

Studi Deskriptif Fleksibilitas Distribusi Pada UD Fadjar Stationary, Surabaya

Arini Kurnia Sari, Antonius Budhiman Setyawan, Veny Megawati

Manajemen Jejaring Bisnis / Fakultas Bisnis dan Ekonomika

arinikurnias@yahoo.com

Abstrak - *Fleksibilitas merupakan kemampuan mengubah atau bereaksi terhadap ketidakpastian lingkungan yang berpengaruh terhadap waktu, tenaga, biaya atau kinerja. Sebagai salah satu dimensi fleksibilitas rantai pasokan, fleksibilitas distribusi adalah kemampuan untuk menyediakan cakupan distribusi yang luas atau intensif. Fleksibilitas distribusi melibatkan fleksibilitas distribusi fisik, fleksibilitas manajemen permintaan, dan fleksibilitas koordinasi. Penelitian ini dilakukan pada UD Fadjar Stationary, Surabaya. UD Fadjar Stationary merupakan ritel sekaligus distributor yang menjual produk alat tulis kantor dan hadiah.*

Penelitian ini bertujuan menggali suatu proses untuk mendapatkan pengetahuan tentang fleksibilitas distribusi yang mendalam dan mengetahui bagaimana UD Fadjar Stationary membuat dan menerapkan strategi fleksibilitas distribusi. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode eksploratif dengan melakukan wawancara kepada owner dari UD Fadjar Stationary. Dari penelitian ini bahwa fleksibilitas distribusi pada UD Fadjar Stationary sudah cukup baik, walaupun fleksibilitas distribusi fisik dan juga fleksibilitas koordinasi masih lebih unggul dibandingkan dengan fleksibilitas manajemen permintaan.

Kata kunci : *Supply Chain Management, Fleksibilitas Distribusi.*

Abstract - *Flexibility is an ability to change or act toward uncertain environment that affects to time, power, cost or performance. As one of dimension of supply chain flexibility, distribution flexibility is the ability to supply distribution in wide or intensive range. Distribution flexibility is involve physical distribution flexibility, management of demand flexibility and coordination flexibility. This research was conducted at UD Fadjar Stationary, Surabaya. UD Fadjar Stationary is retail and distributor that sells stationary and gift products.*

The objectives of this research are to investigate the process of gaining in deep knowledge about distribution flexibility and seeking of how UD Fadjar Stationary create and apply the strategy of distribution flexibility. This research used explorative method by conducting an interview with the owner of UD Fadjar Stationary. From the result of this research is shown that the distribution

flexibility at UD Fadjar Stationary was good enough. Even though, physical distribution flexibility and coordination flexibility were superior rather than management of demand flexibility.

Keywords: supply chain management, distribution flexibility

Pendahuluan

Pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami peningkatan dari tahun 2016-2017, pertumbuhan ini mencapai pada level 7.16% tertinggi dan yang terendah 1.56%. Diantara Negara-negara G-20 Indonesia masuk ke peringkat No-3. Hal ini merupakan suatu prestasi bagi Indonesia. Forecast Bank Indonesia mematok angka optimis pada tingkatan rata-rata 6% untuk periode 2017-2019. Sedangkan Asia Development Bank (ADB) memperkirakan level 5.1% — yang tidak jauh berbeda dengan perkiraan Bank Dunia pada level 5.5%. Daya beli konsumen, baik konsumen industri maupun akhir yang melonjak membuat sektor ritel di Indonesia tumbuh cepat dibandingkan dengan kondisi beberapa tahun sebelumnya. Baik perdagangan partai besar dan kecil mengalami perkembangan yang meningkat. Akibatnya, investasi dibidang pergudangan, logistik, angkutan barang dan aktivitas mall meningkat pesat.

