

ANALISIS EFISIENSI BIAYA DISTRIBUSI PRODUK PELUMAS DAN MINYAK REM PADA PT. JUMBO POWER INTERNATIONAL CABANG KENDARI

*Wa ode riska. Alamat Kec. Abeli, Kel. Benua Nirae, Kota Kendari
Alumni Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Kendari
Staf Pengajar Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Kendari*

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui efisiensi biaya distribusi guna meningkatkan volume penjualan pada PT. Jumbo Power Internasional Cabang Kendari. Adapun data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pembahasan yang digunakan yaitu menggunakan analisis deskriptif, analisis efisiensi dan analisis return of investment untuk mengetahui persentase biaya distribusi dengan volume penjualan dan untuk mengetahui efisiensi distribusi berdasarkan jalur penyaluran dan pengiriman pada PT. Jumbo Power Internasional.

Hasil penelitian ini diketahui bahwa PT. Jumbo Power Internasional melakukan penjualan langsung kepada retailer atas produk pelumas dan minyak remnya. Dari hasil perhitungan efisiensi dapat diketahui tahun 2012-2014 untuk daerah dalam kota dengan nilai rata-rata sebesar 0.03% tingkat pengembalian 32.14%, daerah luar kota sebesar 0.05% tingkat pengembalian sebesar 17.65%, untuk daerah luar kota menggunakan jasa transportasi sebesar 0.04% tingkat pengembalian 24.70%. Sehingga dapat disimpulkan pengeluaran biaya distribusi selama proses penyaluran produk pelumas dan minyak rem pada PT. Jumbo Power Internasional untuk daerah dalam kota kendari lebih menguntungkan.

Kata Kunci : Biaya Distribusi

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Industri kendaraan bermotor merupakan salah satu industri yang sangat pesat perkembangannya di Indonesia termasuk di Kendari. Ini disebabkan kebutuhan manusia akan kendaraan sangat penting artinya terhadap kegiatan masyarakat secara langsung. Permintaan kebutuhan kendaraan bermotor akan terus meningkat seiring dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat di wilayah Kendari dan sekitarnya. Tahap perkembangan kegiatan industri kendaraan di Indonesia yang dulunya sebagai distributor dari mobil yang dibuat di luar negeri kini melangkah ketahap perakitan (*Assembly*) dan terus meningkat ketahap industri secara penuh (*Full Manufacturing*) yang merupakan salah satu upaya dari para produsen mobil untuk menekan biaya produksi sehingga nilai jual kendaraan tersebut dapat dijangkau oleh konsumen.

Maraknya jenis dan kendaraan bermotor yang ada di pasaran tentu akan menimbulkan masalah bagi produsen itu sendiri, dimana terjadi kompetisi didalam menarik konsumen sebanyak mungkin. Untuk menarik minat para pembeli, salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan perbaikan sistem pemasaran yang lebih efektif. Pemasaran efektif dalam penerapannya bukan hanya bagaimana meningkatkan volume penjualan tetapi juga bagaimana pendistribusian produknya. Secara garis besar, pendistribusian diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ketangan konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan, baik masalah jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan (tjiptono:2002). Dengan kata lain, proses distribusi merupakan aktifitas yang mampu untuk:

1. Menciptakan nilai-nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat

merealisasikan kegunaan/utilitas bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan.

2. Memperlancar arus saluran pemasaran (marketing channel flow) secara fisik dan non fisik. Yang dimaksud dengan arus pemasaran adalah aliran kegiatan yang terjadi diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran. Arus pemasaran tersebut meliputi arus barang fisik, arus kepemilikan, arus informasi, arus promosi, arus negosiasi, arus pembayaran, arus pendanaan, arus penanggungan resiko, dan arus pemesanan.

PT Jumbo Power Internasional cabang kendari adalah perusahaan yang bergerak dibidang distributor pelumas dan minyak rem, produk itu sendiri dikenal dengan Jumbo *Break Fluid*, Jumbo *Oil treatment*, Jumbo *Shock Absorber Oil*, Jumbo *Radiator Coolant*, Jumbo *Grease*, Jumbo *Automotive*, Jumbo *Industrial* dan kebutuhan kendaraan bermotor lainnya.

