

RANCANGAN SISTEM DISTRIBUSI PADA CV PUTRA-PUTRI DI JOMBANG

Maria Margaretha Soetanto

Manajemen/Fakultas Bisnis dan Ekonomika

mariamargaretha@hotmail.com

INTISARI - Sistem distribusi menjadi penting bagi perusahaan karena menghantarkan barang dari perusahaan hingga ke konsumen akhir. Pengiriman barang menjadi salah satu alasan utama seorang konsumen memilih *seller* atau agen memilih *supplier*. Rancangan untuk sistem distribusi pada CV Putra-Putri dilakukan dengan pendekatan menggunakan strategi distribusi yaitu *cross docking*, *direct shipment*, dan *warehousing*. Kemudian dengan membandingkan biaya total untuk masing-masing strategi distribusi tersebut. Konsep yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah strategi distribusi yang dikemukakan oleh Simchi-Levi *et.al* (2003) yang terdiri dari *cross docking*, *direct shipment*, dan *warehousing*.

CV Putra-Putri merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur mainan edukasi untuk anak-anak yang berlokasi di Jombang. CV Putra-Putri sedang mengalami masalah terkait sistem distribusi, khususnya transportasi barang hingga ke konsumen akhir. Sistem distribusi yang digunakan oleh CV Putra-Putri adalah sistem distribusi langsung, yaitu mengirimkan langsung kepada pelanggannya. Sistem distribusi seperti ini menyebabkan biaya transportasi membengkak. Masalah ini terjadi karena jarak yang terlalu jauh dan pengiriman dilakukan secara langsung.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah menemukan bahwa berdasarkan perbandingan biaya total untuk masing-masing strategi distribusi, maka dapat memberikan sistem distribusi yang tepat dan disarankan dapat digunakan oleh perusahaan dalam mendistribusikan produk hingga ke konsumen akhir. Berdasarkan perbandingan biaya distribusi yang dilakukan pada penelitian ini, maka dianjurkan perusahaan menggunakan strategi distribusi *warehousing* dan berdasarkan perbandingan masing-masing biaya distribusi dan *total cost*, maka dianjurkan agar CV Putra-Putri menggunakan strategi distribusi *warehousing* untuk mendistribusikan produknya hingga ke konsumen akhir.

Kata kunci : Sistem distribusi, *cross docking*, *direct shipment*, *warehousing*.

ABSTRACT - *Distribution system becomes important for the company because of the company to deliver the goods to the final consumer. Delivery of goods to be one of the main reasons consumers choose a seller or agent selecting suppliers. The design of the distribution system in CV Putra-Putri performed by using the approach of distribution strategies that cross docking, direct shipment and warehousing, then by comparing the total cost for each of the distribution strategy. Concepts that will be used in this study is the distribution strategy*

proposed by Simchi-Levi et.al (2003), which consists of cross docking, direct shipment, and warehousing.

CV Putra-Putri is one company that is engaged in manufacturing educational toys for children located in Jombang. CV Putra-Putri are experiencing problems related to the distribution system, particularly the transportation of goods to the final consumer. Distribution system used by CV Putra-Putri is a direct distribution system, which sends directly to its customers. Distribution system such as this cause transportation costs to swell. This problem occurs because the distance is too far away and shipping is done directly.

The goal of this research is finding that by comparing the total cost for each distribution strategy, it can provide a proper distribution system and suggested to be used by the company in distributing products to the final consumer. Based on the comparison of the cost of distribution is done in this research, it is recommended to use the company warehousing and distribution strategies based on the comparison of each distribution costs and the total cost, it is recommended that the CV Putra-Putri use warehousing distribution strategy to distribute its products to the end consumer.

Keywords: System distribution, cross docking, direct shipment, warehousing

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Dewasa ini tuntutan konsumen dan dengan tingkat persaingan antar perusahaan yang semakin tinggi, setiap perusahaan berusaha terus-menerus mencari cara untuk menjadi yang terdepan dalam produk maupun layanan di mata konsumen. Tidak hanya kualitas produk yang diperhatikan, tetapi juga cara pelayanan yang diberikan ke pelanggan juga perlu diperhatikan agar pelanggan merasa puas atas layanan yang diberikan dan akan loyal dengan perusahaan tersebut.

Hal ini tentu saja akan membuat perusahaan berusaha lebih keras dalam merencanakan dan melakukan kegiatan operasinya untuk tercapainya kegiatan operasi dan sesuai dengan sasaran dan tujuan perusahaan tersebut. Sistem distribusi menjadi penting bagi perusahaan karena menyangkut pengantaran barang dari perusahaan hingga ke konsumen akhir.

Jumlah Industri Kecil di Indonesia sekitar 124.990 usaha. Jenisnya bermacam-macam contohnya industri makanan, percetakan, dan konveksi. Jumlah industri kecil di Indonesia mencapai ratusan dibanding jumlah perusahaan atau

industri besar yang produksinya berskala besar (www.bps.go.id). Menurut Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 milyar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp 200juta (Sudisman & Sari, 1996). Menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih (BPS, 1999).

Industri Manufaktur merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam pembangunan nasional. Kontribusi industri manufaktur terhadap pembangunan nasional dari tahun ke tahun menunjukkan kontribusi yang signifikan. Peranan industri manufaktur dalam pembangunan ekonomi di berbagai negara sangat penting karena Industri manufaktur memiliki beberapa keunggulan dalam hal akselerasi pembangunan. Keunggulan-keunggulan industri manufaktur tersebut diantaranya memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mampu menciptakan nilai tambah (*value added*) yang lebih tinggi pada berbagai komoditas yang dihasilkan.

Jombang adalah kabupaten yang terletak di bagian tengah Provinsi Jawa Timur. Hampir semua sektor di Jombang berkembang dan menyumbangkan pendapatan bagi kabupaten. Contohnya sektor pertanian, sektor pertanian dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran, sektor industri, sektor pengangkutan dan komunikasi, serta sektor jasa, Sektor Industri di Jombang merupakan salah satu penyumbang pendapatan ekonomi yakni sebesar 10,81%. Sektor industri merupakan sektor terbesar ketiga setelah sektor pertanian (37,46%) dan sektor perdagangan, hotel, dan restoran (25,17%). (<http://www.jombangkab.go.id>)

