadi pun termasuk salah satu perusahaan yang menyediakan bahan kayu dengan beberapa jenis kayu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan permintaan. Distribusi yang baik adalah hal yang utama dalam menjalankan bisnis ini dikarenakan permintaan tinggi CV. Karya Abadi merupakan salah satu dari beberapa produsen yang bersaing ketat dan sehat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang ada di Sulawesi Utara khususnya di kota Manado dalam menyediakan serta mendistribusikan produk. Sebagai produsen dan juga penyalur, CV. Karya Abadi harus tepat dalam menetapkan strategi serta saluran distribusi yang akan diterapkan CV. Karya Abadi mampu untuk memberikan keuntungan bagi CV. Karya Abadi dan menyaingi produsen lainnya.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perusahaan mengatur jalur distribusi sampai kepada penjual tepat waktu dan mengetahui frekuensi pengiriman barang dalam jumlah kuantitas tertentu terhadap operasional harian.

Distribusi

Distribusi merupakan sekumpulan organisasi yang membuat sebuah proses kegiatan penyaluran suatu barang atau jasa siap untuk dipakai atau konsumsi oleh para konsumen (pembeli). 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.

Distribusi atau place adalah proses menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada target konsumen. Dari saluran distribusi untuk consumer product market, perantara yang langsung berhubungan dengan konsumen adalah retailer atau pengecer. Definisi ini dikemukakan oleh Oparilova (2009:22). Distribusi yang efektif akan memperlancar arus atau akses barang sehingga konsumen dapat diperoleh kemudahan untuk memperoleh produknya. Disamping itu konsumen juga akan dapat memperoleh produk yang diinginkan sesuai dengan waktu yang diperlukan. Produsen dan konsumen mempunyai kesenjangan, waktu, nilai, keragaman, dan kepemilikan produk karena perbedaan tujuan serta persepsi masing-masing. Dengan distribusi yang efektif dan efisien perusahaan dapat mengatasi kesenjangan antara produsen dan konsumen.

Kegiatan distribusi sangat berpengaruh dan bergantung pada quantity atau jumlah barang yang terdapat di gudang. Karena jika quantity yang dimiliki oleh warehouse tidak mencukupi atau kurang dari jumlah order, maka proses penyaluran barang bisa berjalan lebih dari sekali sehingga menambah beban biaya penyaluran atau bisa juga sisa pengiriman yang belum terkirim dibatalkan. Meski semua itu bergantung pada kesepakatan antara produsen dan konsumen namun tetap saja akan memberikan dampak buruk bagi perusahaan. Karena itulah, untuk menghindari hal – hal yang tidak diinginkan seperti di atas, kita harus memperhatikan beberapa faktor penting pada kegiatan distribusi seperti :

1. Fasilitas

Aspek fasilitas merupakan salah satu aspek yang patut diperhatikan dalam kegiatan distribusi. Kelengkapan dari fasilitas yang dibutuhkan oleh proses distribusi tentunya akan mendukung kelancaran serta mendukung kinerja proses distribusi secara lebih maksimal.

2. Transportasi

Dalam proses distribusi, transportasi juga tidak kalah pentingnya. Pertimbangan ketersediaan sarana transportasi akan sangat mempengaruhi kebijakan kegiatan distribusi yang harus diambil. Semakin bagus ketersediaan transportasi, maka akan semakin mempermudah proses produksi.

3. Ketersediaan Barang / Jasa

Ketersediaan yang menyangkut barang jadi, bahan baku, bahan setengah jadi, jasa, dan lain sebagainya juga patut untuk diperhatikan agar tidak terjadi kurang barang atau kurang stok barang dari jumlah yang telah di order oleh konsumen atau lain sebagainya.

4. Tingkat Penjualan

Bagi suatu perusahaan, tingkat penjualan merupakan kunci atau tolak ukur keberhasilan. Maka dari itu sangat penting bagi kita untuk dapat mengelola tingkat penjualan dengan sangat baik.

