

STRATEGI DISTRIBUSI FISIK UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA PT.BAHANA CAHAYA SEJATI CIAMIS

Oleh :

Yusup Kurnia

ABSTRAK

Industri kendaraan bermotor merupakan industri yang sangat pesat perkembangannya khususnya di Kabupaten Ciamis. Agar barang ini dapat sampai kepada konsumen dengan baik diperlukan aktifitas distribusi fisik yang baik pula, sehingga diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan.

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : “Bagaimana pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis dan bagaimana strategi distribusi fisik untuk meningkatkan volume penjualan di PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis”. Sedangkan metode yang digunakan adalah survai eksplanatori, informasi langsung dari objek penelitian, untuk mendapat informasi pendapat responden terhadap objek penelitian. Pendekatan yang dilakukan adalah *cross sectional* yaitu sekumpulan data untuk meneliti suatu fenomena dalam satu kurun waktu tertentu.

Hasil penelitian t-test diperoleh nilai sebesar 5,786, nilai tersebut kemudian dikonsultasikan pada nilai persent distribusi t, dengan $df = n - 2 = 3$ pada taraf kepercayaan 95 % atau taraf signifikansi adalah sebesar 5,768 hal ini menunjukkan bahwa t_{hitung} lebih besar daripada t_{tabel} ($5,876 > 2,571$). Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya hipotesis dapat diterima, sehingga semakin baik penerapan strategi distribusi fisik maka akan semakin meningkatkan volume penjualan.

Key Word : Distribusi, Survei Eksplanatori, Volume Penjualan

I. PENDAHULUAN

Industri kendaraan bermotor di Kabupaten Ciamis merupakan salah satu industri yang sangat pesat perkembangannya. Setelah kebutuhan masyarakat akan kendaraan bermotor diketahui dan agar barang ini dapat sampai kepada konsumen, diperlukan aktifitas-aktifitas yang dapat menjamin proses penyampaian barang tersebut. Salah satunya adalah aktifitas distribusi fisik. Distribusi fisik terdiri dari

aktifitas-aktifitas untuk menggerakkan barang secara fisik dari produsen ke konsumen.

Dengan semakin berkembangnya usaha yang dikelola, PT. Bahana Cahaya Sejati yang bergerak dalam industri pemasok kendaraan bermotor mempunyai beberapa kendala atau hambatan yang berhubungan dengan distribusi fisik, kendala yang dihadapi seorang produsen adalah masalah bagaimana proses pemesanan, pergudangan, pengawasan persediaan, dan transportasi

sehingga dapat menyalurkan barangnya sampai ke tangan konsumen secara lancar dan efisien, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan pada PT. Bahana Cahaya Sejati.

Berdasarkan latar belakang di atas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan PT. Bahana Cahaya Sejati Ciamis dan bagaimana strategi distribusi fisik untuk meningkatkan volume penjualan di PT. Bahana Cahaya Sejati Ciamis.

Tujuan dari Penelitian adalah: Mengetahui pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh PT. Bahana Cahaya Sejati Ciamis dan mengetahui strategi distribusi fisik dalam meningkatkan volume penjualan.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah bagi penulis dapat menambah pengetahuan tentang strategi distribusi fisik untuk meningkatkan volume penjualan, bagi perusahaan dapat memberikan informasi pada pimpinan perusahaan khususnya mengenai strategi distribusi fisik untuk meningkatkan volume penjualan di PT. Bahana Cahaya Sejati.