Salah satu perusahaan di industri *manufacture* yang telah berkecimpung di bisnis ini sejak tahun 2005 ialah CV Putra-Putri merupakan perusahaan *manufacture* mainan edukasi untuk anak-anak yang berlokasi di Jombang. Banyaknya keunggulan-keunggulan yang dapat ditonjolkan dari Jombang membuat CV Putra-Putri memilih lokasi di kota tersebut. Selain dari keunggulan

masyarakatnya, Jombang juga memiliki keunggulan dalam penanaman modalnya. Masyarakat di Jombang memiliki satu keunggulan kompetitif yakni masyarakatnya kritis, egalitarian dan cerdas dalam menyikapi perbedaan. Di Jombang sendiri lahir tokoh-tokoh besar yang berpengaruh di tingkat nasional serta adanya kekayaan budaya yang luar biasa. Oleh karena itu, salah satu televisi swasta mengapresiasi dengan memberi penghargaan kepada Jombang sebagai salah satu kota yang memiliki keajaiban di Jawa Timur (<http://m.pdiperjuangan-jatim.org>)

Selain itu, Investment Award 2012 yang merupakan ajang apresiasi tingkat Jawa Timur memberikan apresiasi terbaik peringkat pertama untuk kinerja penanaman Modal Jombang. Dalam rangka meningkatkan penanaman modal sebagai lokomotif perekonomian nasional, di setiap daerah perlu didorong adanya investasi yang signifikan sehingga dapat menjadi motor peningkatan perekonomian di daerah. Oleh karena itu, untuk jangka menengah dan jangka panjang seluruh daerah harus aktif untuk mempromosikan potensi investasi daerahnya secara lebih fokus dan memberikan pelayanan terbaik. (<http://www.jombangkab.go.id>)

Peningkatan pertumbuhan perusahaan di bidang industri manufaktur, Membuat banyak pihak khususnya di industri manufaktur permainan edukasi untuk anak berkembang juga. Sehingga memunculkan beberapa perusahaan di bidang industri permainan edukasi untuk anak yang telah cukup lama bergerak dibidang ini selain CV Putra-Putri terdapat juga CV.Mitra Edukatama dan CV.Kriya Amarta Kreatif.

Tabel 1
Beberapa Perusahaan Yang Bergerak Di Edukasi Permainan Anak-anak

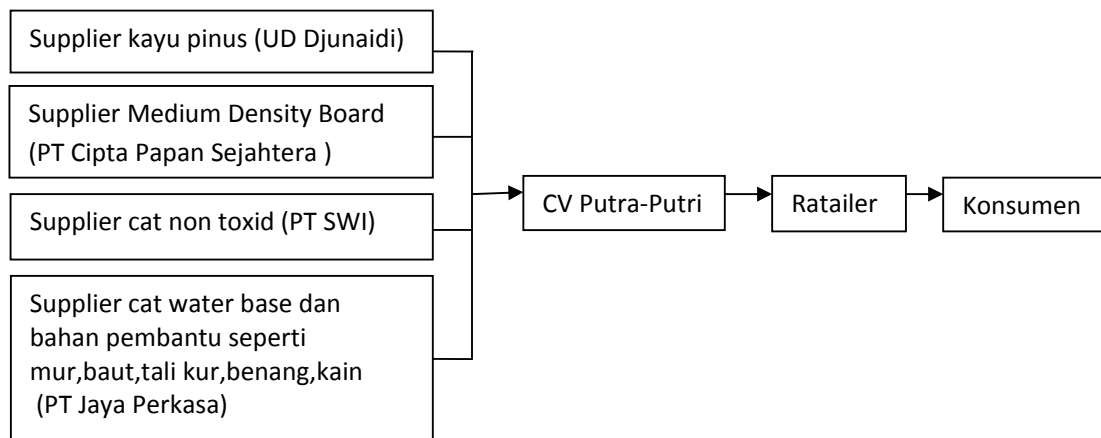
No.	Nama Perusahaan	Tahun Berdiri	Jumlah Variasi Produk	Jumlah Tenaga Kerja
1.	CV Putra-Putri	2005	250 items	54
2.	CV Mitra Edukatama	2003	150 items	97
3.	CV Kriya Amarta Kreatif	1998	200 items	116

(Sumber : Wawancara langsung)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Taufik selaku pemilik dari CV Putra-Putri dapat dilihat bahwa CV Putra-Putri walaupun belum cukup lama

dibandingkan dengan perusahaan yang lainnya namun tetap bisa bersaing hingga saat ini, selain itu juga dapat dilihat bahwa CV Putra-Putri mampu dengan cepat menyesuaikan kondisi pangsa pasar yakni dengan terus memproduksi dan berinovasi, sehingga dapat menghasilkan berbagai variasi produk yang disesuaikan dengan keinginan dan permintaan konsumen, serta terus mempertahankan kualitas produk hingga saat ini. Hal tersebut juga sesuai dengan misi dari perusahaan yakni membangun citra merek yang terjamin kualitasnya dan senantiasa meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat mencapai goal jangka pendek dan jangka panjang yang sudah direncanakan.

CV Putra-Putri telah dipercaya oleh para konsumennya hal ini dapat dilihat khususnya di wilayah Jawa Timur. CV Putra-Putri sejauh ini masih memfokuskan dan memperluas daerah pemasarannya di wilayah Jawa Timur seperti Surabaya, Malang, Sidoarjo, Banyuwangi, Jember. Serta keunggulan dari CV Putra-Putri juga menawarkan sistem kerja yang baik seperti pembayaran yang dapat diatur dalam kesepakatan awal yang tertulis dalam kontrak kerja. Namun, produk yang berkualitas saja tidaklah cukup untuk dapat memperoleh permintaan dari konsumen apabila tidak disertai dengan penyebaran atau penyaluran produk yang dapat menjangkau konsumen secara luas. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk memperhatikan distribusi produknya.



Gambar 1
Aktivitas Inbound dan Outbound logistik di CV Putra-Putri
(Sumber: internal CV Putra-Putri)

Distribusi merupakan salah satu bagian kegiatan dari *Supply Chain Management* yang menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Idealisme dari distribusi adalah menyalurkan atau menghantarkan produk dalam jumlah dan jenis yang tepat pada waktu dan tempat yang tepat pula dengan biaya seminimal mungkin sehingga menghasilkan laba yang maksimal. Idealisme ini membuat distribusi menjadi salah satu kegiatan yang tidak dapat dipandang remeh. Dalam situasi dan kondisi bisnis saat ini, peranan distribusi menjadi semakin penting dan signifikan.