Saluran Distribusi

Menurut Winardi (1989:299) yang dimaksud dengan saluran distribusi adalah sebagai berikut : “Saluran distribusi merupakan suatu kelompok perantara yang berhubungan erat satu sama lain dan yang menyalurkan produk-produk kepada pembeli”. Sedangkan Kotler (1997:140) mengemukakan bahwa : “Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi”. Adapun definisi yang berkaitan dengan saluran distribusi yang dikemukakan menurut Corey (dalam Kotler, 2002:558) saluran distribusi adalah sumber daya eksternal yang utama. Biasanya perlu bertahun-tahun untuk membangunnya dan tidak dapat dirubah dengan mudah. Sistem ini

sama pentingnya dengan sumber daya internal utama lainnya seperti produksi, riset, rekayasa, dan personil penjualan serta fasilitas lapangan. Sistem ini menggambarkan komitmen signifikan perusahaan terhadap sejumlah besar perusahaan independent yang bisnisnya adalah distribusi dan terhadap pasar tertentu yang mereka layani. Sistem distribusi juga menggambarkan komitmen terhadap seperangkat kebijakan dan praktek yang merupakan bahan dasar untuk disusun menjadi suatu hubungan jangka panjang yang luas.

Sedangkan Kotler (1997:140) mengemukakan bahwa : “Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi”. Adapun definisi yang berkaitan dengan saluran distribusi yang dikemukakan menurut Corey (dalam Kotler, 2002:558) saluran distribusi adalah sumber daya eksternal yang utama. Biasanya perlu bertahun-tahun untuk membangunnya dan tidak dapat dirubah dengan mudah. Sistem ini sama pentingnya dengan sumber daya internal utama lainnya seperti produksi, riset, rekayasa, dan personil penjualan serta fasilitas lapangan. Sistem ini menggambarkan komitmen signifikan perusahaan terhadap sejumlah besar perusahaan independent yang bisnisnya adalah distribusi dan terhadap pasar tertentu yang mereka layani. Sistem distribusi juga menggambarkan komitmen terhadap seperangkat kebijakan dan praktek yang merupakan bahan dasar untuk disusun menjadi suatu hubungan jangka panjang yang luas.

Ada beberapa alternatif saluran (tipe saluran) yang dapat dipakai. Biasanya alternatif saluran tersebut didasarkan pada golongan barang konsumsi dan barang industry

1. Barang konsumsi adalah barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi. Pembeliannya didasarkan atas kebiasaan membeli dari konsumen. Jadi, pembelinya adalah pembeli/konsumen akhir, bukan pemakai industry karena barang-barang tersebut tidak diproses lagi, melainkan dipakai sendiri (Swasta 1984:96).
2. Barang industry adalah barang-barang yang dibeli untuk diproses lagi atau untuk kepentingan dalam industry. Jadi, pembeli barang industry ini adalah perusahaan, lembaga, atau organisasi, termasuk non laba (Swasta 1984:97).

Distribusi Fisik

Distribusi fisik merupakan aspek penting kedua dalam rangka menjadikan suatu produk tersedia bagi konsumen dalam jumlah, waktu, dan tempat yang tepat. Dalam hubungan itu, Dewan Manajemen Distribusi Fisik Nasional Amerika Serikat mendefinisikan distribusi fisik sebagai berikut : “suatu rangkaian aktivitas yang luas mengenai pemindahan barang jadi secara efisien dari akhir batas produksi ke para konsumen, serta di dalam beberapa hal mencakup pemindahan bahan mentah dari suatu pembekal ke awal batas produksi”. Manajemen distribusi fisik hanyalah satu diantara istilah deksriptif yang digunakan untuk menggambarkan suatu pengendalian atas pemindahan barang seperti didefinisikan dimuka. Hal ini sering pula diistilahkan sebagai manajemen logistik atau logistic pemasaran. Namun demikian, apapun istilah yang digunakan konsep dasarnya adalah sama.