Untuk tahun 2017, Ketua Umum Aprindo Roy N Mandey mengatakan pertumbuhan penjualan di industri ritel akan melebihi pertumbuhan pada tahun ini 2016, seiring dengan prediksi pertumbuhan ekonomi pada 2017 yang mencapai 5,4 persen. Roy juga mengatakan bahwa "Aprindo optimistis, pada tahun 2017, terjadi peningkatan minimal sama (10 persen). Ketika ekonomi kita bertumbuh, diprediksi tahun depan 5,4 persen, tentunya pertumbuhan ekonomi ini akan meningkatkan pertumbuhan industri ritel. Rumusnya sederhana, pertumbuhan industri ritel adalah 2 kali sampai 2,5 kali dari pertumbuhan ekonomi kita,". Di sisi lain, Roy berharap pemerintah dapat mendorong daya beli masyarakat yang akan berimbas pada kinerja industri ritel dalam negeri. "Kami ketahui bahwa yang

namanya konsumsi tetap prioritas bagi masyarakat karena kan harus makan dan minum. Di Indonesia khususnya PDB masih didominasi konsumsi rumah tangga. Itu menempati posisi pertama kontributor pertumbuhan ekonomi kita. Ekspor kita memang masih defisit dibanding impor, tetapi pengeluaran rumah tangga cukup meningkat," ujarnya. Sementara itu, Roy menambahkan, peningkatan kinerja industri ritel pada tahun ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, mulai dari tingkat inflasi nasional yang cenderung membaik, harga komponen listrik, serta gas dan bahan bakar minyak (BBM) yang terkendali dan didukung oleh tingkat suku bunga acuan Bank Indonesia yang sudah turun tiga kali pada tahun ini. Adanya 14 paket kebijakan ekonomi yang telah dikeluarkan pemerintah sejak akhir tahun lalu pun turut berimbas pada daya saing serta produktivitas industri ritel nasional. (www.kompas.com)

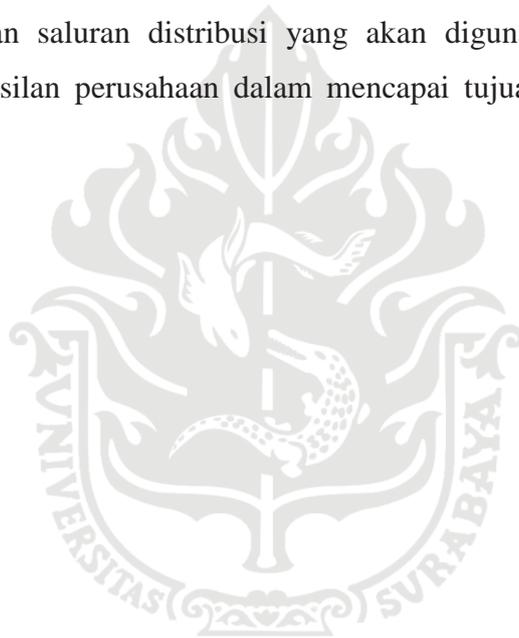
Salah satu ritel yang sedang berkembang saat ini adalah ritel alat tulis kantor (ATK). Hal ini terlebih lagi didukung oleh perkembangan dunia pendidikan dan perkantoran yang semakin pesat di era sekarang ini, membuat kebutuhan terhadap alat tulis kantor semakin dicari pasar. Kebutuhan akan alat – alat tulis juga sering kali menjadi suatu kebutuhan yang tidak terduga untuk dibeli. Sehingga tidak heran bila banyak masyarakat yang jeli dengan peluang usaha tersebut, dan menjadikan alat tulis kantor sebagai usaha yang menjanjikan untuk memperoleh untung besar. ATK biasanya digunakan untuk merujuk pada barang yang dijual oleh toko khusus yang biasa disebut dengan stationary. Jenis toko seperti stationary biasanya terletak tidak jauh dari sekolah, universitas, perkantoran dan juga tempat lainnya yang membutuhkan beragam ATK untuk menunjang keperluan di dalam tempat tersebut. ATK identik dengan barang-barang tulis seperti pulpen, buku, kertas, penggaris, dan lainnya. Lonjakan permintaan akan ATK sering terjadi pada saat menjelang tahun ajaran baru untuk anak – anak sekolah. Menurut Branch Supervisor Faber Castell Cabang Semarang Meidi Rustiyanto, "Kenaikan yang terjadi sampai saat ini antara 35-40% dibandingkan hari biasa". Kenaikan penjualan alat tulis memang cukup signifikan untuk saat

ini. Kenaikan penjualan tidak hanya terjadi di tingkat produsen, di toko-toko alat tulis dan penjual buku eceran juga mengalami hal yang sama. (<https://ekbis.sindonews.com>)