Tabel 2
Jarak Tempuh Antara CV Putra-Putri Dengan Kota Tujuan Distribusi Di Luar Kota Jombang

Kota	Jarak Tempuh	Jumlah Konsumen	Keterangan
Surabaya	±80 km	15	2 toko besar, 13 toko kecil
Malang	±100 km	10	1 toko besar, 9 toko kecil
Sidoarjo	±70 km	8	2 toko besar, 6 toko kecil
Jember	±225 km	10	2 toko besar, 8 toko kecil
Madiun	±90 km	12	2 toko besar, 10 toko kecil
Kediri	±40 km	8	3 toko besar, 5 toko kecil

(Sumber : data internal perusahaan)

Jarak tempuh yang paling jauh adalah antara kota Jombang – Jember , dengan jumlah konsumen sebanyak 10, yang terdiri dari 2 toko besar dan 8 toko kecil. Penjelasan secara rinci mengenai nama toko dan penjelasan mengenai data pelanggan, Pihak perusahaan tidak bisa memberikan informasi lebih dalam mengenai hal tersebut, karena data tersebut menurut perusahaan sangat penting sehingga tidak dapat disebar luaskan untuk pihak umum. Perbedaan yang sering terjadi antara toko besar dan toko kecil dapat dilihat dari pemesanan yang dilakukan oleh toko-toko kecil tidak sebanyak pesanan dari toko besar, Hal inilah yang membuat terjadinya biaya transportasi menjadi membengkak. Namun hingga sejauh ini CV Putra-Putri tetap melakukan distribusi ke wilayah tersebut guna untuk dapat terus bertahan dalam persaingan bisnis yang ada.

Selain masalah jarak yang dihadapi oleh CV Putra-Putri, masalah pemesanan yang dilakukan oleh pihak *customer* pada waktu yang tidak pasti. Seperti contohnya saja pada tanggal 1 maret ada pemesanan produk ke Surabaya,

kemudian pada tanggal 2 maret terjadi pemesanan lagi ke Surabaya namun pihak pemesan yang memesan pada tanggal 2 maret meminta untuk segera mengirimkan pesannya hari itu juga, dikarenakan pihak pemesan juga sedang kehabisan stock namun harus melakukan transaksi penjualan. Sehingga hal ini yang membuat biaya distribusi menjadi meningkat. Seharusnya pemesanan bisa dijadikan satu dalam satu hari dan sekali pengiriman yang sama sehingga dapat menghemat biaya transportasi. Selama ini pihak CV Putra-Putri tidak menegaskan hal tersebut dikarenakan tidak ingin kehilangan *customer*, Maka dari itu perusahaan tetap terus mempertahankan konsumen dengan cara tetap mengirimkan pesanan sesuai pemesanan *customer* agar terus mampu bertahan dalam persaingan bisnis yang ada, Karena jika tidak demikian maka perusahaan secara tidak langsung akan ditinggalkan oleh *customer*, akibat tidak mempunya pihak perusahaan menyesuaikan dan bersaing dengan kondisi bisnis yang terjadi.

B. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini ditujukan pada :

1. CV Putra-Putri

Dengan adanya penelitian terhadap distribusi CV Putra-Putri dapat memberikan hasil rancangan sistem distribusi yang tepat dan mungkin dapat berguna bagi perusahaan.

2. Universitas Surabaya

Dengan adanya penelitian ini dapat menjadi referensi pihak-pihak yang membutuhkan, serta sebagai studi kasus bagi pembaca dan dapat menambah pengetahuan mengenai sistem distribusi .

Metode Penelitian

A. Distribusi

Pengertian tentang distribusi (*physical distribution*) berbeda dengan pengertian logistik meskipun mempunyai makna yang hampir sama. Logistik sering juga disebut dengan distribusi atau distribusi fisik, *business logistics*, *logistics management*, *supply chain management* atau *material management*. Manajemen distribusi fisik adalah aspek logistik keseluruhannya yang berkenaan dengan pengolahan dan pengiriman barang yang dipesan oleh langganan. (Bowersox, Donald J. 1986 : 82). Dengan demikian distribusi fisik melibatkan

perencanaan, dan pengendalian bahan dan barang akhir dari titik awal ke titik pemakai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan mendapatkan keuntungan.

Distribusi menurut Kotler (1997) adalah kegiatan penyampaian produk dari produsen sampai kepada konsumen sebagai pemakai akhir. Dalam distribusi produk akan terbentuk suatu rantai atau saluran yang dilewati oleh produk yang disebut saluran distribusi. Distribusi merupakan kegiatan produksi dan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Dari apa yang diuraikan, tampaklah bahwa distribusi turut serta meningkatkan kegunaan menurut tempatnya (*place utility*) dan menurut waktunya (*time utility*).

B. Saluran Distribusi

Menurut Warren J. Keegan (2003), saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Jika kualitas layanan distribusi dapat dilakukan oleh perusahaan dengan baik maka loyalitas konsumen terhadap perusahaan akan terbentuk.

Menurut Philip Kotler (1997:140) saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya. Dalam rangka untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat bahkan dapat memacetkan usaha dalam menyalurkan barang dan jasa tersebut.

C. Strategi Distribusi

Ada tiga strategi distribusi yang akan dibahas lebih lanjut pada bagian ini yaitu, *cross docking*, *direct shipment*, dan *warehousing*. Secara garis besar, strategi distribusi dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu *cross docking* (yang biasa disebut sebagai *just-in-time distribution*), *direct shipment*, dan *warehousing*

[(Ghiani et al.,2004), (Simchi-Levi et al.,2003)]. *Strategi crossdock* dilakukan untuk mengurangi waktu simpan di sebuah lokasi/ *warehouse*. Sebuah tempat pertemuan (*crossdock*) ditentukan untuk menurunkan produk dari *plant/distribution center* (DC) dan langsung didistribusikan ke konsumen/distributor/*retailer*. Strategi *direct shipment* tidak membutuhkan *distribution center*. Distribusi produk ke konsumen dilakukan secara langsung dari *plant*. Pada strategi *warehousing*, produk di konsolidasikan di *distribution center* (DC) dan disimpan di *warehouse* sebelum dikirim ke konsumen.

1. Cross Docking

Cross docking merupakan metode yang baik untuk mereduksi persediaan sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan.(Chopra dan Meindl, 2001) *Cross docking* adalah strategi pergudangan yang relatif baru dalam bidang logistik (Wen, et al 2008). *Cross docking* diidentifikasi sebagai konsolidasi pengiriman produk yang datang sedemikian hingga dengan mudah dapat disortir untuk dikirimkan ke tempat tujuan. Dua poin kunci dari *cross docking* adalah kedatangan alat angkut secara simultan dan konsolidasi barang. Terdapat dua aliran barang pada sistem *cross docking* . Aliran dari *supplier* ke fasilitas *cross docking*, dan aliran dari fasilitas *cross docking* ke pelanggan. Aliran pertama dituntut harus selalu simultan, aliran yang kedua erat dengan permasalahan penentuan urutan rute kendaraan. Cukup banyak penelitian *cross docking* telah dilakukan dalam beberapa tahun terakhir. Namun, sebagian besar penelitian tersebut menyelidiki desain fisik dari *cross docking* (Ratliff, et al, 1999 dan Bartholdi III dan Gue, 2004). Sangat sedikit penelitian yang berhubungan dengan masalah transportasi yang terkait dengan *cross docking*.