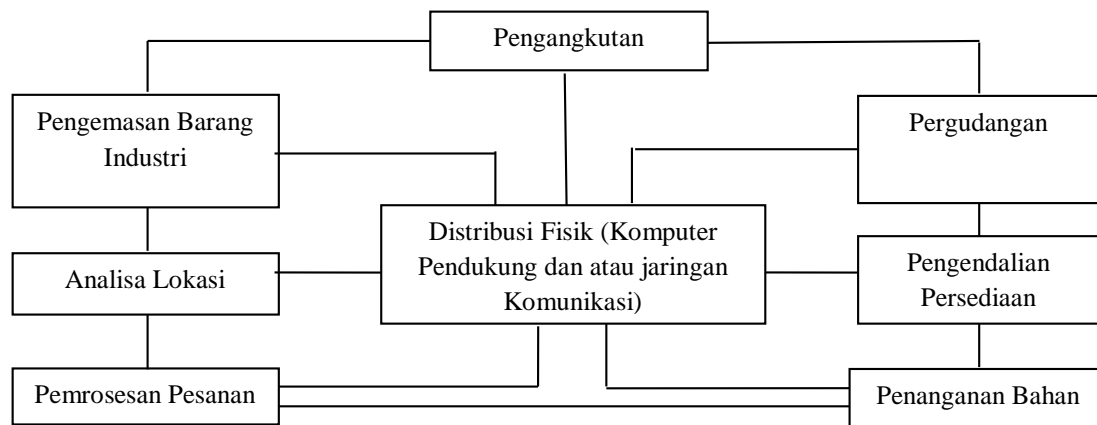
2. TINJAUAN PUSTAKA

a. Pengertian Distribusi Fisik

Menurut Kotler (1992;225) Distribusi fisik mencakup perencanaan, pelaksanaan dan produk final dari tempat asal ketempat pemakai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut William J Stanton (1984;98) Distribusi fisik terdiri dari semua kegiatan yang berkaitan dengan pemindahan produk-produk yang tepat, dalam jumlah yang tepat, ke tempat yang tepat pada saat yang tepat pula.

b. Ruang Lingkup Distribusi Fisik

Distribusi fisik merupakan suatu alat utama dalam menciptakan permintaan. Perusahaan dapat menarik para pelanggan lain dengan memberikan pelayanan yang lebih baik atau harga lebih rendah melalui peningkatan distribusi fisik. Fungsi departemen distribusi fisik pada umumnya meliputi manajemen persediaan, pergudangan, pengemasan, penanganan bahan, pengangkutan, pemrosesan pesanan dan analisa lokasi.



Gambar 1. Model skematis hubungan komponen-komponen distribusi

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penentuan Distribusi Fisik

Dalam usaha meningkatkan penjualan Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan menurut Drs.Basu Swastha D.H (1979;221), dalam bukunya Azas-azas Marketing antara lain :

1. Pertimbangan pasar
2. Pertimbangan produk
3. Pertimbangan dana

Adapun rencana penyaluran yang dapat dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Produsen → Konsumen
2. Produsen → Pengecer → Konsumen
3. Produsen → Distributor → Pengecer → Konsumen
4. Produsen → Distributor → Penyalur Pengecer → Konsumen

d. Penjualan

Menurut Kotler *and* Keller (2012;18) Penjualan adalah sejumlah produk yang dihasilkan yang dapat dijual dari produsen ke konsumen dan perlu dikonversikan produknya ke uang tunai dengan gagasan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan dengan produk dan seluruh hal-hal yang terkait dengan membuat, memberikan, dan akhirnya sampai konsumsi.

e. Hubungan Distribusi Fisik dengan Penjualan

Perusahaan menggunakan distribusi fisik dengan tujuan agar distribusi produk sampai pada konsumen dengan baik. Dengan pemenuhan kebutuhan konsumen pada waktu dan tempat di mana produk tersebut dibutuhkan maka kebutuhan konsumen dapat dipenuhi

sehingga dapat menghasilkan penjualan. Pada sisi lain bagi perusahaan yang mempunyai penyalur yang terbatas jumlahnya mengakibatkan banyak daerah-daerah yang letak geografisnya jauh tetapi memiliki konsumen potensial sehingga konsumen tersebut tidak dapat dijangkau oleh perusahaan bersangkutan.