Di Surabaya terdapat banyak ritel ATK, dua diantaranya adalah UD Fadjar Stationary dan UD Fani Jaya. UD Fani Jaya memiliki kelebihan dari segi produknya yang umum dan bervariasi. Namun, hal ini tidak menjadi hambatan bagi UD Fadjar Stationary untuk tetap menggeluti usaha ritel ATK. UD Fadjar Stationary merupakan salah satu ritel sekaligus distributor yang menjual alat tulis kantor (ATK) sebagai produk utamanya. Selain itu UD Fajar Stationary juga menjual beberapa produk handmade dari UKM di Indonesia seperti tas rajut, kerajinan meja kayu, dan paper bag untuk arisan/pengajian/acara-acara lainnya. UD Fadjar Stationary sendiri sudah berdiri sejak tahun 2001, pendirinya merupakan sepasang suami istri yakni bapak Mas Fadjar Prijada dengan ibu Tampi Kurniasih. UD Fadjar Stationary terletak di Jalan Bratang Gede 6 G no.52. UD Fadjar Stationary menjual produknya secara grosir (koli/dus). UD Fadjar Stationary juga merupakan distributor dari beberapa ritel ATK di Indonesia. Kurang lebih terdapat 500 retail yang sudah menjadi konsumennya. Beberapa diantaranya adalah toko Royal Malang, toko Merah Jogja, toko Luas Ponorogo, toko Hikmah Lombok, TB Erlangga Lombok, TB Gading Murni, dsb. ATK yang dijual oleh UD Fadjar Stationary selalu berubah – ubah baik dari produknya, desain dan merk nya sehingga untuk memenuhi permintaan produk yang sama dari konsumen terkadang sulit terpenuhi. Hal ini dikarenakan ATK yang dijual oleh UD Fadjar Stationary di supply oleh beberapa importir Indonesia yang produknya produknya dari China. Sifat lingkungan bisnis kontemporer yang sangat volatile dan dinamis memaksa banyak perusahaan distributif untuk melakukan adaptasi dalam hubungan saluran dan untuk memodifikasi peraturan pertukaran seiring perubahan keadaan (Sezen dan Yilmaz, 2007).

Fleksibilitas distribusi yang terdiri dari fleksibilitas distribusi fisik, fleksibilitas manajemen permintaan, fleksibilitas koordinasi merupakan kemampuan untuk mengubah atau bereaksi terhadap ketidakpastian lingkungan

dengan sedikit hukuman dalam waktu, biaya, atau kinerja (Upton, 1994), menjadi semakin penting. Namun demikian, masalah utama yang dihadapi manajer bukanlah pilihan atau pilihan antara fleksibilitas dan kekakuan, namun keputusan sistematis tentang menyeimbangkan berbagai dimensi fleksibilitas yang berbeda. Saluran distribusi juga berperan penting dalam fungsi penyebaran dan ketersediaan produk dipasar. Oleh karena itu dengan pemilihan dan pelaksanaan saluran distribusi yang tepat diharapkan produk dapat tersedia pada waktu, tempat, jumlah yang tepat dengan menggunakan fungsi-fungsi produk seperti transportasi dan penyimpanan. Ketepatan perusahaan dalam memilih, menentukan dan melaksanakan saluran distribusi yang akan digunakan akan berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan. (Swatha et al.,2001; 60).



A. Perumusan Masalah

Terkait dengan latar belakang permasalahan yang ada di UD Fadjar Stationary maka rumusan masalahnya yaitu :

1. Bagaimana fleksibilitas distribusi pada UD Fadjar Stationary ? Apa hasil kinerjanya ?
2. Bagaimana UD Fadjar Stationary mengembangkan strategi fleksibilitas distribusi agar bisa menyesuaikan diri dengan lingkungan distribusi yang diberikan ?
3. Bagaimana hasil kinerja akhir UD Fadjar Stationary yang muncul melalui strategi fleksibilitas distribusi ?