2. Direct Shipment

Merupakan strategi dengan pelayanan *point-to-point* sehingga pabrik langsung mengirimkan barang ke *retail*, biasanya yang menggunakan *Direct shipping* ini digunakan untuk jenis barang yang mudah rusak, barang dengan volume besar dan produk yang special. (<http://blog.its.ac.id>)

Kelebihan *direct shipping* antara lain *Inventory* dalam *supply chain* lebih sedikit, penanganan dan kemungkinan kerusakan produk lebih kecil, waktu dari

produksi sampai ke toko lebih cepat, lebih menguntungkan toko dan produktivitas, penjualan, pelayanan dan kepuasan lebih tinggi.

Kelemahan *direct shipping* antara lain kemungkinan untuk menyebarkan resiko lebih sedikit, tidak ada *safety stock* jika ada permasalahan dengan *supplier*, biaya transportasi bisa jadi lebih tinggi, perusahaan manufaktur biasa mengeluarkan biaya lebih karena harus mengambil dan mengirimkan ke masing-masing toko dan tidak cocok untuk waktu-waktu yang bervariasi seperti liburan dan promosi.

Dalam *direct shipment*, armada pengiriman dari pabrik mengantarkan secara langsung dari pabrik ke pengecer tanpa menggunakan pusat-pusat distribusi atau pergudangan. Pendekatan ini dinilai masuk akal untuk mengurangi biaya yang berhubungan dengan pergudangan atau pusat-pusat perantara distribusi. Waktu yang berhubungan dengan pemrosesan pesanan juga bisa dikurangi ketika barang langsung dikirim ke toko-toko pengecer. Biaya-biaya yang akan muncul ketika perusahaan memutuskan untuk menggunakan strategi *direct shipment* antara lain (Josef Hermawan Nudu,2007) :

1. Biaya transportasi ke distributor dan konsumen akhir

Adapun yang termasuk dalam biaya ini meliputi biaya BBM (bahan bakar minyak), truk, gaji pegawai, dan sebagainya. Biaya transportasi tergantung pada kegiatan operasional seperti biaya penyewaan truk, biaya bahan bakar, dan biaya gaji untuk pengemudi. Biaya-biaya ini besarnya tergantung pada jumlah truk, jumlah barang bawaan, dan jumlah bahan bakar yang diperlukan, serta kapasitas truk dan faktor-faktor lain (Lambert and Stock,2001).

2. Biaya tenaga kerja tambahan untuk ditempatkan di *packing plant* .

3. Pergudangan (Warehousing)

Warehouse atau pergudangan berfungsi menyimpan barang untuk produksi atau hasil dalam jumlah dan rentang waktu tertentu yang kemudian di distribusikan ke lokasi yang dituju berdasarkan permintaan. Kendala yang dihadapi dalam pengelolaan *warehouse* adalah akurasi pergerakan barang dan menghitung rentang waktu barang disimpan. Dibutuhkan kontrol aktivitas pergerakan barang dan dokumen untuk meningkatkan efisiensi penggunaan

warehouse agar jumlah dan rentang waktu barang disimpan dalam nilai minimum atau sesuai perencanaan (<http://id.wikipedia.org>).

Sistem adalah kumpulan interaksi dari sub sistem, dan Manajemen adalah ilmu mengelola sumber daya, sedangkan Gudang adalah tempat penyimpanan barang sementara. Secara ringkasnya sistem manajemen gudang mengandung pemahaman, pengelolaan dari aktifitas yang saling terkait dalam aktivitas penyimpanan barang sementara. Aktivitas penyimpanan barang terdiri dari penerimaan dari pemasok, handling barang, pengeluaran barang ke tujuan.

Biaya-biaya akan muncul dari ketika perusahaan memutuskan untuk menggunakan strategi *warehousing* antara lain (Josef Hernawan Nudu, 2007) :

1. Biaya transportasi dari *warehouse* ke konsumen akhir atau ke perantara distribusi lainnya. Adapun yang termasuk dalam biaya ini meliputi biaya BBM (bahan bakar minyak), truk, gaji pegawai, dan sebagainya. Biaya transportasi tergantung pada kegiatan operasional seperti biaya penyewaan truk, biaya bahan bakar, dan biaya gaji untuk pengemudi. Biaya-biaya ini besarnya tergantung pada jumlah truk, jumlah barang bawaan, dan jumlah bahan bakar yang diperlukan, serta kapasitas truk dan faktor-faktor lain (Lambert and Stock, 2001).
2. Biaya simpan di gudang. Barang yang disimpan memerlukan tempat penyimpanan sehingga timbul biaya gudang. Bila gudang dan peralatannya disewa maka biaya gudangnya merupakan biaya sewa sedangkan bila perusahaan mempunyai gudang sendiri maka biaya gudang merupakan biaya depresiasi (Lambert,2001).
3. *Handling Cost*. Adapun yang termasuk dalam biaya ini meliputi biaya yang dikeluarkan untuk menangani pesanan yang masuk, pengecekan stok, dan konfirmasi pesanan.
4. *Unloading/loading cost*. Adapun yang dikeluarkan dalam biaya ini meliputi biaya yang dikeluarkan untuk mengangkat muatan ke truk pengiriman dan biaya untuk menurunkan muatan di tempat tujuan.

Dalam menentukan penerapan strategi distribusi suatu perusahaan sangat tergantung pada kebijaksanaan manajemen. Namun secara umum tipe-tipe strategi

distribusi dapat dikelompokkan menjadi beberapa tipe. Tipe-tipe strategi distribusi ada 3 (Levi, 2000) yaitu :

1. *Cross Docking*

Pada strategi ini, produk didistribusikan secara terus-menerus dari supplier menuju warehouse kemudian ke konsumen. Tetapi produk berada di *warehouse* berkisar antara 10 hingga 15 jam, dan *warehouse* bukan berfungsi sebagai penumpukan persediaan. *Cross docking* merupakan salah satu teknik logistik yang relative masih baru, yang digunakan pada pusat distribusi dan industri transportasi. Sistem ini berfungsi untuk mengkonsolidasikan antara produk-produk yang tiba dipusat distribusi untuk selanjutnya dikirim ke retailer dengan memperhatikan faktor waktu dan beban muatan transporter. Produk yang bagus untuk penerapan *cross docking* sama seperti *Just In Timer Manufacturing*, dapat berjalan pada variasi yang rendah dan terdapat jumlah yang cukup untuk memenuhi permintaan konsumen.

2. *Direct Shipment*

Dalam strategi ini, produk dikirim langsung dari supplier ke ritel tanpa melalui pusat distribusi. Dengan strategi ini, diperlukan kendaraan dalam jumlah yang banyak. Tidak terdapat penyimpanan persediaan pada *warehouse*, karena *warehouse* atau pusat distribusi tidak ada.