Fungsi Distribusi

Anggota saluran distribusi melaksanakan sejumlah fungsi utama dan berpartisipasi dalam alur pemasaran sebagai berikut :

1. Informasi
2. Promosi
3. Negosiasi
4. Pemesanan
5. Pembiayaan
6. Pengambilan resiko
7. Kepemilikan fisik
8. Pembayaran
9. Hak milik

Seleksi saluran distribusi

Seleksi saluran distribusi adalah penilaian yang baik dan akurat tentang saluran mana yang benar-benar memberikan keuntungan bisnis paling besar. Peran mendasar dari fungsi distribusi suatu perusahaan adalah untuk memastikan bahwa produk yang tepat tersedia pada saat yang tepat. Ini menyiratkan bahwa ada pengorganisasian sumber daya ke dalam saluran pemasaran melalui produk bergerak ke konsumen. Saluran pemasaran adalah rute yang diambil pada saat memindahkan suatu produk atau jasa dari sumber pasokan awal

ke konsumen akhir. Terdapat 5 jenis saluran distribusi dasar produk-produk konsumsi, saluran-saluran tersebut adalah :

- a. Saluran produsen → pengecer → konsumen
- b. Produsen → pengecer → konsumen akhir
- c. Produsen → grosir → pengecer → konsumen akhir
- d. Produsen → agen → pengecer → konsumen akhir.
- e. Produsen → agen → grosir → pengecer → konsumen akhir

Penelitian Terdahulu

Kawileh (2014) melakukan penelitian yang berjudul Analisis pengaruh saluran dsitribusi langsung dan tidak langsung terhadap volume penjualan tekstil di PT. Sari Warna Asli Karanganyar. Untuk menganalisis pengaruh antara biaya saluran distribusi langsung terhadap peningkatan volume penjualan pada perusahaan distribusi langsung terhadap peningkatan volume penjualan pada perusahaan ; menganalisis pengaruh antara biaya saluran distribusi tidak langsung terhadap peningkatan volume penjualan pada perusahaan; untuk menganalisis pengaruh secara bersama-sama antara biaya saluran distribusi langsung dan biaya saluran distribusi tidak langsung terhadap peningkatan penjualan pada perusahaan tekstil PT, Sari Warna Asli di Jaten Karanganyar.

Mahendradipa (2013) melakukan penelitian yang berjudul Sistem informasi pendistribusian barang melalui transporter pada PT. Tiga Pilar Semarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bahwa teknologi informasi sangat penting dalam proses pendistribusian suatu produk sebagai fasilitas untuk memonitor proses pengiriman barang tanpa melakukan monitor secara manual yang mengakibatkan banyak celah untuk menghilangkan barang kiriman yang berujung pada kerugian perusahaan. dengan memakai sistm informasi dipastikan perusahaan akan mendapatkan kemudahan mendapat data hasil distribusi secara tepat dan cepat.

Tamuntuan (2013) melakukan peneian yang berjudul Analisis saluran distribusi rantai pasokan sayur wortel di kelurahan rurukan kota Tomohon. Mengetahui proses produksi, kebutuhan, dan sistem rantai pasokan sayuran wortel yang dihasilkan para petani Rurukan dan Pasar Tradisional Kota Tomohon.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, karena dalam mengkaji permasalahan, peneliti tidak membuktikan ataupun menolak hipotesis yang dibuat sebelum penelitian tetapi mengolah data dan menganalisis suatu masalah secara *non numeric*. Metode kualitatif untuk menguji hipotesis/teori (Sugiyono, 2016:38). Berdasarkan rangkaian kegiatan teori tentang penelitian kualitatif tersebut, karena jenis penelitian ini memusatkan pada deskripsi data yang berupa kalimat-kalimat yang memiliki arti mendalam yang berasal dari informan dan perilaku yang diamati. Data hasil penelitian ini berupa fakta-fakta yang ditemukan pada saat di lapangan oleh peneliti (Sugiyono, 2016).

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi atau tempat penelitian adalah posisi dimana letak suatu penelitian dilaksanakan dalam hal ini untuk mempermudah peneliti dalam mengambil data sebagai referensi penelitian. Penelitian ini dilakukan di CV. Karya Abadi, Manado dengan rentang waktu penelitian dilakukan mulai April sampai Juni 2018.

