
Kinerja Distribusi Logistik terhadap Kecukupan Barang Toko/Swalayan di Kabupaten Bone

Desy Rahmawati Anwar^{1)*}; Mahmud²⁾; Muh. Rais³⁾

^{1,2,3)} Manajemen, STIE Pelita Buana

desyrahmawatianwar@stie-pb.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang Kinerja Distributor Logistik pada Kecukupan Barang Toko Biru di Kota Watampone. Penelitian ini dilakukan untuk mengukur suatu kinerja yang dilakukan oleh pihak distributor karena melihat begitu banyaknya gudang-gudang distributor yang sekarang ada di kabupaten Bone, dan juga pembangunan swalayan/toko yang semakin banyak pula menjadikan penulis tertarik untuk menilai seberapa baik hubungan mereka dengan beberapa pihak yang diajak kerjasama. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, menggunakan pendekatan kualitatif, dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi dalam mengumpulkan data yang diperlukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja distributor logistik dalam pemenuhan kebutuhan persediaan barang pihak toko kurang baik, hal ini dapat kita lihat dari kinerja yang mereka lakukan saat pengiriman barang yang kadang mengirim barang tidak sesuai dengan pesanan, serta adanya keterlambatan pengiriman barang yang sering terjadi. Kemudian bagi pihak toko sendiri memiliki standar pengendalian persediaan yang cukup baik dengan cara pengawasan persediaan mereka melakukan pemesanan barang setiap kali persediaan berkurang, maksimal satu minggu sebelum persediaan habis mereka telah melakukan pemesanan barang.

Kata kunci: Kinerja Distributor Logistik, Standar Kecukupan Barang

ABSTRACT

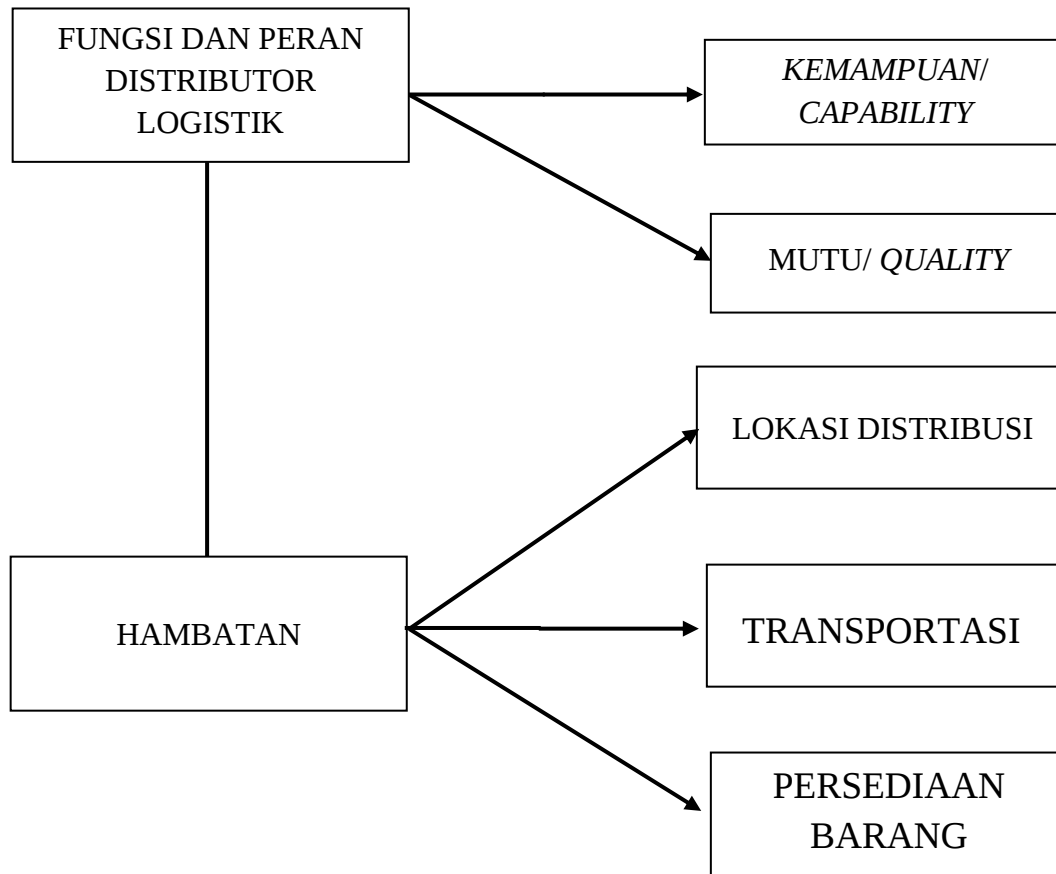
This study discusses about the performance of logistics distributors on the adequacy of Biru Shop goods at Watampone city. It is intended to measure a performance that made by the distributors, seeing there are so many distributor warehouses in Bone district as well as the construction of supermarket or shop that increase a lot, the author therefore interested at assessing how good the relationship between logistics distributors and several parties they work with. This study is a field one that conducted through qualitative approach using observation, interview, and documentation as methods to collect the required data. The results of this study indicate that the performance of logistics distributors on supplying shop needs is dissatisfactory or not so good, it can be seen from their performance on delivering of the goods which is sometimes done not in accordance with the order and also there are often delays occur. As for the shop itself, it has a fairly good standard of inventory control by monitoring inventories and ordering the goods the inventories are decreased that must be done no later than a week before the inventories run out.