3. *Warehousing*

Strategi ini merupakan strategi klasik dimana *warehouse* menyediakan stok dan melayani pelanggan sesuai permintaanya. *Warehousing* dapat didefinisikan sebagai bagian logistik yang mengatur masalah penyimpanan produk pada produksi, konsumsi dan diantara produksi dan konsumsi. Aktivitas *warehousing* juga menyediakan informasi bagi pihak manajemen tentang status, kondisi, dan disposisi item produk yang disimpan. Dalam pelaksanaannya *warehouse* adalah istilah yang lebih umum dibandingkan dengan *distribution centre*.

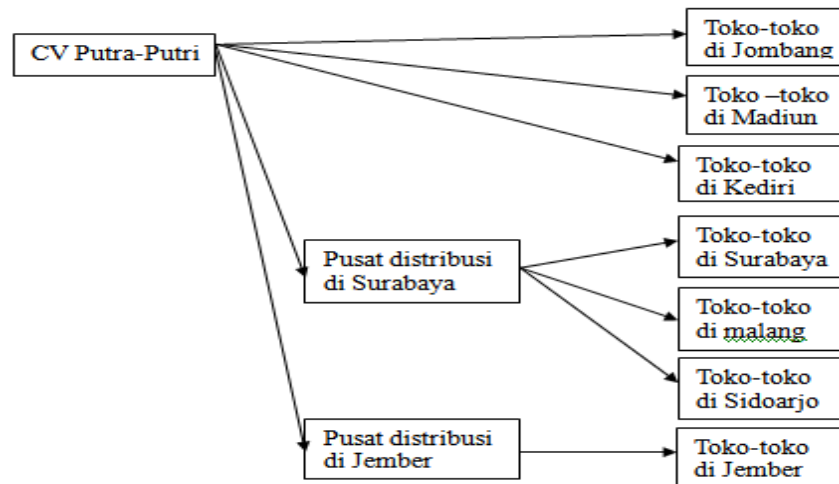
Hasil Rancangan

A. Strategi Distribusi *Cross Docking*

Terdapat dua aliran barang pada sistem *cross docking*. Aliran dari *supplier* ke fasilitas *cross docking*, dan aliran fasilitas *cross docking* ke pelanggan. Aliran

pertama dituntut harus selalu simultan, aliran yang kedua erat kaitannya dengan permasalahan penentuan urutan ke rute pengiriman. Dari dua jenis *cross docking* yaitu *pre-packed cross docking* dan *intermediate handling cross docking*, yang akan dipilih untuk CV Putra-Putri adalah *pre-packed cross docking*, dimana pengiriman di siapkan oleh pihak CV Putra-Putri berdasarkan kebutuhan dari konsumen. CV Putra-Putri tidak menggunakan sistem *Intermediate Handling Cross Docking* karena dalam pengirimannya tidak perlu dikemas lagi atau diberi merek lagi, melainkan langsung didistribusikan ke konsumen.

Dalam memperlancar strategi distribusi *cross docking* pihak perusahaan harus membangun pusat-pusat distribusi di Surabaya dan Jember . Hal ini dimaksudkan agar biaya transportasi bisa dihemat dari pada mengirimkan barang ke konsumen yang berada di luar kota Jombang tersebut. Misalnya dengan pengiriman yang ada di Surabaya, maka pengiriman tidak lagi dilakukan dari gudang Jombang ke Surabaya yang jaraknya ± 80 km dan gudang Jombang ke Jember ± 225 km, melainkan dari pusat distribusi yang berada di Surabaya ke toko-toko yang ada di Surabaya yang hanya berjarak $\pm 10-30$ km saja dan di kota Jember ke toko-toko yang ada di Jember yang berjarak $\pm 5-20$ km saja. Untuk lebih jelasnya, berikut gambaran sistem distribusi CV Putra-Putri apabila menggunakan strategi *cross docking* adalah sebagai berikut :



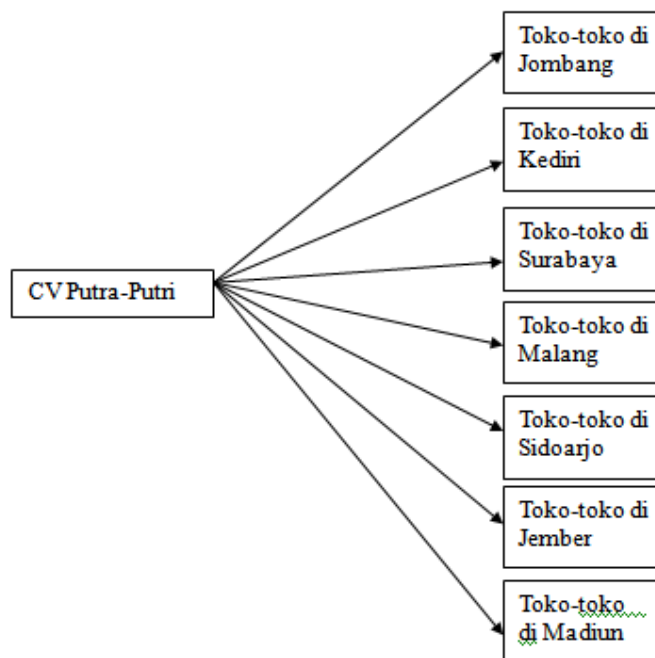
Gambar 2
Skema Sistem Distribusi *Cross Docking* CV Putra-Putri
(Sumber : Peneliti, diolah)

Kemudian jika menggunakan strategi *cross docking*, maka akan dihitung biaya yang timbul yakni : biaya transportasi dari produsen ke tempat distribusi, biaya simpan gudang, Handling Cost, dan Unloading/loading cost.

B. Strategi Distribusi *Direct Shipment*

Strategi distribusi menggunakan *direct shipment* merupakan strategi dengan pelayanan *point-to-point* sehingga CV Putra-Putri langsung mengirimkan barang ke *retail* berdasarkan permintaan order atau pesanan barang dari konsumen. Biaya yang akan timbul apabila CV Putra-Putri menggunakan strategi distribusi *direct shipment* yaitu : biaya transportasi ke distributor dan konsumen akhir, *handling cost*, dan *unloading/loading cost*.

