
**BAURAN DISTRIBUSI PRODUK SEGITIGA BIRU PADA PT BOGASARI
FLOUR MILLS CABANG PONTIANAK**

Joni Tan

Email: jonitan62@yahoo.com

Program Studi Manajemen STIE Widya Dharma Pontianak

Abstrak

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan bauran distribusi yang telah diterapkan dan mengetahui tanggapan konsumen terhadap kebijakan bauran distribusi oleh PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak. Penerapan bauran distribusi yang lancar dan efektif merupakan suatu syarat bagi sebuah perusahaan yang ingin maju dan mempertahankan pangsa pasar perusahaan yang sudah dikuasai. Pembagian kuesioner, observasi, dan wawancara merupakan sarana yang digunakan dalam penelitian ini, dimana responden yang berjumlah sebanyak 30 tersebut merupakan tolak ukur tanggapan responden atas salah satu kebijakan bauran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan. bauran distribusi yang diterapkan apabila tidak diperhatikan dengan serius dapat menimbulkan competitive disadvantage terhadap perusahaan. Penelitian ini menemukan bahwa saling keterkaitan antara variabel-variabel bauran distribusi merupakan kunci keberhasilan yang didapat oleh PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak.

KATA KUNCI: *Order processing, Inventory, Transportation, Warehousing*

PENDAHULUAN

Untuk keberlangsungan suatu usaha, salah satu hal yang harus diperhatikan adalah meningkatkan volume penjualan yang dapat menghasilkan laba maksimal yang diharapkan. Untuk meningkatkan penjualan itu sendiri, pemain yang berada di pasar yang sama harus saling berhadapan dengan produk sejenis yang bersaing, yang mempunyai karakteristik maupun keunggulan yang saling berbeda satu sama lain dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Tentunya manajemen dalam suatu badan usaha harusnya berkualitas dan mampu mengorganisir semua permasalahan yang bersifat menghambat proses berjalan dengan lancarnya suatu proses distribusi. Dalam proses distribusi itu pula, ilmu pembelajaran *logistic* dan *supply chain* harusnya dikuasai oleh manajemen yang bertanggung jawab di bidang distribusi dari kegiatan usaha yang dijalani.

Bauran distribusi merupakan salah satu unsur dari pemasaran yang harus diperhatikan oleh perusahaan untuk mencapai efektifitas dan efisiensi distribusi yang pada akhirnya akan memberikan keunggulan diferensiasi dari para kompetitor yang saling memenuhi kebutuhan konsumen yang sama.

Bauran distribusi yang dimaksudkan oleh penulis adalah dimana produk maupun jasa yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan tersedia untuk digunakan maupun dikonsumsi oleh pengguna bisnis maupun pengguna akhir dengan arus pendistribusian yang efektif dan efisien sehingga perusahaan memiliki diferensiasi dari kompetitor yang bergerak dalam jenis usaha yang sama. Bauran distribusi itu juga merupakan suatu kombinasi dari lima komponen-komponen utama yang meliputi *order processing, inventory, warehousing, dan transportation*.

PT Bogasari Flour Mills cabang Pontianak merupakan salah satu badan usaha yang bergerak di bidang pendistribusian (*wholesale distribution business*) produk tepung terigu yang memiliki beberapa merek terkenal, seperti tepung terigu merek Segitiga Biru, Lencana Merah, Cakra Kembar, Cakra Kembar Emas dan merek Payung.

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian “Analisis Bauran Distribusi Produk Segitiga Biru Pada PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak”.

KAJIAN TEORITIS

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting yang menentukan keberlangsungan hidup suatu usaha bisnis dimana keberhasilan perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya merupakan tujuan dalam suatu usaha bisnis. Oleh karena itu, konsep pemasaran dan berbagai strategi yang bersifat menguntungkan haruslah dikuasai pelaku usaha yang diiringi persaingan yang semakin ketat.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012: 5): “*Marketing is the process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return.*”

Sedangkan menurut Keegan dan Green (2013: 4): “*Marketing can be defined as the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large.*”

Distribusi merupakan salah satu elemen yang membentuk bauran pemasaran. Distribusi tersebut merupakan aktifitas yang diperankan oleh *wholesaler* yang bisnis intinya adalah melakukan aktifitas *wholesaling*.