Informan

Sampel dalam penelitian deskriptif kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai nara sumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Sampel dalam penelitian deskriptif kualitatif, juga bukan disebut sampel statistik, tetapi sampel teoretis, karena tujuan penelitian deskriptif kualitatif adalah menghasilkan teori. Sampel dalam penelitian deskriptif kualitatif juga disebut sebagai sampel konstruktif, karena dengan sumber data dari sampel itu dapat dikonstruksikan fenomena yang semula masih belum jelas (Sugiyono, 2012: 390-391). Informan dalam penelitian ini adalah pemimpin CV. Karya Abadi, pemilik toko Bintang Kencana Malalayang, pemilik toko Malalayang Indah, dan pemilik toko Sinar Jaya Karombasan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini terbagi atas :

1. Interview/Wawancara
Metode interview yaitu metode pengumpulan data dengan cara menanyakan sesuatu yang berkaitan dengan maksud dan tujuan penelitian kepada informan secara langsung yang dalam hal ini CV. Karya Abadi, toko Bintang Kencana Malalayang, toko Malalayang Indah, dan toko Sinar Jaya Karombasan
2. Observasi
Metode observasi merupakan metode pencatatan atau pengamatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala objek penelitian tersebut.

Metode Analisis

Analisis data merupakan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisis data model Miles dan Huberman yang dikutip Sugiyono (2012: 431-434) secara interaktif yang terbagi menjadi 3 langkah, yaitu:

1. Reduksi data, merupakan langkah awal dalam menganalisis data dalam sebuah penelitian. Kegiatan reduksi data dalam penelitian bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam memahami data yang dikumpulkan.
2. Penyajian data Data dalam proses penyajian data, peneliti menyajikan data secara jelas dan singkat untuk memudahkan dalam memahami masalah-masalah yang diteliti, baik secara keseluruhan maupun bagian demi bagian.
3. Menarik kesimpulan, Penarikan kesimpulan adalah bagian ketiga dan unsur penting dalam teknik analisis data pada penelitian kualitatif. Dari proses pengumpulan data, peneliti mencatat semua proses yang terjadi, melihat sebab akibat dalam sebuah penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Deskripsi Objek Penelitian

Profil perusahaan

Nama Perusahaan	: CV. Karya Abadi
Tanggal Berdiri	: 23 Mei 2012
Alamat Perusahaan	: Sea Tumpengan. Minahasa
Jenis Perusahaan	: Somil
Jumlah Karyawan	: Delapan Orang
Produk	: Kongsen, Papan Mal, Kayu Putih, Kayu Campur

Visi dan Misi Perusahaan

Visi

1. Menjadi perusahaan kayu swasta berkualitas yang menjadikan semua bangunan kokoh, tahan lama dan terpercaya
2. Menjadi perusahaan yang handal dalam mengelola perkayuan guna untuk memuaskan konsumen

Misi

1. Membangun dan mengembangkan perusahaan organisasi serta sumber daya manusia perusahaan yang modern, professional dan handal
2. Membantu membuat bangunan dengan kualitas internasional
3. Menciptakan lapangan pekerjaan, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran
4. Mendukung dan turut berperan serta dalam pembangunan wilayah secara regional
5. Menjadi penyuplai kayu terbaik
6. Menciptakan keindahan, keamanan dan kenyamanan rumah.

Deskripsi Informan

Dalam penelitian terdapat empat informan yang berkaitan dengan variabel yang akan diteliti. Satu informan adalah pemimpin CV. Karya Abadi, serta pemilik toko yang menjual produk distribusi dari CV. Karya Abadi. Untuk pengambilan data informasi di toko dilakukan hanya di tiga toko. Ada pun alasan mengapa

memilih tiga informan tersebut, yaitu ketiga toko ini mewakili setiap wilayah dan besarnya permintaan dari toko.

Deskripsi Variabel

Aktivitas distribusi fisik yang dilakukan setiap perusahaan mencakup juga transportasi yang pada dasarnya mengantarkan produk dari lokasi tempat produk tersebut diproduksi sampai tempat pada produk akan atau dijual kembali. Dari hasil wawancara yang dilakukan langsung di CV. Karya Abadi kegiatan distribusi yang dilakukan dengan adanya konsolidasi informasi dan pengiriman. Konsolidasi merupakan kata kunci yang sangat penting dewasa ini. perusahaan melakukan konsolidasi informasi. Selain itu perusahaan melakukan konsolidasi pengiriman dilakukan dengan menyatukan permintaan beberapa toko atau ritel yang berbeda dalam satu truk. Dengan cara ini, truk bisa berjalan lebih sering tanpa harus membebankan biaya lebih pada pelanggan/klien yang mengirimkan produk tersebut.