f. Volume Penjualan

Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka

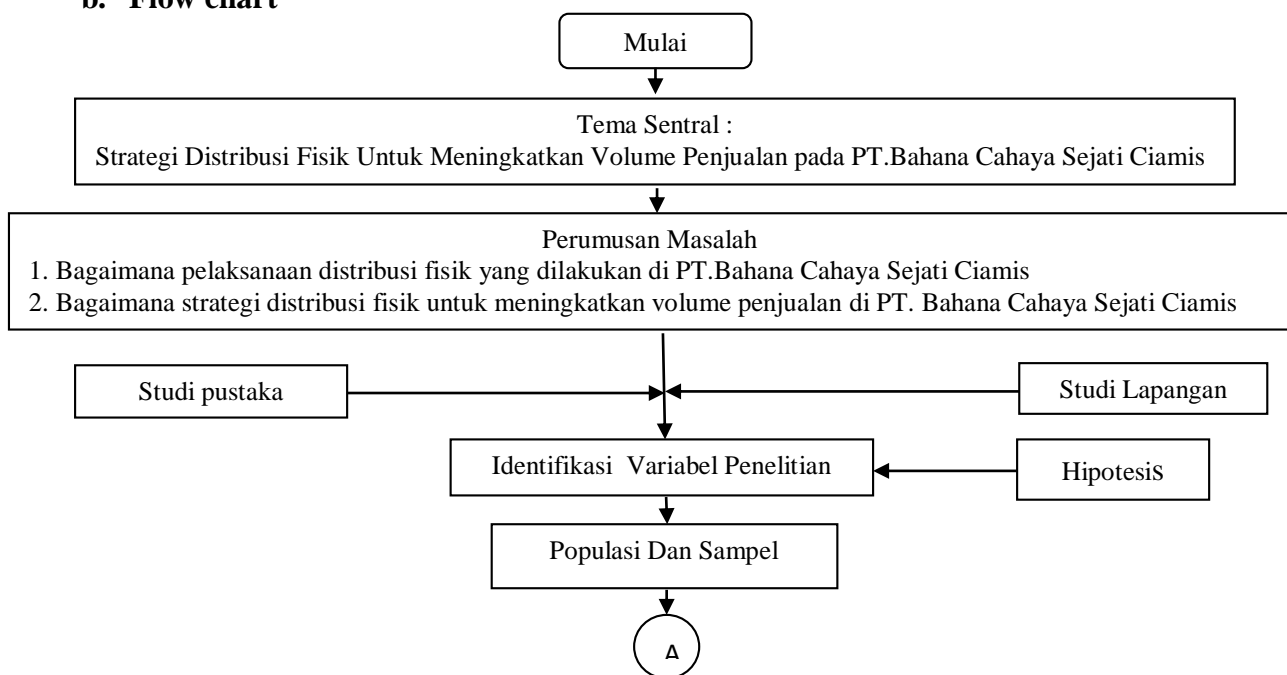
pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