Adapun bauran distribusi menurut Kotler dan Armstrong (2012: 357) adalah: *“Planning, Implementing, and Controlling the Physical flow of materials, final goods, and related information from points of origin to points of consumption to meet customer requirements at a profit.”* Sedangkan menurut Bowersox, Closs, dan Cooper (2002: 37) variabel-variabel distribusi yang membentuk bauran distribusi, adalah:

1. *Order processing*
2. *Inventory management*
3. *Transportation*
4. *Warehousing*

Kombinasi dari bauran distribusi tersebut adalah bertujuan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pendistribusian produk dari produsen kepada konsumennya, sehingga tujuan atau sasaran dari perusahaan yang diharapkan bisa tercapai dengan hasil yang memuaskan.

Jadi penggabungan variabel-variabel bauran distribusi seperti yang dikehendaki di atas ke dalam suatu proses aktivitas yang diperankan oleh *wholesalers distribution business* tersebut, maka diharapkan tujuan perusahaan bisa dicapai. Berikut ini akan diuraikan lebih mendalam mengenai kelima variabel-variabel bauran distribusi tersebut:

1. *Order processing*

Dalam perannya sebagai *intermediary* dari produsen ke konsumen, perusahaan yang bergerak dalam *wholesaler distribution business* tersebut haruslah memiliki suatu rangkaian proses dimana permintaan oleh pelanggan dapat dipenuhi dengan sistem yang telah terintegrasi dalam alur pemesanan barang.

Proses yang diharapkan haruslah bersifat efektif dan efisien. Pride, Hughes, Kapoor (2012: 413) mendefinisikan: *“Order processing consists of activities involved in receiving and filling customers’ purchase orders. It may include not only means by which customers order products but also procedures for billing and granting credit.”*

Dari definisi yang di kemukakan di atas, gagasan pokok yang bisa diambil adalah penekanannya akan proses penerimaan maupun penyediaan barang yang dipesan oleh konsumen yang disertai dengan prosedur yang

tersedia bagi konsumen yang hendak memilih cara pembayaran yang dianggap lebih baik yang difasilitasi oleh distributor itu sendiri.

Apabila sistematika dalam *order processing* bersifat efisien, maka perusahaan bisa menghindari biaya-biaya tambahan di dalam fungsi yang lain, seperti dalam fungsi transportasi dan pengontrolan.

Jelaslah bahwa *order processing* mencakup beberapa aktifitas, dimana menurut Boone and Kurtz (2011: 417): “*the activity of order processing includes preparing orders for shipment and receiving orders when shipments arrive.*”

Oleh karena pentingnya *order processing* yang memiliki dampak terhadap penghematan dari pihak perusahaan dan kepuasan konsumen dalam proses pemesanan, maka alur dan spesifikasi proses pemesanan haruslah efektif dan efisien.

2. *Inventory management*

Inventory management atau yang dikenal juga dengan *inventory control* merupakan komponen utama dari sistem bauran distribusi. Perusahaan yang memiliki komitmen tinggi dalam penyaluran produk-produk yang menjadi *inventory* nya secara cepat kepada konsumen merupakan suatu faktor keunggulan pertama untuk perusahaan tersebut.

Pride, Hughes, dan Kapoor (2012: 412) mendefinisikan *inventory management*: “*As the process of managing inventories in such a way as to minimize inventory costs, including both holding costs and potential stock-out costs.*”

Manajemen *inventory* perusahaan yang efektif sangatlah penting untuk penghematan biaya-biaya yang terkait dalam masa penyimpanan yang pastinya akan menimbulkan berbagai biaya. Oleh karena itu, sebuah pendekatan yang dikenal dengan *Just In Time* sangatlah bermanfaat bagi perusahaan yang bisa menerapkan penerapan pendekatan tersebut.