Strategi distribusi yang diterapkan oleh perusahaan dengan melakukan pengiriman langsung dari pabrik ke toko yang akan menjual kembali tanpa melalui gudang atau fasilitas penyangga. Jadi dengan strategi yang diterapkan oleh perusahaan kebutuhan gudang akan hilang dan bahkan tidak membutuhkan fasilitas penyangga. Untuk mengatur frekuensi pengiriman tiap hari yang duluan diutamakan adalah yang melakukan pemesanan terlebih dahulu. Kecuali apabila ada permintaan yang banyak dan permintaan untuk pelaksanaan proyek. Metode yang diterapkan perusahaan utk melayani pesanan yang paling pertama (first in first out) jika ada orderan yang ke tiga berdekatan dengan orderan yang pertama bisa dilayani diantar bersama-sama agar lebih cepat. Selain itu akan lebih efektif dan efisien dalam penghematan biaya operasional. Dengan menggunakan metode ini akan meningkatkan kepuasan konsumen, karena pesanan sampai tepat waktu bahkan bisa sampai sebelum waktunya.

Deskripsi Hasil

Penerapan mekanisme pemesanan produk dari toko ke CV. Karya Abadi adalah dengan memanfaatkan alat komunikasi yang biasa dipakai yaitu telepon atau terkadang menggunakan aplikasi komunikasi yang sudah tersedia di era teknologi yang maju. Ini tentu saja mempermudah toko dan CV. Karya Abadi menjalani komunikasi satu dengan lain karena tidak membutuhkan waktu yang lama untuk melakukan pemesanan dan perjanjian waktu serta metode pembayarannya karena masing-masing toko yang memesan produk memiliki metode pembayaran yang sebelumnya sudah disepakati bersama antara kedua pihak. Biasanya untuk pengiriman sendiri akan dilakukan dua hari setelah hari pemesanan. Untuk waktu pengirimannya ini memang sebelumnya akan dikomunikasikan terlebih dahulu kepada para toko atau bahkan pihak yang memesannya. Konsolidasi informasi dan pengiriman ini memang sangat penting untuk menjaga agar tidak terjadi kesalah pahaman antara kedua pihak. Metode pemesanan ini sudah diterapkan CV. Karya Abadi sejak didirikan, jadi toko-toko atau pihak yang sudah menjadi langganan sudah terlebih dahulu mengetahuinya sehingga tidak perlu disampaikan kembali. Kecuali memang ketika ada permintaan mendadak dari toko yang memang sudah sangat dibutuhkan atau toko tersebut menginginkan pengiriman sebelum dua hari CV. Karya Abadi akan meninjau kembali dengan melihat persediaan yang masih tersimpan dan akan menyesuaikan kembali dengan jadwal pengiriman yang telah disusun agar supaya jadwal pengiriman tidak terbengkalai.

Metode Penerimaan Order

Metode distribusi yang dilakukan oleh CV. Karya Abadi yaitu dengan menerapkan first in first out. Metode ini digunakan untuk menyusun jadwal pengiriman barang disusun menurut waktu pemesanan, artinya toko atau pihak yang pertama melakukan pemesanan mereka yang bersangkutan juga yang berada di jadwal pertama pengiriman, begitu seterusnya kepada toko atau pihak yang melakukan pemesanan selanjutnya sesuai dengan waktu pemesanan diterima. Dalam penerimaan pemesanan barang terkadang ada permintaan untuk proyek bangunan yang tentunya jumlah barang yang dipesan lebih banyak daripada jumlah pemesanan dari toko-toko biasanya. Permintaan barang yang lebih banyak akan diutamakan meskipun ada toko lain yang sudah melakukan pemesanan terlebih dahulu. Apabila terjadi hal seperti ini biasanya CV. Karya Abadi akan mengkomunikasikannya dengan toko yang terlebih dahulu melakukan pemesanan, namun pihak CV. Karya Abadi akan tetap mengupayakan untuk tetap mendistribusikan barang ke toko tersebut meskipun jam tidak sesuai dengan yang sudah dijanjikan namun tetap pada hari yang sama. Jika tidak bisa dilakukan pengiriman di hari tersebut pun, perusahaan akan melakukan pengiriman pada besok hari di jam yang lebih cepat yang biasanya pengiriman akan dilakukan di sore hari maka pengiriman akan dilakukan pagi hari. Begitu juga dengan toko kedua dan selanjutnya yang melakukan pemesanan, karena ketika ada penundaan pengiriman di toko