B. Landasan Teori

1. *Supply Chain Management*

Definisi lain dari SCM menurut David J. Bloomberg adalah SCM merupakan proses dari perencanaan, pengorganisasian, dan pengontrolan arus material dan jasa dari pemasok sampai pengguna terakhir/konsumen. Pendekatan yang terintegrasi ini menggabungkan pemasok, manajemen persediaan, dan logistic yang terintegrasi serta pengontrolan operasi. Focus SCM adalah pengelolaan dalam hubungan dan konteks untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar dalam keseluruhan bagian dalam rantai.

2. Logistik

Logistik merupakan seni dan ilmu mengatur dan mengontrol arus barang, energi, informasi, dan sumber daya lainnya, seperti produk, jasa, dan manusia, dari sumber produksi ke pasar dengan tujuan mengoptimalkan penggunaan modal. Logistik dapat didefinisikan sebagai proses pengelolaan yang strategis terhadap pemindahan dan penyimpanan barang, suku cadang, dan barang jadi dari para supplier, di antara fasilitas – fasilitas perusahaan dan kepada para langganan.

3. Distribusi

Dalam literatur manajemen rantai pasokan, distribusi berkaitan dengan pergerakan fisik barang dan jasa dari produsen ke konsumen akhir (Vidal and Goetschalckx, 1997; Beamon, 1998; Rao et al., 2014). Distribusi merupakan sambungan kunci (key link) antara produksi dan pemasaran yang akan meningkatkan profitabilitas bagi perusahaan. Secara lebih jelas distribusi merupakan istilah umumnya dipakai untuk menjelaskan rangkaian kegiatan fungsional yang saling berkaitan, agar jumlah barang jadi yang dihasilkan dapat disalurkan melalui saluran distribusi.

4. Fleksibilitas Distribusi

Sebagai salah satu dimensi fleksibilitas rantai pasokan, beberapa peneliti mendefinisikan fleksibilitas distribusi sebagai kemampuan untuk menyediakan cakupan distribusi yang luas atau intensif (Sa'nchez dan Pe'rez, 2005; Vickery et al., 1999). Fleksibilitas didefinisikan sebagai kemampuan untuk mengubah atau bereaksi terhadap lingkungan (Upton, 1994). fleksibilitas distribusi adalah kemampuan untuk mengubah proses distribusi secara efisien atau efektif untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan langsung maupun tidak langsung.

5. Fleksibilitas Distribusi Fisik

Fleksibilitas distribusi fisik adalah kemampuan perusahaan untuk secara cepat dan efektif menyesuaikan persediaan, kemasan, pergudangan, dan pengangkutan produk fisik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Manajemen distribusi fisik melibatkan kegiatan seperti perencanaan dan pengelolaan transportasi, manajemen struktur fasilitas, manajemen persediaan, penanganan material, logistic balik, pelacakan, dan pengiriman (Duclos et al., 2003; Williamson et al., 1990).

6. Fleksibilitas Manajemen Permintaan

Fleksibilitas manajemen permintaan adalah kemampuan perusahaan untuk merespon secara cepat dan efektif terhadap berbagai kebutuhan pelanggan akan layanan, waktu pengiriman, dan harga. Fleksibilitas manajemen permintaan adalah bentuk fleksibilitas berbasis pemasaran dan dapat didefinisikan sebagai responsivitas terhadap perubahan kondisi pasar dan perubahan kebutuhan dan keinginan pelanggan (Duclos et al., 2003).

7. Fleksibilitas Koordinasi

Fleksibilitas koordinasi mengacu pada pengembangan proses manajemen hubungan antara mitra melalui kemampuan integratif (Achrol, 1997; Heide and John, 1992; Sezen and Yilmaz, 2007).