Keywords : Logistics Distributor Performance, Adequacy Standard Of Goods

1. Pendahuluan

Perkembangan pasar toko/swalayan di tanah air tampak cukup pesat. Hampir di setiap ibu kota provinsi dan kota-kota besar lainnya bermunculan pasar swalayan dengan berbagai fasilitas dan pelayanan yang semakin lengkap. Pasar swalayan sebagai ujung tombak pemasaran akan terus bertambah, dan yang sudah ada terus dikembangkan hingga menjadi superstore yaitu pasar swalayan yang menyediakan kebutuhan masyarakat yang selengkap-lengkapnyanya. Persediaan tersebut tidak terlepas dari hubungan antara pemilik toko dan para agen distributor barang dan juga dapat dilihat bagaimana kinerja dari distributor untuk memenuhi kebutuhan logistik suatu toko.

Distribusi sangat penting untuk kelangsungan sebuah toko agar tetap bertahan pada pasar publik karena itu adalah hal utama dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat. Distribusi merupakan suatu hal yang berpengaruh dalam penyaluran barang logistik. Dalam usaha penyaluran barang yang menjadi tujuan dari pada perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah di rencanakan sejak awal. Maka dari itu, Distribusi Logistik menjadi salah satu urgen dalam perputaran ekonomi bagi sebuah toko. Dalam penelitian penulis mencoba melihat kinerja distribusi logistik dalam pemenuhan barang pada toko Biru watampone.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

2. Metode Penelitian

Metode penelitian terdiri dari jenis, tempat dan waktu, populasi, sampel dan teknik sampling (jika Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (Field Research) adapun yang dimaksud dengan Field research adalah penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan untuk melakukan penelitian, dengan menggunakan beberapa teknik. Dengan Pendekatan kualitatif merupakan pendekatan yang digunakan untuk menguji mengembangkan teori, untuk menyajikan suatu fakta, untuk menunjukkan hubungan antar variabel, dan adapula yang bersifat mengembangkan konsep, mengembangkan pemahaman serta dalam ilmu-ilmu alam maupun ilmu-ilmu sosial. pendekatan ini lebih memberikan kebahasaan kulturalnya. Pendekatan ini berpijak pada apa yang disebut dengan fungsionalisme struktural, realisme, yang intinya menekankan pada hal-hal yang bersifat kongkrit dan fakta-fakta yang nyata secara deskriptif. Penelitian ini berlokasi di Kota Watampone Kabupaten Bone Provinsi Sulawesi Selatan. Alasan penulis memilih lokasi penelitian ini karena merupakan tempat yang strategis untuk diteliti mengenai kinerja distributor pada toko Biru di Watampone.