pertama pasti mengakibatkan juga penundaan ke toko-toko selanjutnya. Ketika ada penundaan, cara yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan memberikan informasi secepat mungkin kepada toko yang sudah melakukan pemesanan terlebih dahulu, sehingga perusahaan dan yang bersangkutan akan bersama-sama membuat kesepakatan untuk jadwal pengiriman.

Jadwal pengiriman barang sebisa mungkin akan disusun dengan benar agar tidak ada yang terlewatkan dalam hal ini soal informasi toko. Untuk mengirimkan barang terkadang perusahaan melihat dari jarak lokasi toko pertama ke toko ke dua atau bahkan ke toko ke tiga yang melakukan pemesanan. Misalnya, lokasi ke toko pertama ke toko ketiga memiliki jarak yang berdekatan atau satu arah dan juga kapasitas truck untuk mengangkut barang sesuai dengan banyaknya permintaan kedua toko tersebut memadai maka proses pengirimannya akan dikirim bersamaan. Dengan melakukan pengiriman secara bersamaan perusahaan serta toko akan mendapatkan keuntungan yaitu bagi toko yang melakukan pemesanan akan menerima barang lebih cepat dari yang sudah disepakati bersama sebelumnya sehingga pihak toko akan merasakan kepuasan karena menerima barang lebih cepat, tentu saja ini merupakan kepuasan juga kepada perusahaan. Selain kepuasan perusahaan karena toko yang dikirimkan merasakan kepuasan akan pengiriman yang cepat, keuntungan bagi perusahaan juga yaitu biaya pengiriman perusahaan lebih sedikit karena pengiriman dilakukan bersamaan sehingga pengeluaran biaya untuk bensin pun akan lebih bisa sedikit karena pekerja distribusi tidak bolak balik dibanding perusahaan harus mengikuti jadwal pengiriman yang sudah disusun sesuai waktu pemesanan.

Pembahasan Strategi Distribusi

Dalam proses pendistribusian barang dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen, diperlukan suatu keputusan strategi yang tepat oleh perusahaan. Ada beberapa strategi distribusi yang bisa dilakukan oleh perusahaan :

1. Strategi distribusi insentif. Distribusi intensif adalah strategi distribusi yang menempatkan produk dagangan pada banyak retailer atau pengecer serta distributor di berbagai tempat .
2. Strategi distribusi selektif. Distribusi selektif adalah suatu metode distribusi menyalurkan produk barang atau jasa pada daerah pemasaran tertentu dengan memilih beberapa distributor atau pengecer saja pada satu daerah.
3. Strategi distribusi eksklusif. Distribusi eksklusif adalah memberikan hak distribusi suatu produk pada satu atau dua distributor atau pengecer saja pada suatu area daerah. Barang yang ditawarkan oleh jenis distribusi eksklusif adalah barang dengan kualitas dan harga tinggi dengan jumlah konsumen terbatas.

Saluran Distribusi

Jenis saluran distribusi dipilih harus sesuai dengan strategi agar berjalannya proses distribusi bisa berlangsung secara terarah. Untuk jenis saluran distribusi jenis barang dikategorikan dalam jenis barang konsumen dan jenis barang industrial. Masing-masing memiliki jenis saluran distribusi yang berbeda-beda. CV. Karya Abadi termasuk dalam kategori jenis barang industrial dan untuk saluran distribusi kategori barang industrial terdiri dari empat macam jenis saluran distribusi :

1. Produsen – pemakai industri
2. Produsen – distributor industri – pemakai industri
3. Produsen – agen – pemakai industri
4. Produsen – agen – distributor industri – pemakai industri.