PT. Jumbo Power International lebih memilih strategi distribusi yang ditangani (*direct distribution*) yaitu dengan mendirikan kantor cabang di seluruh Indonesia khususnya di Kendari. Kekuatan inilah yang hingga kini tidak dimiliki oleh pesaing.

Untuk wilayah daerah Provinsi Sulawesi Tenggara, wilayah pemasaran perusahaan ini sudah cukup luas hingga mencapai daerah Konsele, daerah Konawe, daerah Kolaka, daerah Konut, daerah Raha, daerah Bau-Bau, daerah Wanci, daerah Kasipute, dan daerah Bombana dengan jumlah pelanggan (retailer) sebanyak 577 yang tersebar disemua daerah.

Keberhasilan dalam memasarkan produknya tidak terlepas dari kegiatan distribusi yang digunakan dan biaya yang dikeluarkan. Untuk memaksimalkan strategi pemasaran di butuhkan dana untuk membiayai bauran

yang terdapat pada pemasaran tersebut yaitu salah satunya dalam membiayai distribusi produk. Distribusi merupakan satu hal yang sangat penting dalam suatu kegiatan pemasaran karena apabila produk pelumas dan minyak rem yang di tawarkan oleh PT. Jumbo Power Internasional mempunyai kualitas terbaik dan harga yang

cukup bersaing, promosi yang mendukung tetapi distribusinya macet, maka produk tersebut tidak akan sampai ke retailer (pelanggan) dengan waktu yang tepat, tentunya akan berdampak buruk bagi perusahaan dalam hal ini perusahaan akan mengalami kerugian dalam bentuk pencitraan dimata pelanggan.

PT. Jumbo Power International memiliki sistem distribusi yang cukup kompleks, sehingga perlu dilakukan penelitian. Pada umumnya PT. Jumbo Power International menggunakan distribusi suatu produk barang dari pabrik (*manufacture*) dikirim ke distributor, lalu menyalurkan produk atau barang tersebut ke *retailer*.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilakukan pada PT. Jumbo Power International Kendari yang beralamatkan di Jl. Pattimura Lrg. Toarima II No.35 A Kendari 93115 Sulawesi Tenggara di dirikan pada tahun 2008 sebagai Depo dilahan seluas \pm 1 hektar.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis efisiensi. Data yang telah diperoleh di lokasi penelitian baik yang bersifat data primer maupun sekunder kemudian diolah dan ditabulasi berdasarkan sifat dan jenisnya selanjutnya di interpretasi secara deskriptif untuk menjawab rumusan masalah.

a) Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah analisis yang digunakan dengan cara merumuskan dan menafsirkan data yang ada dan dapat memberikan gambaran yang jelas melalui pengumpulan, penyusunan dan penganalisaan data, sehingga dapat diketahui gambaran umum perusahaan yang sedang diteliti serta menjelaskan biaya distribusi yang dikeluarkan PT. Jumbo Power Internasional selama proses kegiatan distribusi produk pelumas dan minyak rem yang dilakukan oleh perusahaan itu sendiri sampai kepada retailer atau pelanggan.

b) Analisis efisiensi biaya distribusi dalam Supriyono (2002:3)

Untuk mengetahui efisiensi penggunaan biaya distribusi yang dijalankan PT. Jumbo Power

Internasional, maka digunakan analisis efisiensi. Penggunaan analisis ini menggunakan rumus :

$$efisiensi \frac{\text{Output}}{\text{Input}} 100\%$$

Dimana :

Efisiensi = Efisiensi distribusi

Output = Biaya Distribusi

Input = Volume Penjualan

Analisis efisiensi adalah analisis rasio pengeluaran terhadap masukan yang digunakan untuk mengetahui tingkat efisien biaya distribusi terhadap nilai penjualan.

c. Analisis *Return of Investment* dalam Radiosanu (1986: 174)

Dalam analisa ini akan menunjukkan daerah distribusi yang akan menghasilkan laba lebih tinggi tingkat pengembaliannya kepada perusahaan PT. Jumbo Power Internasional yang diukur dengan biaya distribusi serta penjualan yang dipakai. Adapun rumusnya sebagai berikut :

$$Ri \frac{Si - Ci}{Ci}$$

keterangan:

Si = Volume penjualan

Ci = Biaya distribusi

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Sigit Winarno dan Sudjana Ismaya (2003:160) bahwa “ Distribusi adalah proses penyimpanan penyaluran barang atau produk ke konsumen yang dilakukan oleh distributor atau melalui perantara, seperti pengecer. “Yang termasuk dalam kegiatan distribusi (kegiatan pemasaran) adalah :

1. Penjualan

Yaitu suatu bagian dari promosi dan promosi adalah suatu bagian program pemasaran secara keseluruhan

2. Perdagangan

Yaitu perencanaan produk, meliputi perencanaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang baik untuk pasar pada waktu yang tepat, pada tingkat harga yang layak, dan warna yang serasi, ukuran yang sesuai

3. Distribusi Fisik

Yaitu kegiatan aliran material seperti pengangkutan, penyimpanan dan pengawasan persediaan.

Pengertian Biaya Distribusi

Dalam arti sempit biaya distribusi seringkali dibatasi artinya sebagai biaya penjualan yaitu biaya – biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar, dimana pemasaran hanya meliputi biaya – biaya yang dikeluarkan sejak produk itu dikirimkan kepada pembeli atau konsumen sampai dengan produk itu diterima oleh pembeli.

Sedangkan dalam arti luas biaya distribusi meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disiapkan dalam sebuah gudang sampai dengan produk tersebut berubah kembali dalam bentuk uang tunai. Dimana kegiatan distribusi produk dimulai jauh sebelum produk selesai diproduksi. Setelah produk selesai diproduksi, kegiatan pemasaran dilaksanakan melalui serangkaian tindakan berikut : penyimpanan produk digudang, penjualan, pembungkusan dan pengiriman, penagihan dan pencatatan transaksi penjualan.

Secara garis besar biaya distribusi dapat dibagi menjadi dua golongan :

1. Biaya untuk memastikan atau menimbulkan pesanan (*order – getting – cost*),
2. Biaya untuk memenuhi atau melayani pesan (*order – felling –cost*)

HASIL PENELITIAN

a. Pendistribusian Produk Pelumas dan Minyak Rem PT. Jumbo Power Inter

Sebagai perusahaan distributor pada umumnya PT. Jumbo Power International menggunakan distribusi suatu produk dengan cara memesan barang dari pabrik (*manufacture*) PT. Jumbo kemudian dikirim ke PT. Jumbo sebagai distributor industri cabang kendari, lalu menyalurkan produk atau barang tersebut ke *retailer*.

Adapun daerah-daerah pengiriman dan pengantaran produk pelumas dan minyak Rem yang menjadi target PT. Jumbo Power Internasional, adalah :

1. untuk daerah raha, bau-bau, wanci dikirim menggunakan jasa transportasi darat (mobil ekspedisi) dan laut yang akan mengantar barang ke retailer/outlet yang sebelumnya produk dipesan melalui sales perusahaan.
2. untuk daerah, Konawe Selatan, Konawe Utara, kabupaten kolaka, Kolaka Timur pengantaran barang dilakukan driver dan sales menggunakan mobil kanvas perusahaan.
3. untuk daerah kota Kendari pengantaran barang bisa dilakukan setiap hari atau dengan *system supreyding*.

b. Analisis Biaya-Biaya distribusi

Biaya Distribusi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh PT Jumbo Power Internasional untuk memasarkan barang atau menyampaikan barang ke pasar. Biaya-biaya distribusi ini diantaranya adalah:

1. Biaya tenaga kerja pegawai kantor penjualan yang berjumlah 9 (Sembilan) orang, yang terdiri dari:
 - a. kepala kantor cabang selaku Pengawas penjualan (supervisor).
 - b. Tenaga Penjual (salesman, helper, dan driver).
 - c. karyawan kantor (administrasi, dan kasir)
2. Biaya angkut (Freigh); dalam hal ini biaya pengangkutan dan pengiriman barang dari perusahaan ke retailer menggunakan jasa transportasi laut dan darat (mobil ekspedisi) untuk daerah Raha, Bau-Bau, dan Wanci.
 - a. Biaya perjalanan dalam melakukan pengorderan dan penyaluran barang terbagi 2 (dua) yang terdiri dari:
 - b. Biaya perjalanan penyaluran produk dalam kota
 - c. Biaya perjalanan penyaluran produk luar kota

pengeluran biaya distribusi penyaluran produk pelumas dan minyak rem PT. Jumbo Power International untuk di luar kota kendari terbagi 2 (dua) yaitu :