3. Hasil dan Pembahasan

Peran dan Fungsi Distributor Logistik

Distribusi memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari dalam masyarakat. Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran. Distribusi merupakan proses penyaluran barang dari produsen hingga sampai ke tangan masyarakat / konsumen, salah satu pelaku industri atau badan perseorangan yang mempunyai kemampuan membeli produk dalam jumlah besar dan menyalurkannya kepada sub distributor (swalayan) atau pengecer langsung. Sebuah perusahaan atau seorang distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrikan (manufacturer) ke pengecer (retailer). Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan dan biasanya sekaligus dijual ke suatu distributor, kemudian distributor tersebut menjual produk itu ke pengecer (retailer) atau pelanggan. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi, barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen, Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Peranan distributor logistik bagi suatu toko/swalayan tentunya sangatlah penting karena kelangsungan suatu toko tergantung dari persediaan barang yang mereka sediakan untuk konsumen. Jadi peran distributor itu memiliki andil yang besar.

Persediaan yang cukup pada suatu toko tentunya menjamin kelangsungan toko itu berjalan karena mampu memenuhi setiap persediaan yang di inginkan, disini kita juga dapat melihat bagaimana kinerja kepala gudang dalam mengontrol persediaan agar tetap selalu aman terkendali, setiap toko memiliki cara yang berbeda dalam penetapan standar kejukupan barang tidak terkecuali pada toko Biru Watampone mereka memiliki penetapan standar barang yang seharusnya disimpan dan di pajang pada rak pajangan, kapan mereka akan melakukan pengorderan barang, dan bagaimana menjaga persediaan agar tetap terkendali.

Pihak toko akan melakukan pengorderan barang biasanya satu minggu seblum barang tersebut habis, namun jika barang yang dipesan ternyata akan membutuhkan waktu yang lama untuk tiba di toko maka pihak toko akan melakukan pemesanan jauh-jauh hari sebelumnya. Namun terkdang pihak distributor yang di hubungi tidak dapat memenuhi persediaan yang diminta oleh pihak toko maka mereka akan mencari alternatif lain seperti mencari distributor lain yang memiliki barang yang sama untuk memenuhi persediaan barang tersebut. Tentunya pemenuhan persediaan sangat penting bagi toko, disini juga dapat dilihat bagaimana cara mereka mengendalikan persediaan barangnya, selain waktu pemesanan kembali mereka juga harus mampu menciptakan kondisi persediaan yang selalu aman. Cara yang dilakukan untuk menciptakan kondisi persediaan yaitu dengan terus mengontrol barang setiap hari.

Distributor juga memiliki fungsi seperti mempermudah toko dalam mendapatkan barang, pihak toko hanya melakukan pengorderan barang lalu barang yang telah diorder dikirim pada pihak toko, hal ini mempermudah pihak toko karena tidak perlu susah untuk mencari barang. Setelah melakukan pemesanan barang maka pihak toko hanya akan menunggu barang yang dipesan tiba. Untuk orderan kadang juga sebelum pemesanan barang dilakukan ada pihak distributor yang akan datang langsung ke toko dengan langsung membawa barang, atau mengirim para sales untuk promosi produk atau permintaan pengorderan kembali.

Berdasarkan hal diatas dapat dikatakan bahwa peranan juga fungsi dari distributor logistik bagi pelayanan untuk pihak toko sangatlah penting, karena untuk kelangsungan dari sebuah usaha (toko logistik) tergantung dari pihak distributor karena mereka yang akan menyediakan barang untuk di jual dan dinikmati konsumen.

Hambatan yang menyebabkan tak mendapatkan pelayanan prima dari distributor

Kinerja merupakan hasil pekerjaan yang mempunyai hubungan kuat dengan tujuan strategi organisasi, kepuasan konsumen, dan memberikan kontribusi pada ekonomi. Dengan demikian,

kinerja adalah tentang melakukan pekerjaan dan hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut. Kinerja adalah tentang apa yang dikerjakan dan bagaimana cara mengerjakannya.,

Penilaian kinerja adalah suatu metode formal untuk mengukur seberapa baik pekerjaan individu melakukan pekerjaan dalam hubungan dengan tujuan yang diberikan. Maksud utama penilaian kinerja adalah mengomunikasikan tujuan personal, memotivasi kinerja baik, memberikan umpan baik konstruktif, dan menetapkan tahapan untuk rencana pengembangan yang efektif.