Saluran distribusi CV. Karya Abadi yang menunjukkan distribusi yang dilakukan CV. Karya Abadi adalah distribusi tidak langsung. Distribusi tidak langsung adalah bentuk saluran distribusi yang menggunakan jasa perantara dan juga agen untuk menyalurkan barang maupun jasa kepada konsumen. Melihat dari strategi distribusi yang diterapkan CV. Karya Abadi cenderung berada dalam jenis saluran distribusi yang ke dua yaitu Produsen – Distributor Industri – Pemakai Industri.

Transportasi

Pada dasarnya transportasi dapat didefinisikan sebagai pemindahan suatu barang dari suatu tempat ketempat lainnya dengan menggunakan sebuah wahana yang digerakkan oleh manusia atau mesin. Transportasi digunakan untuk memindahkan manusia dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Di Negara maju mereka biasanya menggunakan kereta bawah tanah (*subway*) dan taksi. Penduduk disana jarang yang mempunyai kendaraan pribadi karena mereka sebagian besar menggunakan angkutan umum sebagai transportasi mereka. Transportasi sendiri dibagi 3 yaitu, transportasi darat, laut dan udara. Transportasi udara merupakan transportasi

yang membutuhkan banyak uang untuk memakainya. Selain karena memiliki teknologi yang lebih canggih, transportasi udara merupakan alat transportasi tercepat dibandingkan alat transportasi lainnya. Dalam melakukan suatu proses transportasi pasti menimbulkan suatu keuntungan yang berupa terdistribusikannya barang hasil produksi dan kerugian yang berupa biaya transportasi. Biaya transportasi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti jarak pengiriman dan moda yang digunakan. Prinsip ekonomi “mengeluarkan biaya seminimal mungkin agar dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal” nampaknya masih dipegang erat oleh pelaku bisnis Indonesia.

Transportasi yang digunakan CV. Karya Abadi adalah transportasi darat yang menjadi satu-satunya jenis transportasi dalam menjalankan proses distribusi yaitu dengan menggunakan truck. Pemilihan jenis transportasi ini dikarenakan daerah regional distribusi barang hanya berada dalam jangkauan sekitar kota Manado, tidak diluar dari kota Manado atau bahkan Sulawesi Utara sehingga tidak membutuhkan jenis transportasi lain yaitu transportasi darat, laut dan udara.

Penyusunan Rute Kendaraan

Masalah penentuan rute dan sekaligus penjadwalan, merupakan masalah operasional dalam transportasi. Manajer harus memutuskan konsumen mana yang harus dikunjungi terlebih dahulu dan menentukan bagaimana urutan kunjungan mereka. Secara meluas manajer dituntut mampu untuk mengatur beberapa aspek seperti penentuan jenis kendaraan, rute yang harus dilalui, kelayakan kendaraan untuk mengantarkan barang, kendaraan yang digunakan sesuai dengan kapasitas kendaraan sehingga tidak adanya kendaraan yang lebih muatan dan waktu pengiriman barang harus sampai di waktu yang tepat. Kombinasi yang baik dalam pemilihan dan penyusunan jadwal pengiriman akan meminimisasi biaya dengan mengurangi jarak yang ditempuh kendaraan dan lama waktu pengiriman setiap kendaraan, serta mengurangi kesalahan pelayanan seperti pengiriman yang tertunda. Biaya yang dimaksud adalah biaya modal dan biaya per jarak yang ditempuh. CV. Karya Abadi dalam mengatur dan mempermudah pengiriman barang menggunakan metode pemesanan barang untuk distribusi yang diterapkan oleh perusahaan adalah dengan menggunakan metode FIFO (*first in first out*). Metode FIFO (*first in first out*) mengasumsikan bahwa barang yang terjual karena pesanan adalah barang yang mereka beli. Asumsi metode FIFO (*first in first out*) merupakan metode yang digunakan perusahaan dalam pengelolaan dan persediaan barang. Namun metode first in first out yang diterapkan oleh CV. Karya Abadi bukan terhadap barangnya akan tetapi metode ini dipakai untuk penyusunan jadwal pengiriman jadi bukan dalam bentuk barang atau produk tapi berupa informasi pemesanan barang yang diterima oleh CV. Karya Abadi. Untuk penghematan biaya operasional distribusi biasanya dalam menentukan rute pengiriman biasanya yaitu dua toko yang berada dalam satu regional yang sama dengan jadwal pengiriman di hari yang sama akan digabungkan menjadi suatu rute. Sehingga jarak tempuh dan biaya pengeluaran untuk transportasi bisa dikurangi atau tidak lebih banyak dibandingkan apabila truck yang sama yang akan mengantarkan barang di dua toko tersebut tidak menyatukan rute. Keuntungan digabungkannya dua toko atau bahkan lebih di dalam satu regional yang sama dalam jadwal pengiriman juga berimbas kepada para pekerja distribusi dari segi tenaga.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang juga dengan berlandaskan akan teori-teori serta penelitian sebelumnya maka diambil kesimpulan :