RANCANGAN PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan sesuatu untuk mendapatkan pemahaman mengenai fleksibilitas distribusi yang ada pada UD Fadjar Stationary yang berkaitan dengan supply chain management.

B. Variabel dan Definisi Operasional

Variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah fleksibilitas distribusi pada UD Fadjar Stationary. Fleksibilitas distribusi sendiri menjelaskan bagaimana kemampuan UD Fadjar Stationary untuk mengubah proses distribusi secara efisien atau efektif agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan langsung maupun tidak langsung. Terdapat 3 dimensi dalam fleksibilitas distribusi, yakni fleksibilitas distribusi fisik, fleksibilitas manajemen permintaan, fleksibilitas koordinasi.

C. Sumber Data

1. Data Primer

Data ini berasal dari sumber pertama dimana data dihasilkan dengan metode wawancara dan juga observasi langsung. Dalam penelitian ini, data primer berasal dari informasi-informasi yang didapat mengenai fleksibilitas distribusi dari pihak UD Fadjar Stationary.

2. Data Sekunder

Selain data primer, terdapat juga data sekunder. Data sekunder didapat dari internet, buku literature, data internal perusahaan yang diolah, dan juga dari penelitian-penelitian yang pernah dilakukan.

D. Prosedur Pengambilan Data

Interview (Wawancara), Observasi, Dokumentasi, Studi Kepustakaan

E. Pengolahan Data

Metode pengolahan data pada penelitian ini yang menggunakan beberapa tahapan. Tahap pertama analisis melibatkan penjelasan secara detail mengenai UD. Fadjar Stationary. Kemudian menganalisis tiap-tiap dimensi fleksibilitas distribusi dari UD. Fadjar Stationary. Akhirnya menentukan hasil penelitian, itu berarti UD. Fadjar Stationary dapat bertahan dan menyesuaikan dengan perubahan yang ada.

Hasil dan Pembahasan

A. Peranan *Supply Chain Management* Di UD Fadjar Stationary

Dalam aktivitas keseharian UD Fadjar Stationary sendiri hanya melakukan beberapa kegiatan *supply chain management* saja, yaitu manajemen persediaan, komunikasi logistik, proses pemesanan, proses pengemasan, pembelian dan penjualan, tempat penyimpanan, dan transportasi. Tidak semua aktivitas dalam *supply chain management* digunakan karena tidak adanya proses produksi dalam UD Fadjar Stationary. UD Fadjar Stationary sendiri merupakan distributor dimana semua produk yang dijual adalah produk jadi yang dibeli dari supplier-suppliernya yang sebagian besar adalah importir. Walaupun tidak semua aktivitas *supply chain management* dilakukan oleh UD Fadjar Stationary tetapi UD Fadjar Stationary memaksimalkan peranannya dalam tiap-tiap aktivitas.

B. Fleksibilitas Distribusi di UD Fadjar Stationary

1. Dimensi Fleksibilitas Distribusi

a. Fleksibilitas Distribusi Fisik

UD Fadjar Stationary menunjukkan beberapa bukti bahwa fleksibilitas distribusi fisik merupakan salah satu hal penting yang tidak boleh diabaikan. Bagaimana UD Fadjar Stationary dapat melakukan aktivitas operasional dengan baik juga mempengaruhi tingginya kinerja dari UD Fadjar Stationary itu sendiri. Tingkat fleksibilitas peluncuran atau pagedaran produk baru di UD Fadjar Stationary sangatlah cepat, dan

kemampuan UD Fadjar Stationary dalam menyesuaikan harga dengan pasar juga baik.