Salah penilaina kinerja yang biasa kita lihat adalah pada proses pendistribusian logistik, dimana Distribusi logistik merupakan hal yang dinamis dan melibatkan aliran informasi yang konstan, produk, dan keuangan antar tingkat-tingkat yang berbeda. Pada kenyataannya, tujuan utama dari berbagai logistik adalah memenuhi kebutuhan pelanggan dan dalam prosesnya, menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Pada dasarnya kinerja distributor logistik menyangkut tentang bagaimana para distributor itu mampu memenuhi pesanan yang diminta oleh pihak toko, karena berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dijumpai berbagai macam masalah yang timbul oleh para distributor yang tidak memenuhi tanggung jawabnya sebagai pihak penyaluran barang, kadang ada beberapa distributor terlambat dalam pengiriman barang atau bahkan mengirim barang yang telah di order namun tidak sesuai dengan jumlah pesanan yang diminta.

Permintaan persediaan dari pusat ke toko merupakan hal yang utama karena disini kita dapat melihat kemampuan dari distributor dalam melakukan pelayanan pemenuhan persediaan barang yang diminta, guna memberikan pelayanan terhadap konsumen yang menjadi pelanggan dari toko tersebut. Kemampuan (Capability) adalah menyangkut jarak waktu antara penerima suatu pesanan dengan pengantaran barang yang dipesan. Semua perusahaan tentu saja ingin memberikan pelayanan pengantaran yang cepat kepada pemakai, nasabahnya. Akan tetapi, pengantaran yang cepat saja tidak banyak berarti jika tidak dilakukan dengan konsisten.

Kemampuan menunjukkan potensi orang untuk melaksanakan tugas atau pekerjaan. Kemampuan itu mungkin dimanfaatkan atau mungkin juga tidak. Kemampuan berhubungan erat dengan kemampuan fisik dan mental yang dimiliki orang untuk melaksanakan pekerjaan dan bukan yang ingin dilakukannya. Jadi ketidak pemenuhan barang oleh para distributor tentunya sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hubungan pihak toko dan pelanggan, disini kita juga dapat menjumpai kinerja para distributor yang kadang tidak mampu memenuhi pesanan yang diminta karena persediaan stock gudang sedang kosong, biasanya hal itu terjadi karena kelangkaan suatu barang atau adanya kenaikan harga.

Berdasarkan hal tersebut bahwa yang menjadi inti dari kinerja distributor adalah bagaimana mereka mampu memberikan pelayanan yang baik agar kondisi persediaan tetap aman bagi pemilik toko juga pihak gudang distributor. Kerja sama yang baik antara distributor dan pemilik toko tentunya akan memperpanjang kelangsungan kerja sama yang mereka lakukan.

Selain pemenuhan persediaan faktor lain yang menjamin kelangsungan kerja sama adalah bagaimana pihak distributor mampu memberikan kualitas/mutu barang yang baik karena Mutu (Quality) adalah menyangkut seberapa jauh sebaiknya tugas logistik secara keseluruhan dilaksanakan, besarnya kerusakan, pemecahan masalah yang timbul, tidak banyak manfaatnya pengantaran pesanan barang dengan cepat dan konsisten, akan tetapi banyak yang rusak, dan atau pesanan yang keliru. Jadi mutu ini menyangkut penjagaan terhadap tingkat kesalahan dan pemecahan masalah.

Salah satu faktor yang penting dan sering digunakan oleh konsumen dalam melihat suatu barang pertama kalinya, untuk menentukan mutu barang tersebut, adalah wujud luar barang itu. Faktor wujud luar yang terdapat pada suatu barang tidak hanya terlihat dari bentuk, tetapi juga dari warna, susunan (seperti pembungkusan), dan hal lainnya. Oleh karena pemenuhan fungsi tersebut memengaruhi kepuasan para konsumen, sedangkan tingkat kepuasan tertinggi tidak selamanya dapat