Just In Time inventory management menurut Davis dan Davis (2014: 18): “*Is an inventory strategy that focuses on reducing waste and inefficiency by ordering items so that they arrive just when they are needed.*”

Gagasan pokok yang dapat diambil dari kutipan diatas adalah bahwa suatu manajemen yang efektif dan efisien berkenaan dengan *inventory* perusahaan harus lah diperhatikan untuk meningkatkan salah satu segi keunggulan bersaing.

3. *Transportation*

Transportasi atau pengangkutan adalah suatu kegiatan yang bersifat sangat penting bagi kegiatan pendistribusian barang-barang dalam aktifitas industri. Transportasi tersebut diartikan sebagai perpindahan barang maupun manusia dari tempat asal ke tempat tujuan.

Menurut Bowersox, Closs, Cooper (2002: 41): “*Transportation is the operational area of logistics that geographically moves and positions inventory.*”

Pendistribusian suatu barang dari beberapa sumber ke beberapa tujuan lokasi permintaan yang tentunya merupakan salah satu sumber pengeluaran biaya haruslah diminimalkan. Setiap perusahaan menginginkan biaya seminimum mungkin pada proses transportasi sehingga diperlukan suatu strategi pemecahan masalah yang bisa memberikan solusi yang optimal. Dengan strategi dan perencanaan yang baik, maka biaya untuk proses transportasi dapat dihemat.

Perencanaan pengeluaran untuk transportasi berhubungan dengan jumlah dan kapan akan dilangsungkan pengeluaran. Dengan melakukan perencanaan pengeluaran transportasi (pendistribusian) maka akan diperoleh peningkatan keuntungan karena total biaya transportasi dapat diminimalkan tanpa mengabaikan permintaan pasar yang juga dapat dipenuhi dengan baik.

Pemilihan akan alat transportasi merupakan salah satu elemen yang bersifat mempengaruhi kondisi produk, kinerja pengiriman, dan harga produk yang di transportasikan tersebut, dan dimana pula kepuasan konsumen juga terlibat dalam hal transportasi.

Terdapat berbagai sarana transportasi yang tersedia dalam pendistribusian barang yang menurut Kotler dan Armstrong (2012: 362) yang lazim ditemukan, diantaranya adalah;

1. *Truck*
2. *Railroads*
3. *Water carriers*
4. *Pipelines*
5. *Air carriers*

Dengan tersedianya beberapa sarana transportasi yang ada, perusahaan harus menyesuaikan sarana transportasi tersebut ke dalam kebutuhannya dalam mendistribusikan barang ketempat tujuannya. Berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja pendistribusian barang haruslah dipertimbangkan.

Faktor-faktor fundamental yang harus dipertimbangkan yang mempengaruhi kinerja sarana transportasi menurut Menurut Bowersox, Closs, Cooper (2002: 41) diantaranya adalah:

- a. *Cost*
The cost of transport is the payment for shipment between two geographical locations and the expenses related to maintaining in-transit inventory.
- b. *Speed*
Speed of transportation is the time required to complete s specific movement.
- c. *Consistency*
Consistency of transportation refers to variations in time required to perform a specific movement over a number of shipments.

Oleh karena unsur transportasi yang merupakan suatu biaya bagi perusahaan, maka strategi yang tepat sasaran, disertai dengan penetapan pemilihan transportasi haruslah diterapkan dengan baik yang pada akhirnya akan memberikan penghematan dari segi biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan.

4. *Warehousing*

Gudang merupakan sebuah tempat dimana barang-barang yang menjadi *inventory* perusahaan akan ditempatkan kedalam bangunan yang berupa gudang tersebut.