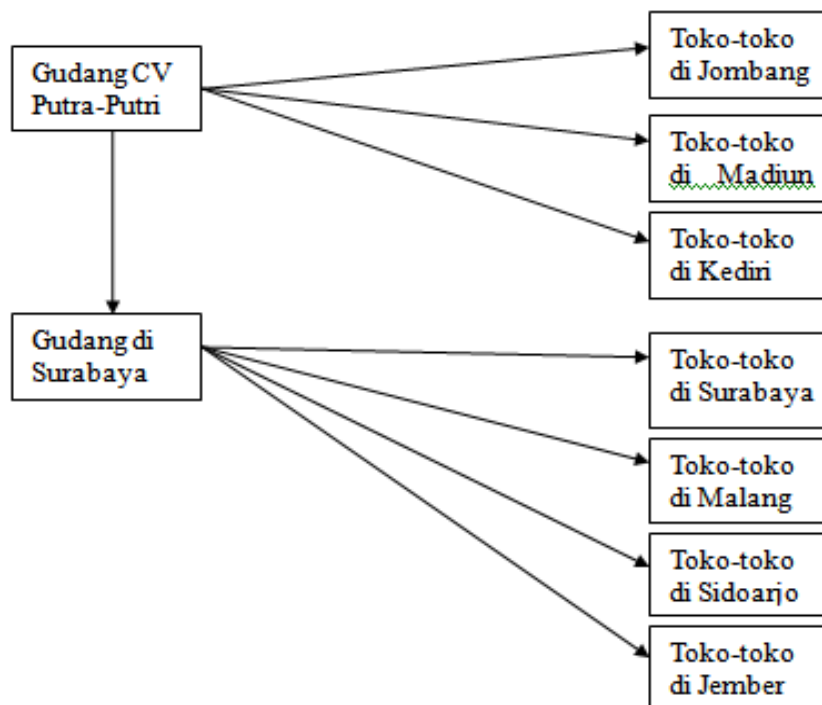
Apabila menggunakan strategi distribusi *direct shipment*, maka barang langsung dikirimkan dari CV Putra-Putri di Jombang ke konsumen di Jombang, Madiun, Surabaya, Malang, Sidoarjo, Jember, Kediri. Berikut skema sistem distribusi menggunakan *direct shipment* untuk CV Putra-Putri :



Gambar 3
Skema Sistem Distribusi *Direct Shipment* di CV Putra-Putri
(Sumber : Peneliti, diolah)

C. Strategi Distribusi Warehousing

Warehousing didefinisikan sebagai pergudangan yang berfungsi untuk menyimpan barang untuk produksi atau hasil produksi CV Putra-Putri dalam jumlah dan rentang waktu tertentu yang kemudian didistribusikan ke lokasi yang dituju berdasarkan permintaan dan pesanan dari konsumen. Biaya yang akan timbul apabila CV Putra-Putri menggunakan strategi distribusi *warehousing*, yakni biaya transportasi dari warehouse ke konsumen akhir atau ke perantara distribusi lainnya, biaya penyimpanan di gudang, *Handling cost*, dan *Unloading/loading cost*. Untuk dapat mewujudkan sistem distribusi *warehousing* maka CV Putra-Putri perlu memiliki gudang baru di Surabaya sehingga perusahaan perlu mengeluarkan biaya untuk membeli atau menyewa tempat yang akan dijadikan sebagai pusat distribusi, Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada skema sistem distribusi CV Putra-Putri apabila menggunakan strategi *warehousing* adalah sebagai berikut :



Gambar 4
Skema Sistem Distribusi Warehousing CV Putra-Putri
(Sumber : Peneliti, diolah)

D. Perbandingan Strategi Distribusi

Setelah melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh CV Putra-Putri apabila menggunakan strategi distribusi *crossdocking*, *direct shipment* dan *warehousing*, dapat dibuat perbandingan biaya distribusi yang ditunjukkan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 3
Perbandingan Biaya Distribusi Untuk Masing-masing Strategi Distribusi

Biaya-biaya distribusi	<i>Cross docking</i>	<i>Direct Shipment</i>	<i>Warehousing</i>
Biaya transportasi	Rp 3.763.925	Rp 5.874.000	Rp 4.733.300
Biaya simpan di gudang	Rp 11.750.000	-	Rp 6.500.000
<i>Handling cost</i>	Rp 5.400.000	Rp 5.400.000	Rp 3.600.000
<i>Unloading/loading cost</i>	Rp 22.250.000	Rp 18.150.000	Rp 13.300.000
Total biaya distribusi	Rp 43.163.925	Rp 29.424.000	Rp 28.133.300

(Sumber : Peneliti, diolah)

E. *Fixed Cost* dan *Variable Cost* Untuk Masing-masing Strategi Distribusi

Biaya variable antara lain biaya transportasi yang berubah sesuai dengan frekuensi pengiriman. Sedangkan biaya tetap yang jumlahnya tetap sama antara lain biaya sewa gedung, biaya bulanan gedung yang disewa, *handling cost*, dan *unloading/loading cost*. Pengelompokan biaya tetap dan biaya variable dari masing-masing strategi distribusi ditunjukkan sebagai berikut.

Tabel 5
Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Masing-masing Strategi Distribusi

	<i>Cross Docking</i>	<i>Direct Shipment</i>	<i>Warehousing</i>
<i>Variable cost</i>	Biaya transportasi	Biaya transportasi	Biaya transportasi
<i>Fixed cost</i>	Biaya sewa tempat	Handling cost dan gaji karyawan bagian pengadaan barang	Biaya sewa tempat
	Biaya bulanan untuk sewa tempat	Unloading/loading cost, gaji sales, supir, kernet	Biaya bulanan untuk sewa tempat
	Handling cost dan gaji karyawan bagian pengadaan barang		Handling cost dan gaji karyawan bagian pengadaan barang
	Unloading/loading cost, gaji sales, supir, kernet		Unloading/loading cost, gaji sales, supir, kernet

(Sumber : Data perusahaan, diolah)

Selanjutnya akan dibuat perhitungan antara biaya tetap dan biaya variabel untuk masing-masing strategi distribusi untuk tahun 2014 dan proyeksi untuk tahun 2015 dan 2016. Proyeksi untuk tahun 2015 dan 2016 adalah berdasarkan hasil wawancara dengan manajemen perusahaan mengenai kondisi bisnis setiap tahunnya. Untuk tahun 2015, biaya transportasi meningkat karena ada peningkatan frekuensi pengiriman (lampiran). Peningkatan frekuensi terjadi dikarenakan hasil wawancara yang terjadi dengan pihak manajemen CV Putra-Putri yang menyebutkan bahwa frekuensi peningkatan tersebut terbukti terjadi setiap tahunnya dengan kenaikan yang dapat ditampilkan secara proyeksi tahun 2014 – 2016

Tabel 6
Total Biaya Untuk Masing-masing Strategi Distribusi Tahun 2014-2016

Tahun	Biaya	<i>Cross docking</i> (dalam rupiah)	<i>Direct shipment</i> (dalam rupiah)	<i>Warehousing</i> (dalam rupiah)
2014	FC	440.967.100	353.088.000	299.099.600
	VC	43.163.925	29.424.000	28.133.300
	TC	484.131.025	382.512.000	327.232.900
2015	FC	443.118.000	364.291.500	303.579.000
	VC	36.926.500	30.357.625	25.298.250
	TC	480.044.500	394.649.125	328.877.250
2016	FC	462.263.400	374.175.000	313.094.400
	VC	38.521.950	31.181.250	26.091.200
	TC	500.785.350	405.356.250	339.185.600