dipenuhi atau dicapai, maka tingkat suatu mutu barang tergantung pada tingkat pemenuhan fungsi kepuasan penggunaan barang yang dapat dicapai. Mutu yang hendak dicapai sesuai dengan fungsi untuk apa barang tersebut digunakan atau dibutuhkan, tercermin pada spesifikasi dari barang tersebut seperti kecepatan, tahan lamanya, kegunaanya, berat, bunyi, mudah/tidaknya perawatan dan kepercayaan.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan bahwa mutu memang hal yang paling utama untuk mempertahankan kan kerjasama antara pihak distributor dengan toko, lalu toko dengan pihak konsumen, kinerja distributor dalam pemenuhan persediaan yang seharusnya memiliki kualitas yang baik terkadang lalai dalam pemenuhan tugas karena kadang barang yang di kirim ada beberapa yang rusak dan tidak layak jual,hal ini tentunya membuat pihak toko menolak barang yang rusak mereka biasanya minta barang itu di ganti.

Hampir semua produsen ingin berusaha memperbaiki mutu dari dari barang yang dihasilkannya. Oleh karena itu pengusaha atau produsen harus melihat biaya yang dikeluarkan dan basil dan keuntungan yang dapat diharapkan. Dalam hal ini perlu diperhatikan unsur-unsur atau komponen biaya apa saja yang terdapat dalam mutu. Adapun unsur-unsur atau komponen-komponen biaya dalam mutu adalah biaya barang-barang yang rusak atau apkir (scrap), biaya pemeriksaan atau inspeksi, biaya pembetulan atau pengerjaan kembali, biaya karena keterlambatan produksi akibat mutu yang buruk dan kerugian karena kehilangan pasaran.

Selain melihat kualitas mutu berdasar pada fungsi dan wujud luarnya kualitas/mutu juga dapat dilihat dari harganya, seperti penjelasan sebelumnya bahwa biaya juga mempengaruhi suatu mutu, kebanyakan bahwa barang yang mahal juga memiliki kualitas yang baik. Berdasarkan hal tersebut kadang ada biaya yang dikeluarkan karena perbaikan barang yang rusak hal ini tentunya akan menambah biaya diluar dari biaya orderan barang dan biaya pengiriman, biasanya biaya-biaya tersebut ditanggung oleh pihak mana yang memiliki kesalahan.

seperti telah kita ketahui bahwa mutu yang tepat membutuhkan kebijaksanaan atau keputusan yang tepat. Pada kenyataanya sifat-sifat mutu dari produk atau barang-barang yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, biasanya ditentukan oleh para teknisi dan spesialis, yang dalam hal ini mungkin mereka tidak merasakan terpengaruh oleh kekuatan-kekuatan dalm penjualan. Teknisi karena tertarik pada segi teknis tertentu saja, hanya memusatkan perhatiannya pada segi teknis tersebut, tanpa memperhatikan atau menghiraukan hal-hal yang oleh pelanggan atau pembeli dianggap penting.

Dalam hal ini kinerja distributor dapat kita nilai mulai dari cara mereka membeikan kepuasan terhadap pihak yang diajak kerja sama mulai pemenuhan persediaan, kemampuan dalam pemberian pelayanan serta standar mutu yang berkualitas, semua itu adalah cara yang harus ditempuh untuk menjaga kerjasama dengan pihak-pihak terkait dengan pendistribusian barang. Jadi dalam hal ini hal yang menyebabkan pihak toko tidak mendapatkan pelayanan prima adalah penyaluran barang yang kadang terlambat, dan tidak sesuatu dengan pesanan seperti mutu/kualitas barang yang tidak baik. Faktor-faktor penyebab nya biasanya mereka terkendala pada transportasi, juga kondisi jalan yang kurang baik, juga faktor cuaca buruk, dan ketersediaan barang yang terdapat pada gudang pusat distributor yang kurang.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :Peran dan fungsi distributor logistik bagi suatu toko/swalayan sangat penting, karena untuk kelangsungan suatu toko agar tetap berada pada pasar ekonomi harus mempertahankan pelanggan, hal ini menjadikan pihak distributor berperan penting karena mereka yang menyediakan kebutuhan toko yang akan dijual, fungsinya agar para konsumen puas dengan pelayanan toko karena barang yang mereka inginkan tersedia dalam toko tersebut. Keterlambatan barang yang terjadi merupakan suatu

hambatan bagi para distributor dalam pemberian pelayanan yang baik bagi suatu toko yang diajak kerja sama, hal ini dikarenakan saat barang yang diminta terlambat dikirim maka akan mempengaruhi kualitas pelayanan toko terhadap konsumen, kemudian dalam pengiriman kadang ada barang yang rusak saat tiba di toko juga merupakan suatu masalah bagi pihak distributor karena hal itu akan mengurangi mutu/ kualitas barang yang seharusnya dipenuhi dengan baik