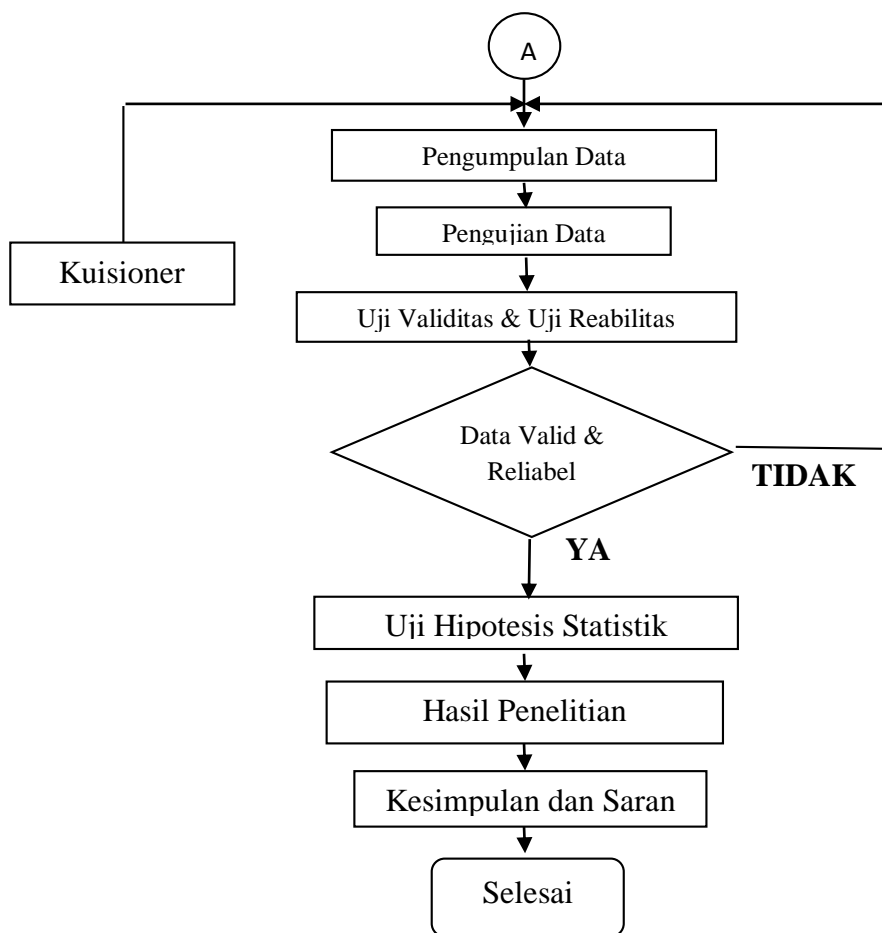
3. METODELOGI PENELITIAN

a. Desain Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan adalah bersifat verifikatif, karena ingin menguji hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Mengingat penelitian ini bersifat verifikatif maka metode yang digunakan adalah survei eksplanatori, dimana informasi yang diperoleh dari responden dikumpulkan langsung dari objek.

b. Flow chart





Gambar 2. Flow Chart

4. PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

a. Pengumpulan Data

Tabel 1. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	F	%
Perempuan	2	30,00
Laki-laki	3	60,00
Jumlah	5	100,00

Tabel 2. Profil Responden Berdasarkan Usia

Usia	F	%
Kurang dari 20 tahun	1	20,00
20 tahun - 30 tahun	2	40,00
31 tahun - 40 tahun	2	40,00
Lebih dari 41 tahun	0	0
Jumlah	5	100,00

Tabel 3. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	F	%
SD	0	0
SMP	0	0
SMA	2	40,00
D3/Sarjana	3	60,00
Pascasarjana	0	0
Jumlah	52	100,00

Tabel 4. Berdasarkan Lamanya Jadi Pelanggan/agen

Lamanya Menjadi Langganan/Agen	F	%
1 – 2 tahun	0	0
2 – 3 tahun	2	40,00
3 – 4 tahun	3	60,00
Jumlah	5	100,00

b. Pengolahan Data

1. Uji Validitas

Tabel 5. Hasil Pengujian Validitas Instrumen Distribusi fisik

No	Rhitung	R tabel	Keterangan
1	0,958	0,878	VALID
2	0,978	0,878	VALID
3	0,978	0,878	VALID
4	0,922	0,878	VALID
5	0,978	0,878	VALID
6	0,978	0,878	VALID
7	0,880	0,878	VALID
8	0,958	0,878	VALID
9	0,978	0,878	VALID
10	0,978	0,878	VALID

Hasil pengujian validitas instrumen distribusi fisik menunjukkan bahwa semua butir item pertanyaan adalah valid karena lebih besar dari r_{tabel} produk moment pada taraf signifikansi 0,05 dan layak dipergunakan sebagai alat pengumpul data.