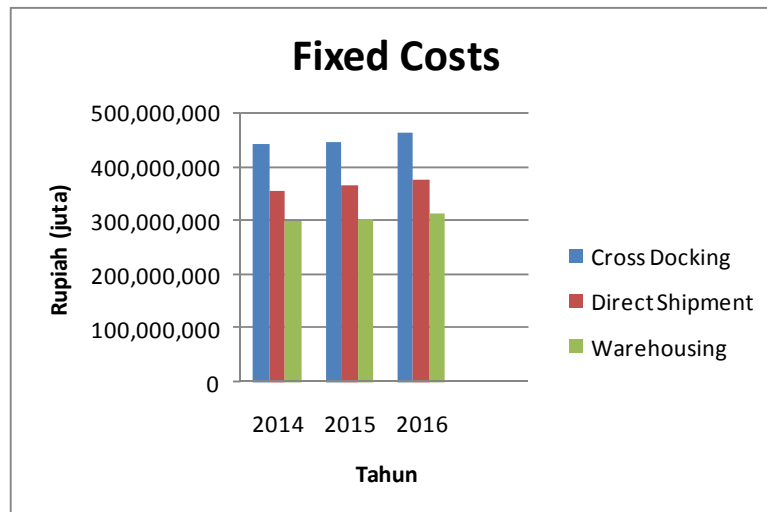
(Sumber : Data perusahaan, diolah)

Keterangan :

FC = Fixed Cost

VC = Variable Cost

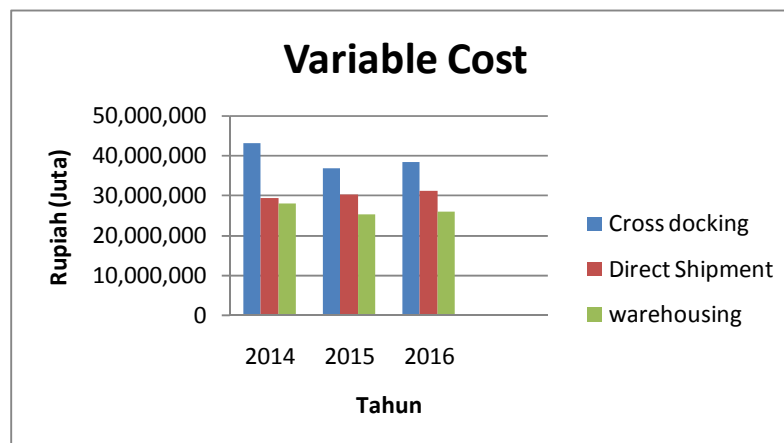
Untuk lebih jelasnya total costs dapat ditampilkan dalam bentuk grafik batang, grafik batang dipilih agar dapat memudahkan dalam melihat *total cost* yang didapat dari penjumlahan *fixed cost* dengan *variable cost* mulai dari tahun 2014 – 2016 yang menggunakan masing-masing strategi distribusi yaitu *cross docking*, *direct shipment*, *warehousing*.



(Sumber : Data perusahaan, diolah)

Gambar 4
Perbandingan *Fixed Cost* Untuk Masing-masing Strategi Distribusi

Berdasarkan perbandingan *fixed costs* untuk masing-masing strategi distribusi, maka strategi yang dipilih adalah *warehousing*, karena dari perhitungannya terbukti bahwa *warehousing* lebih rendah dibanding strategi distribusi *cross docking* dan *direct shipment*. Selanjutnya akan di tampilkan untuk perbandingan biaya variabel untuk masing-masing strategi distribusi.



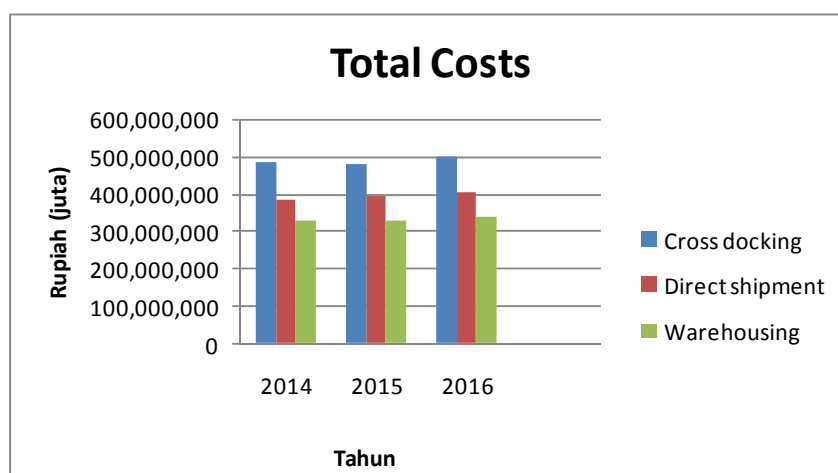
(Sumber : Data Perusahaan, diolah)

Gambar 5
Perbandingan *Variable Cost* Untuk Masing-masing Strategi Distribusi

Berdasarkan perbandingan *variable costs* untuk masing-masing strategi distribusi, maka strategi yang dipilih adalah strategi *warehousing*, karena *variable*

cost nya lebih rendah dibandingkan menggunakan strategi *cross docking* dan *direct shipment*, hal tersebut karena biaya transportasi lebih kecil .

Untuk lebih jelasnya total costs dapat ditampilkan dalam bentuk grafik batang, grafik batang dipilih agar dapat memudahkan dalam melihat *total cost* yang didapat dari penjumlahan *fixed cost* dengan *variable cost* mulai dari tahun 2014 – 2016 sebagai berikut.



(Sumber : Data Perusahaan, diolah)

Gambar 6
Perbandingan Total Cost Untuk Masing-masing Strategi Distribusi

Perbandingan *total costs* untuk masing-masing strategi distribusi, maka strategi yang dipilih adalah strategi distribusi *warehousing* , alasannya karena dapat terlihat dari penjumlahan *fixed cost* dan *variable cost* antara strategi distribusi *cross docking*, *direct shipment* dan *warehousing*, maka dipilih strategi distribusi *warehousing* yang *total cost* nya paling rendah dibandingkan strategi distribusi *cross docking* dan *direct shipment*.