Referensi

- Abdullah, K. (2013). Tahapan dan Langkah-langkah Penelitian. Cet. I; Watampone: Lukman al-Hakim Press.
- Amirin, T. M. (1995). Menyusun Rencana Penelitian, Ed.III; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Arikunto, S. (2002). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Ed. XII: Jakarta: PT. Rineke Cipta
- Bambang, P. (2015). Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Danim, S. (2002). Menjadi Peneliti Kualitatif Ed. I; Bandung: Pustaka Setia, 2002.
- Fahmi, I. (2012). Pengantar Manajemen Keuangan: Teori dan Soal Jawab. Cet, ke IV: Malaysia: Alfabeta.
- Ginting, H. M. (2014). Kinerja Distribusi Selling In Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pemasaran Distributor Permen Di Banda Aceh, Jurnal Manajemen Vol.3, No. 1.
- Gibson, Ivancevich & Donnely. (1994). Organisasi dan manajemen. Perilaku, struktur, proses. Ed IV. Jakarta: Erlangga.
- Gitosudarmo, I. (2000). Manajemen Bisnis Logistik. Ed. I Cet. II Yogyakarta; BPFE.
- Harper, et al. (2000). Manajemen Pemasaran suatu pendekatan Strategis dengan Orientasi Global. Ed. II; Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Miles, M. B. dan Huberman, A. M. (1994). An Expanded Source Book: Qualitative Data Analysis. London: Sage Publications.
- Muhammad. (2008). Metode Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif. Cet. I; Jakarta: Rajawali Pers.
- Moenir, A.S. (2008). *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mulyadi, Dedi. (2011). Analisis Efisiensi Distribusi Pemasaran Produk Dengan Metode Data Envelopment Analysis (DEA), *Jurnal Riset Industri*, Vol V, No.3.
- Murdifin (2014). *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*: Jakarta. Pt. Bumi Aksara.
- Marabona M. (2014). Konsep Distribusi dalam Islam, *Jurnal Syariah*, Vol. 2, No. 1 April.
- Martono, N. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Analisis Isi dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nawawi, H. (2001). *Metode Penelitian bidang Sosial*, Cet. 9 ; Yogyakarta : Gajah Mada University Press.
- Nazir, M. (1988). *Metode Penelitian* (cetakan III), Jakarta: Indonesia.

- Prasetyo, S. B. (2008). Analisis Efisiensi Distribusi Pemasaran Produk Dengan Metode Data Envelopment Analisis (DEA), *Jurnal Penelitian Ilmu Teknik* Vol. 8, No. 2.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. (2003). Kamus Besar Bahasa Indonesia, Ed. 3, Cet. III; Jakarta: Balai Pustaka.
- Rahmawaty, A. (2013). *Distribusi Dalam Ekonomi Islam Upaya Pemerataan Kesejahteraan Melalui Keadilan Distributif*, volume 1, No. 1 Juni.
- Sugiyono, (2007). *Metode Penelitian Bisnis* Cet. X; Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* Cet. XXII; Bandung: Alfabeta.
- Sukandarrumidi. (2012). *Metodologi Penelitian* Cet. 4; Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Sukirno S. (2006). *Ekonomi Pembangunan Ekonomi: Proses, Masalah, dan Dasar Kebijakan*. Jakarta: Kencana.
- Suprayogo, I dan Tobroni. (2001). *Metode Penelitian Sosial-Agama*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sunyoto, Danang. (2012). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi dan Kasus)*, Cet.I; Yogyakarta: CAPS.
- Tulus T. (2003). *Perkembangan Sektor Perekonomian di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indah.
- Wibowo. (2007). *Manajemen Kinerja*, Edisi Ketiga. Cet. Ke 6; Jakarta:Pt Raja Grafindo Persada.