1. Persediaan

UD Fadjar Stationary hampir melakukan pengendalian persediaan dengan sempurna. Tidak dapat dikatakan sempurna karena terkadang UD Fadjar Stationary belum mampu memenuhi permintaan konsumen untuk produk yang sama. Maksud disini adalah UD Fadjar Stationary merupakan distributor alat tulis kantor dan hadiah yang produk-produknya bukanlah hasil dari produksi sendiri. Seringkali produk yang dibeli dari supliernya cepat sekali berubah baik itu model ataupun fungsinya. Sehingga untuk memenuhi permintaan akan produk yang sama tidak dapat dilakukan apabila stock di UD Fadjar Stationary dan supliernya sudah habis. Dalam mengatasi keterbatasan stock biasanya UD Fadjar Stationary menggantikannya dengan produk lain yang fungsinya sama. Contohnya bolpoint frozen dengan bolpoint spongebob, mereka memiliki fungsi yang sama tetapi desainnya beda. Namun dalam pencatatan persediaan, dan kecepatan perputaran produk UD Fadjar Stationary melakukannya dengan baik. Hal ini dapat mencapai tujuan dari pengendalian persediaan yaitu memenuhi permintaan konsumen dengan cepat, mempertahankan atau bahkan meningkatkan laba penjualan, menjaga agar tidak terjadi penyimpanan produk secara besar-besaran karena dapat mengakibatkan biaya penyimpanan membesar.

2. Pengemasan

Pengemasan merupakan hal yang penting bagi perusahaan distributor, terutama UD Fadjar Stationary. UD Fadjar Stationary menggunakan kardus sebagai wadah untuk mengirim produk-produk mereka ke konsumen. Pengecekan kemasan tiap-tiap produk juga dilakukan terus-menerus untuk menghindari adanya box atau kemasan produk yang rusak. Untuk produk yang kemasannya rusak maka akan dilakukan re-packaging agar produk tersebut tetap terlihat menarik.

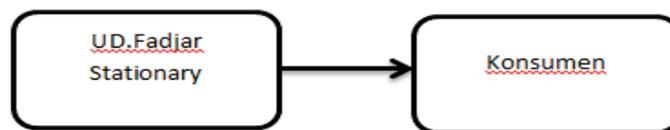
3. Pergudangan

Sistem pergudangan yang dimiliki UD Fadjar Stationary juga masih sangat sederhana. Produk yang dikirim dari supplier langsung diteruskan kepada konsumennya. Sehingga UD Fadjar Stationary tidak memerlukan adanya penjadwalan atau penataan yang rumit dikarenakan produk yang dijual merupakan produk yang perputarannya cepat, dan tidak ada sistem khusus dalam pencatatan produk masuk dan keluarnya. Perpindahan produk yang ada di UD Fadjar Stationary juga tidak kompleks karena tidak melibatkan banyak pihak hanya supplier, dan konsumennya saja. Namun, walaupun begitu UD Fadjar Stationary tetap membuat penjadwalan secara sederhana mengenai kapan produk datang dari supplier dan kapan produk didistribusikan ke konsumen dengan baik. Hal ini menjadi penting

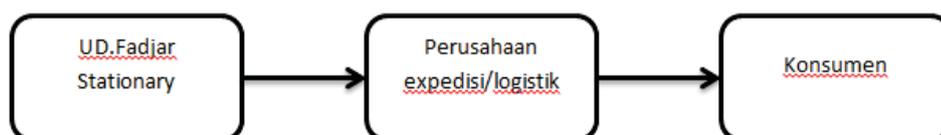
karena produk yang dijual UD Fadjar Stationary merupakan produk yang penjualannya dilakukan secara intens.

4. Pengangkutan

Untuk aktivitas pengangkutan, supplier-supplier UD Fadjar Stationary memiliki jenis kendaraan yang sama dalam mengirimkan produknya ke UD Fadjar Stationary yakni dengan menggunakan truk. Sedangkan UD Fadjar Stationary ke konsumennya menggunakan 2 alternatif yakni apabila dalam kota Surabaya dan sekitarnya maka akan diantar dengan menggunakan mobil box dan juga sepeda motor, apabila diluar kota dan luar pulau maka akan menggunakan jasa ekspedisi. Berikut ini alur pengiriman produknya :