2. Uji Reliabilitas

Tabel 6. Item-Total Statistics

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DF1	34,2000	58,700	,946	,987
DF2	34,4000	60,800	,973	,986
DF3	34,4000	60,800	,973	,986
DF4	34,6000	60,800	,903	,988
DF5	34,4000	60,800	,973	,986
DF6	34,4000	60,800	,973	,986
DF7	34,4000	58,800	,845	,991
DF8	34,2000	58,700	,946	,987
DF9	34,4000	60,800	,973	,986
DF10	34,4000	60,800	,973	,986

Tabel 7. Gambaran Distribusi fisik yang dilakukan PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis

No.	Ukuran	Skor	Kriteria
1.	Kemudahan proses pemesanan kendaraan bermotor	20	Baik
2.	Pelayanan pemesanan kendaraan bermotor	19	Sedang
3.	Kapasitas gudang yang di miliki perusahaan	19	Sedang
4.	Kondisi barang yang di kirimkan	18	Sedang

5.	Lokasi penyimpanan barang kendaraan bermotor	19	Sedang
6.	Kemudahan penyimpanan barang	19	Sedang
7.	Penyimpanan persediaan	19	Sedang
8.	Pengiriman barang tepat waktu	20	Baik
9.	Kapasitas angkut barang	19	Sedang
10.	Jenis sarana angkutan	19	Sedang
Jumlah		191	
Rata-rata		19,1	

Skor yang diperoleh dari pengukuran adalah 191, dengan rata-rata skor sebesar 19,1. Nilai rata-rata dari total skor kemudian dipersentasekan sebagai berikut :

$$= \frac{19,1}{25} \times 100\% = 76\%$$

Tabel 8. Gambaran Volume Penjualan Pada PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis

No	Nama Agen	Barang Terjual Perbulan
1	Bahana Mart Sukajadi	30
2	Bahana Mart Rajadesa	30
3	Bahana Mart Tasik	40
4	Bahana Mart Sukaraja	40
5	Bahana Mart Baregbeg	35

Tabel 9. Strategi Distribusi fisik terhadap Volume Penjualan Pada PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis

Harga Variabel X dan Y

Resp	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	30	30	900	900	900
2	30	30	900	900	900
3	43	40	1849	1600	1720
4	50	40	2500	1600	2000
5	38	35	1444	1225	1330
Σ	191	175	7593	6225	6850

diketahui :

$$\begin{aligned} n &= 5 \\ \Sigma X &= 191 \\ \Sigma Y &= 175 \\ \Sigma X^2 &= 7593 \\ \Sigma Y^2 &= 6225 \\ (\Sigma X)^2 &= 36481 \\ (\Sigma Y)^2 &= 30625 \\ \Sigma XY &= 6850 \end{aligned}$$

Nilai-nilai tersebut dimasukan pada rumus koefisien korelasi *Product Moment* berikut :

$$\begin{aligned} r &= \frac{N \Sigma XY - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{\sqrt{\{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2\} \{N \Sigma Y^2 - (\Sigma Y)^2\}}} \\ &= \frac{(5)(6850) - (191)(175)}{\sqrt{\{(5)(7593) - (36481)\} \{(5)(6225) - (30625)\}}} \\ &= \frac{34250 - 33425}{\sqrt{(37965 - 36481)(31125 - 30625)}} \\ &= \frac{825}{\sqrt{(1484)(500)}} \end{aligned}$$

$$= \frac{825}{\sqrt{742.000}}$$

$$= \frac{825}{861,394218694}$$

$$= 0,957749636$$

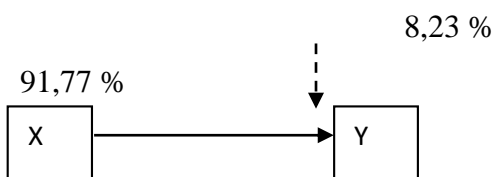
$$= 0,958$$

$$KD = r^2 \times 100 \%$$

$$= 0,958^2 \times 100 \%$$

$$= 0,917764 \times 100 \% = 91,77 \%$$

variabel lain yang tidak diteliti (*epsilon*).