Ringkasan dan Rekomendasi

A. Ringkasan

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa hal yang bisa ditarik sebagai kesimpulan, antara lain :

1. CV Putra-Putri dapat memilih dan menggunakan di antara ketiga strategi distribusi, yaitu *cross docking*, *direct shipment*, dan *warehousing* apabila perusahaan menggunakan strategi *cross*

docking, maka jumlah biaya distribusi yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 43.163.925. Apabila perusahaan menggunakan strategi *direct shipment*, maka jumlah biaya distribusi yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 29.424.000. Apabila perusahaan menggunakan strategi *warehousing*, maka jumlah biaya distribusi yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 28.133.300. Berdasarkan perbandingan atas perhitungan biaya distribusi yang paling efisien, maka disarankan perusahaan menggunakan strategi *warehousing*.

2. Berdasarkan perhitungan *variable cost* dan *fixed cost* untuk tiga tahun (2014-2016). Perhitungan *variable cost* untuk *cross docking*, *direct shipment*, *warehousing*, dihitung dari biaya transportasi. Perhitungan *fixed cost* untuk *cross docking* dan *warehousing* dihitung dari biaya sewa tempat, biaya bulanan untuk sewa tempat, *handling cost* dan gaji karyawan bagian pengadaan barang, *Unloading/loading cost* (gaji *sales*, supir, kernet), kemudian perhitungan *fixed costs* untuk *direct shipment* dihitung dari biaya *handling cost* dan gaji karyawan bagian pengadaan barang, *Unloading/loading cost* (gaji *sales*, supir, kernet).
3. Diketahui bahwa total *variable cost* dan *fixed costs* untuk strategi distribusi *warehousing* adalah yang paling rendah. Maka secara keseluruhan pada total costs, dipilih strategi distribusi *warehousing* yang paling tepat.

B. Rekomendasi

Rekomendasi yang bisa diberikan kepada CV Putra-Putri berdasarkan hasil penelitian adalah mengaplikasikan strategi distribusi *warehousing*. Saran untuk menggunakan strategi ini memungkinkan bagi perusahaan, karena berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan pada manajemen perusahaan, diketahui bahwa CV Putra-Putri mampu menyewa gudang tambahan untuk meminimalkan biaya distribusi. Dengan menggunakan strategi ini, disarankan juga CV Putra-Putri menyewa gudang tambahan di kota Surabaya. Sedangkan gudang lama yang berada di Jombang berfungsi untuk mendistribusikan barang selain ke Surabaya, Juga mendistribusikan ke toko-toko yang berada di Jombang, Madiun, Kediri.

Kota Surabaya dipilih untuk dijadikan gudang distribusi karena jarak tempuh dari kota Surabaya ke Malang, Sidoarjo, dan Jember lebih dekat dibanding jarak tempuh yang dilakukan jika dari pusat distribusi di kota Jombang.

Pertimbangan untuk menyewa gudang dikarenakan *financial* perusahaan agar dapat digunakan untuk hal keperluan lain, dibandingkan jika membeli. Selain itu, untuk pihak manajemen pada awalnya masih ingin mencoba strategi ini, apabila perusahaan bisa memperoleh profit dengan menggunakan strategi ini, maka memungkinkan untuk membeli gudang yang akan di gunakan untuk jangka panjang.

Fokus penelitian ini ditekankan dari strategi distribusi dengan menggunakan 3 model yang ditinjau dari sisi optimalisasi biaya, Sedangkan dari sisi waktu yang biasanya digunakan sebagai indikator efektivitas suatu stratetgi distribusi belum diteliti, untuk itu diharapkan penelitian selanjutnya membahas efektivitas ketiga strategi distribusi tersebut selain faktor biaya sebagai indicator efisiensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Chen, L.M.A, and Simchi-Levi, D., 1998, *Probabilistics Analyses and Algorithms for Threelevel Distribution systems, Management Science*, 44 (11) : 1562-1576
- Chopra, S. and Meindl, P., 2001, *Supply Chain Management : Strategy, Planning and Operation*, New Jersey, Upper Saddle River
- Christopher, Martin.,1998. *Logistics and Supply Chain Management: 2th edition: Strategies for Supply Chain Management*, Pretice Hall.
- Ghiani, G., Laporte, G., Musmanno, R., 2004, *Introduction to Logistics Systems Planning and Control*, John Wiley & Sons
- Kotler, Philip, 1997, *Marketing Management*, Prientice Hall, New Jersey
- Lambert, D.M and Stock, J.R., 2001. *Strategic Logistics Management: 4th edition*. New York:Irwin McGraw-Hill
- Lee, Y.H., Jung, J.W., Lee, K.M., 2006, *Vehicle Routing scheduling for crossdocking in the supply chain, Computer & Industrial Engineering*, 51 (1) 247-256
- Lubis, Arlina Nurbaity, 2004, *Peranan Saluran Distribusi dalam Pemasaran Produk dan Jasa*, FE Jurusan Manajemen Universitas Sumatera Utara, e-USU Repository Universitas Sumatera Utara
- Nudu, Josef Hernawan, 2007, *Kombinasi Strategi Distribusi untuk*

Menurunkan Biaya Logistik, Jurnal Teknologi Industri Vol.XI No.2
163-172

Salim, Abbas., 1995, *Manajemen Transportasi*, PT RajaGrafindo
Persada, Jakarta Utara

Setiono, Erwin, 2010, Rancangan Transportasi dan Distribusi Kayu Untuk
Meminimumkan Biaya Transportasi Laut di PT.X – Surabaya, Jawa
Timur, Skripsi, Universitas Surabaya

Simchi-Levi, D., Kaminsky, P. & E, S. L. (2000), “*Designing and Managing
the Supply Chain*”, Boston, McGraw Hill.

Sulisthio, Meilani, 2011, Strategi Distribusi PT.Surya Kaltim Perkasa
Samarinda, Jawa Timur, Skripsi, Universitas Surabaya.

Sung, C.S., Song, S.H., 2003, *Integrated Service Network Design For
a Crossdocking*, *Journal of the Operational Research Society*

Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., Simchi-Levi, E., 2003, *Designing and
Managing the Supply Chain : Concepts, Strategies, and Case
Studies*, McGraw-Hill

<http://www.jombangkab.go.id> di unduh tanggal 2 Mei 2014

<http://nasional.inilah.com/read/detail/2026676/jumlah-ukm-di-indonesia-ca\pai-552-juta#>. Ukjtin_FGkw di unduh tanggal 2 Mei 2014

<http://m.pdiperjuangan-jatim.org> di unduh tanggal 3 Mei 2014

<http://www.skripsimanajemenpemasaran.com/pengaruh-marketing-mix-terhadap-loyalitas-konsumen-kartu-pra-bayar-xyz/> di unduh 10 Mei 2014

<http://digilib.petra.ac.id/jiunkpe-ns-sl-2005-25401046-6701-pergudangan-chapter-2.pdf> diunduh tanggal 27 Mei 2014

<http://id.wikipedia.org> di unduh tanggal 26 Mei 2014

<http://www.gsl.or.id> diunduh tanggal 4 Juni 2014