Gambar 5.1 Transportasi dalam Kota Surabaya



Gambar 5.2 Transportasi Luar Kota Surabaya dan Luar Pulau Jawa

b. Fleksibilitas Manajemen Permintaan

Dibandingkan dengan fleksibilitas distribusi fisik dan fleksibilitas koordinasi, fleksibilitas manajemen permintaan UD Fadjar Stationary sedikit lebih lemah. Hal ini disebabkan karena sering kali UD Fadjar Stationary kesulitan memenuhi permintaan akan produk yang sama dipembelian konsumen berikutnya. Keterbatasan produk menjadi faktor utama. Produk yang dijual oleh UD Fadjar Stationary rata-rata merupakan produk import, dimana jumlah produk dari importir atau supliernya terbatas. Perubahan akan desain dari produk tersebut juga sangat cepat. Namun, UD Fadjar Stationary memiliki kelebihan yakni kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan harga dengan cepat. Dalam persaingan penjualan alat tulis kantor harga yang dipatok oleh UD Fadjar Stationary terbilang tidak mahal, atau standard dengan harga yang ada dipasaran. Selain itu kemampuan sales-sales UD Fadjar Stationary dalam mempromosikan produk mereka kepada konsumen juga sangat baik, hingga saat ini mereka mampu memiliki \pm 500 konsumen. UD Fadjar Stationary mengutus langsung salesnya untuk datang ke ritel-ritel dengan berbekalkan sampel dan gambar produk serta kemampuan pemasaran yang baik dalam menawarkan produknya. Dalam proses pembayarannya pun UD Fadjar memberikan kemudahan bagi para konsumennya. Konsumen dapat membayar via transfer ataupun ketika kunjungan sales di ritel mereka berikutnya.

c. Fleksibilitas Koordinasi

UD Fadjar Stationary berorientasi pada jangka panjang, khususnya dalam menjalin hubungan dengan supplier dan konsumen. Hubungan yang terjalin dibuat sefleksibel mungkin oleh UD Fadjar Stationary, dengan berlandaskan kekeluargaan dan kepercayaan. UD Fadjar Stationary biasanya mengizinkan konsumen yang memesan produk dalam jumlah besar untuk melakukan pembayaran secara mencicil. Hubungan yang dijaga dari dulu oleh UD Fadjar Stationary dengan para suppliernya juga memberikan kemudahan untuk UD Fadjar Stationary melakukan pembelian. Selain mendapatkan harga yang sesuai, UD Fadjar Stationary juga boleh melakukan pembayaran dengan cara mencicil atau produknya dijualkan terlebih dahulu baru membayar. UD Fadjar Stationary juga telah mencoba memperbesar jaringan konsumennya dengan tidak hanya menjualkan kepada ritel pulau Jawa saja tetapi juga ritel yang ada di Bali dan Lombok. Dengan adanya fleksibilitas koordinasi atau hubungan yang baik maka akan menghasilkan kinerja yang memuaskan dan juga mendatangkan keuntungan yang lebih untuk UD Fadjar Stationary.

Ringkasan dan Rekomendasi

Berdasarkan tinjauan studi fleksibilitas sebelumnya, fleksibilitas distribusi merupakan suatu kemampuan yang tertanam dalam *supply chain management* untuk mengubah proses distribusi yang termasuk distribusi fisik, manajemen permintaan dan manajemen koordinasi atau hubungan secara efisien atau

efektif untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan langsung maupun tidak langsung. Fleksibilitas distribusi fisik memanifestasikan dirinya kedalam fleksibilitas persediaan, pengemasan, pergudangan dan pengangkutan ; fleksibilitas manajemen permintaan memanifestasikan kedalam fleksibilitas pemenuhan pesanan, layanan pelanggan, harga dan juga promosi ; sementara fleksibilitas koordinasi mencakup fleksibilitas dalam menjalin dan mempertahankan hubungan. Setelah melakukan deskripsi data terlihat bahwa dalam *supply chain management*, fleksibilitas distribusi fisik merupakan bagian yang penting. Hal ini juga penting bagi keberlangsungan setiap aktivitas di UD Fajar Stationary.