Keperluan akan fasilitas distribusi seperti gudang memungkinkan perusahaan untuk memilih untuk memiliki fasilitas gudang itu sendiri maupun menyewa gudang tersebut. Perlunya fasilitas penyimpanan berupa gudang tersebut dikarenakan adanya keperluan untuk menyimpan,

menyortir, menyusun, menyeleksi, konsolidasi transportasi, dan bahkan memodifikasi produk tersebut.

Sedangkan menurut Pride, Hughes, dan Kapoor (2012: 412) *warehousing*: “*Is the set of activities involved in receiving and storing goods and preparing them for reshipment. Goods are stored to create time utility; that is, they are held until they are needed for use or sale.*”

Selain melakukan penyimpanan atas inventory perusahaan, salah satu bagian dari operasional gudang adalah material handling atau penanganan barang-barang inventory perusahaan.

Material handling menurut Nickels, McHugh, dan McHugh (2005: 478): “*Is the movement of goods within a warehouse, from warehouses to the factory floor, and from the factory floor to various workstations.*” Gagasan yang bisa diambil ialah bahwa produk haruslah di terima, dipindahkan, disimpan, disortir, dan di rakit untuk memenuhi permintaan daripada konsumen. Oleh karena penanganannya menggunakan peralatan seperti *forklifts*, *cranes*, dan *conveyors*, maka ada kemungkinan produk yang di tangani mengalami kerusakan.

Apabila operational gudang bisa di integrasikan dengan efektif, maka proses penyaluran barang maupun penyimpanan barang bisa memberikan keunggulan bagi perusahaan dan kenyamanan bagi pembeli tanpa mendapatkan kendala yang berarti dalam memenuhi pembelian konsumen.

METODE PENELITIAN

1. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan metode studi kasus yaitu pada PT Bogasari Flour Mills cabang Pontianak.

2. Teknik pengumpulan data

a. Observasi

Dalam pelaksanaan penelitian ini, penulis menggunakan pengamatan langsung pada objek penelitian yaitu PT Bogasari cabang Pontianak serta

mempelajari catatan-catatan dokumen yang diarsip oleh perusahaan yang relevan dengan masalah yang dibahas.

b. Wawancara

Yaitu melakukan komunikasi dengan tanya jawab secara langsung terhadap pimpinan perusahaan dan karyawan PT Bogasari Flour Mills cabang Pontianak yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas penulis.

c. Kuesioner

Penulis mengumpulkan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan tertulis kepada responden sebanyak tiga puluh retailer yang menjadi pelanggan dari PT Bogasari Flour Mills cabang Pontianak sebagai responden.

d. Studi kepustakaan

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca literatur dan buku-buku, untuk mendapatkan teori-teori yang relevan dengan masalah yang diteliti.

PEMBAHASAN

1. Hasil Analisis Kualitatif

a. Kebijakan *Order Processing*

- 1) Responden lebih banyak melakukan pemesanan tepung terigu di PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak dengan menggunakan sarana telepon
- 2) Responden sebagian besar merasakan adanya kemudahan pembayaran yang diberikan oleh PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak.
- 3) Responden sebagian besar menyatakan bahwa sampainya produk yang dipesan di PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak ke tempat pembeli cepat.
- 4) Responden sebagian besar menyatakan bahwa PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak tepat waktunya dalam mengantarkan pesanan.
- 5) Responden sebagian besar menyatakan bahwa sangat jarang terjadi kesalahan pengiriman barang pesanan oleh PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak.

b. Kebijakan *Inventory Management*

- 1) Stock Minimal yang diterapkan oleh perusahaan merupakan pertimbangan dari tren permintaan dari pengalaman yang telah ada.
- 2) Penetapan stock baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan pertimbangan dari tren permintaan dari pengalaman yang telah ada.
- 3) Efisiensi penempatan inventory dijalankan oleh perusahaan untuk memaksimalkan daya tampung di ruangan gudang.
- 4) Sarana pendukung manajemen inventory perusahaan tersedia dalam upaya memperlancar proses manajemen akan barang inventory.
- 5) Upaya menjaga inventory agar tetap baik diperhatikan oleh perusahaan agar perusahaan tidak terbebani oleh kerugian yang timbul apabila terjadi kerusakan barang inventory.
- 6) Strategi pengeluaran inventory berdasarkan strategi FIFO oleh karena keterbatasan daya simpan inventory.