$$\hat{y} = a + bx$$

Pengujian Hipotesis

1. H_1 = Penerapan distribusi fisik memiliki implikasi yang positif dan signifikan
2. H_0 = Penerapan distribusi fisik tidak memiliki implikasi yang positif dan signifikan Adapun pengujiannya adalah sebagai berikut :

$$t = r_{xy} \sqrt{\frac{n-2}{1-r_{xy}^2}}$$

$$= 0,958 \sqrt{\frac{5-2}{1-0,958}}$$

$$= 0,958 \sqrt{\frac{5-2}{1-0,917764}}$$

$$= 0,958 \sqrt{\frac{3}{0,082235}}$$

$$= 0,958 \sqrt{36,480817170}$$

$$= 0,958 \times 6,039935195$$

$$= 5,876257916$$

$$= 5,876$$

5. HASIL PEMBAHASAN

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa penerapan distribusi fisik pada PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis masih berada pada kategori cukup baik, yaitu sebesar 76 %.
2. Penerapan sistem distribusi fisik mempunyai hubungan yang positif dan signifikan dengan volume penjualan, terbukti dari hasil pengujian korelasi nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} baik pada taraf kepercayaan 95 % maupun 99 % ($0,958 > 0,367$), dan nilai r_{hitung} sebesar 0,958 berada pada rentang 0,90 – 1,00 pada kriteria Guilford,

Hasil Pengujian regresi linier sederhana diketahui bahwa dalam kondisi tetap, variabel distribusi fisik dapat mempengaruhi setiap perubahan yang terjadi pada volume penjualan sebesar 13,763. Sedangkan hasil pengujian hipotesis diperoleh kesimpulan bahwa H_1 diterima, artinya hipotesis dapat diterima, hal ini ditunjukkan dari hasil pengujian t-test bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} , pada taraf kepercayaan 95 % ($5,876 > 2,571$). Artinya penerapan strategi distribusi fisik mempunyai implikasi yang positif dan signifikan terhadap volume penjualan.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

1. Pelaksanaan Distribusi fisik masih tergolong pada katagori baik yaitu sebesar 76 %.
2. Strategi distribusi fisik untuk meningkatkan volume penjualan ialah dengan menetapkan kemudahan proses pemesanan kendaraan bermotor. Pengiriman barang tepat.

b. Saran

1. Dalam Pelaksanaan Distribusi fisik disarankan untuk lebih meningkatkan pelayanan menjadi lebih baik sehingga pelanggan atau agen akan

tetap berlangganan ke PT.Bahana Cahaya Sejati Ciamis.

2. Strategi distribusi fisik dalam meningkatkan volume penjualan ialah dengan memperbaiki kekurangan, kapasitas gudang yang kurang luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler,philip 2000 manajemen pemasaran: analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian,Jilid 1,Penerbit Salemba Empat,Jakarta
- Tjiptono, fandi 2005. Pemasaran jasa. Malang:Bayu media
- Swastha, Bashu, 1984 Azas Marketing, edisi ketiga, penerbit liberty, yogyakarta,
- Philip Kotler ,1992 Manajemen transportasi dan Distribusi Fisik
- Fandy Tjiptono, 1997, Strategi Pemasaran, Penerbit Andi Offset,Jakarta
- H. Djaslim Saladin : Unsur-unsur inti pemasaran dan manajemen pemasaram
- William J.Stanton,1991 Michael J. Etzel and Bruce J. Walker: Fundamental of Marketing

RIWAYAT PENULIS :

Yusup Kurnia, S.T., M.T.

TTL: Bandung, 11-12-1979

Pendidikan : S1 Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Galuh.

S2 Magister Teknik Industri Universitas Pasundan

Dosen Tetap Yayasan Pendidikan Galuh Ciamis. Pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Galuh