1. CV. Karya Abadi mampu menerapkan strategi distribusi produk mereka dengan meminimalisir keterlambatan pengiriman barang sesuai permintaan yang disebabkan oleh faktor eksternal perusahaan.
2. Metode pemesanan barang dengan menggunakan metode seperti metode untuk penyediaan barang yaitu first in first out ternyata cukup memudahkan mereka untuk mengatur jadwal pengiriman harian.

Saran

Setelah hasil pembahasan dan juga adanya kesimpulan yang sudah diuraikan, maka ada beberapa saran yang kiranya berguna bagi keputusan strategi distribusi CV. Karya Abadi yang lebih akurat dan berdampak positif ke depannya.

1. Keputusan strategi distribusi yang dilaksanakan oleh CV. Karya Abadi adalah sebuah strategi yang tepat dalam menjalankan proses distribusi. Strategi yang tepat akan lebih tepat jika diselaraskan dengan pengawasan aktivitas distribusi yang maksimal.

2. Metode yang diterapkan dalam pemesanan barang first in first out terbilang adalah metode yang cukup berani namun membawa keuntungan. Apabila metode ini dipertahankan serta dijalankan sebaik dan sebijaksana mungkin, ini akan menjadi suatu kelebihan CV. Karya Abadi.
3. Dalam menjalankan proses distribusi komunikasi merupakan suatu hal penting sebagai pendukung yang akan melancarkan berjalannya distribusi. Melihat faktor penghambat eksternal ketika menjalankan aktivitas distribusi, kiranya ada komunikasi juga dengan pihak toko yang akan didistribusikan. Bahkan komunikasi yang baik dan lancar antar pihak distribusi yang bersangkutan akan mengurangi resiko kesalah pahaman antara kedua belah pihak dan membina kepercayaan satu dengan yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kawileh, A.F. 2014. Analisis Pengaruh Saluran Distribusi Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Volume Penjualan Tekstil di PT. SARI WARNA ASLI KARANGANYAR. Universitas Muhammadiyah, Surakarta. http://eprints.dinus.ac.id/12008/2/abstrak_1170.pdf. Diakses tanggal 14 April 2017.
- Kotler, P. 1997. *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* terjemahan Jaka Wasana. Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi Milenium, Prehallindo, Jakarta.
- Mahendradipa, L.E. 2013. Sistem Informasi Pendistribusian Barang Melalui Transporter pada PT. TIGA PILAR SEMARANG. *Jurnal sistem informasi* 2013. Universitas Dian Nuswantoro, Semarang. <http://eprints.ums.ac.id/31031/> Diakses tanggal 16 April 2017.
- Opařilová, R. 2009. *Marketing Mix Analysis in the Company ORLET služby s.r.o.* Zlin, Thomas Bata University.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi Mixed Methods*, Alfabeta, Bandung.
- _____. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung.
- Swastha, B. 1984. *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Tamuntuan, N. 2013. Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Sayur Wortel di Kelurahan Ruriukan Kota Tomohon. ISSN 2303-1174. *Jurnal EMBA* Vol.1 No.3 September 2013. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2056>. Diakses tanggal 15 April 2017.
- Winardi. 1989. *Strategi Pemasaran*. Mandarmaju, Bandung.
- Zylstra, K.D. 2006. *Lean Distribution*. PPM, Jakarta.