c. Kebijakan *Transportation*

- 1) Kecukupan jumlah transportasi dimaksimalkan untuk kepentingan kelancaran pengiriman barang.
- 2) Pemanfaatan sarana transportasi telah dimaksimalkan dengan memperhatikan daya angkut.
- 3) Kondisi sarana transportasi terawat demi kelancaran dalam menjalankan proses pengantaran.
- 4) Perawatan sarana dilakukan secara berkala demi kelancaran dalam menjalankan proses pengantaran.

d. Kebijakan *Warehousing*

- 1) Lokasi pergudangan PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak berada di lokasi yang bagus.
- 2) *Layout* gudang PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak sangat efektif dan efisien.
- 3) Kondisi gudang terawat dengan baik.
- 4) Struktur bangunan gudang kokoh demi terjaga keselamatan pekerjaanya.
- 5) Perawatan yang baik dilakukan agar kondisi gudang tetap baik

PENUTUP

Dari berbagai hasil penelitian, pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh penulis, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Order Processing

Dari tanggapan responden dapat disimpulkan bahwa berbagai upaya oleh PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak dalam menyediakan berbagai sarana penerimaan pesanan dan proses dalam melengkapi pesanan dari konsumen sangat bagus, ini dikarenakan sarana yang disediakan cukup praktis untuk kenyamanan konsumen dalam melakukan pesanan, pemesanan yang sering digunakan tersebut adalah dengan menggunakan sarana telepon dan dengan adanya kelonggaran yang diberikan oleh perusahaan dalam proses pembayaran barang pesanan memberikan keuntungan tersendiri bagi pelanggan yang ingin membeli produk dari perusahaan.

2. Inventory Management

Dari hasil wawancara yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa kemampuan PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak dalam memperhatikan *trend* yang telah didapat dari pengalaman sebelumnya tergolong baik dan sangatlah membantu perusahaan dalam menghindari kekosongan *stock* pada saat adanya pemesanan dari pembeli. Tidak hanya dalam manajemen *stock*, dalam segi cara penyimpanan *inventory* perusahaan juga didasarkan atas unsur efisiensi dan efektifitas, dan semua upaya tersebut memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam segi pemanfaatan tempat dan penghematan biaya.

3. Transportation

Dari hasil wawancara yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa kemampuan PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak dalam mengutamakan kelancaran pendistribusian barang-barang yang dipesan pembeli dengan alat transportasi yang dimiliki memberikan keunggulan atas kenyamanan yang didapatkan oleh pembeli. Kemampuan dalam mempertahankan kondisi yang baik untuk setiap alat transportasi yang digunakan sangat bagus dan efisien.

4. Warehousing

Dari hasil wawancara dan pengamatan yang dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa kemampuan PT Bogasari Flour Mills Cabang Pontianak

dalam mengelola sarana penyimpanan barang inventarisnya sangat baik. Semua upaya perusahaan dalam mengutamakan unsur efektifitas dan efisiensi tercapai, sehingga semua aktifitas yang terjadi di wilayah gudang berjalan dengan lancar, cepat dan baik.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat penulis sampaikan adalah:

Dalam variabel *Order Processing*, kadang-kadang terjadi keterlambatan sampainya barang yang dipesan pembeli ke tempat mereka. Oleh karena adanya permasalahan ini, maka diharapkan perusahaan dapat mengurangi frekuensi keterlambatan tersebut serta mengurangi tingkat kekeliruan dalam proses pengiriman produk pesanan pelanggan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan. Apabila tercapainya kondisi tersebut, maka loyalitas dan kepercayaan pelanggan akan terjalin dengan baik.