Inti yang dapat diambil dalam deskripsi ini adalah pihak yang terkait dalam *supply chain management* adalah supplier, UD Fajar Stationary selaku distributor, dan konsumen dalam hal ini ritel. Aktivitas fleksibilitas distribusi yang ada di UD Fajar Stationary sudah cukup baik, walaupun terdapat beberapa aktivitas yang belum maksimal. Untuk aktivitas fleksibilitas distribusi fisik terdapat beberapa aktivitas yakni penyediaan, pengemasan, pergudangan, dan pengangkutan. Pengendalian persediaan dalam UD Fajar Stationary sudah baik karena setiap persediaan produk baik masuk maupun keluar selalu tercatat secara komputerisasi, jadi dapat diperhitungkan dengan cermat untuk persediaan yang ada. Pengemasan yang dilakukan UD Fajar Stationary juga cukup baik sehingga selain untuk menghindari terjadinya kerusakan produk, juga kemasan dibuat menarik. Pergudangan yang ada di UD Fajar Stationary juga menggunakan sistem yang sederhana. Tidak ada

penjadwalan yang rumit dan aktivitas pergudangan yang sangat fleksibel sehingga dapat menyesuaikan. Aktivitas pengangkutan di UD Fadjar Stationary juga dapat disesuaikan dengan kendaraan dan tujuannya. Apabila dalam kota Surabaya maka pengiriman akan menggunakan mobil box dan juga sepeda motor, apabila tujuannya luar kota atau luar pulau maka akan dikirim dengan menggunakan jasa ekspedisi. Untuk pengiriman dari pihak supplier ke UD Fadjar Stationary dengan menggunakan truk. Fleksibilitas manajemen permintaan dalam UD Fadjar Stationary juga dirasa sangat mampu menyesuaikan dengan kondisi dan permintaan pasar.

Permintaan pasar yang begitu cepat dapat disesuaikan oleh UD Fadjar Stationary, namun seringkali keterbatasan jumlah produk yang mengakibatkan UD Fadjar Stationary kesulitan memenuhi permintaan. Biasanya hal ini sering terjadi di permintaan kedua oleh konsumennya. Akan tetapi UD Fadjar Stationary memiliki cara tersendiri untuk mengatasinya yakni dengan mencarikan produk penggantinya. Terakhir adalah fleksibilitas koordinasi, dalam hal ini UD Fadjar Stationary memiliki konsentrasi yang tinggi dalam menjaga suatu hubungan kerjasama dengan baik. Berlandaskan kekeluargaan dan juga kepercayaan UD Fadjar Stationary membangun hubungan dengan para supplier dan konsumennya. Cara UD Fadjar Stationary menyesuaikan proses pembayaran dengan kondisi konsumennya juga baik. Selain itu adanya keterbukaan seperti ketika retur produk, dan produknya kelebihan atau kurang juga sangat penting.

Rekomendasi untuk penelitian UD Fadjar Stationary dapat memaksimalkan penyediaan produk alat tulis kantor lebih baik lagi, karena 80% permintaan lebih banyak kepada alat tulis kantor dari pada produk hadiah. Maksud disini yaitu pembelian produk ke supplier harus difokuskan lebih banyak pada alat tulis kantor.



DAFTAR PUSTAKA

- Agus, R. , 2009, **Manajemen Persediaan** , Jakarta : Graha Ilmu
- Bowersox, D.J. , 2006 , **Manajemen Logistik 1** , Jakarta : Bumi Aksara.
- Gunawan, H. , 2014 , **Pengantar Transportasi dan Logistik** , PT. RajaGrafindo Persada , Jakarta.
- Halim, T. , 2011 , **Studi Deskriptif : Gambaran Aktivitas Distribusi Fisik Produk Ponsel di *Gallery Cellular Shop* Plasa Marina Surabaya** , Skripsi , Universitas Surabaya.
- <https://ekbis.sindonews.com/read/866611/34/pasca-un-penjualan-alat-tulis-meningkat-1400837395>
- <http://www.bi.go.id/retail-sales-survey>
- www.kompas.com/pertumbuhan-penjualan-ritel-2017
- Yu, K. , Cadeaux, J. dan Song, H. , 2012, **Alternative Forms of Fit in Distribution Flexibility Strategies**, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 32 Issue : 10.