1. biaya distribusi untuk daerah Konawe Selatan, Konawe Utara, konawe, Kolaka Timur menggunakan mobil kanvas yaitu sebagai berikut :
 - Biaya makan sopir dan sales/hari untuk 2 orang Rp. 210.000
 - Biaya solar untuk 1 kali jalan rata Rp. 600.000 - 700.000

- Biaya oli mobil kanvas/buah Rp. 169.500 dalam satu (satu) bulan dua kali ganti sebesar Rp. 339.000
- Biaya air radiator ukuran 20 liter Rp. 136.000 selama satu bulan dua kali isi sebesar Rp. 272.000
- Biaya penginapan Rp. 110.000/malam
- Biaya tak terduga lainnya guna memperlancar proses penyaluran barang

2. Biaya distribusi untuk daerah Wanci, Bau-Bau, Raha yaitu sebagai berikut :

- biaya perjalanan sales (biaya makan, penginapan, telepon, transportasi)
- biaya pengiriman menggunakan mobil ekspedisi (dus kecil)
- biaya buruh kapal (untuk daerah wanci) per dus Rp. 5.000
- Biaya tak terduga lainnya guna memperlancar proses penyaluran barang

3. Biaya telepon kantor; dalam hal ini biaya telepon yang dikeluarkan untuk kepentingan penjualan barang
4. Pemeliharaan alat-alat kantor bagian penjualan
5. Biaya asuransi
6. Pajak
7. Biaya Promosi penjualan

Besarnya biaya distribusi dan volume penjualan produk pelumas dan minyak rem pada PT. Jumbo Power Inter selama tahun 2012 - 2014 dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.1.
Data penjualan dan Biaya Distribusi produk pelumas dan minyak rem pada PT. Jumbo power inter tahun 2012 - 2014

Tahun	Unit (dus, drum,)	Penjualan	Biaya Distribusi
2012	26445	5,307,060,925.0 0	273,479,000.0 0
2013	27360	5,554,469,003.9 9	306,830,000.0 0
2014	28592	5,826,228,513.0	381,408,000.0

		0	0
--	--	---	---

Dari data diatas, produk yang terjual mengalami peningkatan tiap-tiap tahunnya begitu pula dengan volume penjualan, sedangkan disisi biaya distribusi selama tahun 2012 - 2014 mengalami kenaikan. Faktor penyebab adalah jumlah pesanan dari retailer yang tidak menetap tergantung dari keadaan pasar dan permintaan konsumen, jalur-jalur yang ditempuh tidak bertumpu pada satu rute, keadaan alam, dan keadaan kendaraan yang tidak sesuai dengan harapan sehingga perlu adanya pemeliharaan dan perbaikan.

Banyaknya jumlah unit yang terjual tidak selamanya meningkatkan atau menurunkan biaya dan volume penjualan. Hal ini juga dipengaruhi oleh banyaknya atau sedikitnya barang yang dikirim melalui jasa transportasi dan penjualan dalam kota. penjualan produk pelumas dan minyak rem tidak selalu dijual perdus melainkan bisa dijual per drum, pcs, dan pail .

Untuk selanjutnya, penulis akan membahas volume penjualan yang dihasilkan dari penjualan dalam kota menggunakan 1 buah mobil kanvas, penjualan luar kota menggunakan 1 buah mobil kanvas, penjualan luar kota menggunakan jasa transportasi darat dan laut.

Besarnya biaya distribusi dan volume penjualan produk pelumas dan minyak rem dalam kota pada PT. Jumbo Power Inter tahun 2012-2014 dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.2.
Data penjualan dan biaya distribusi produk pelumas dan minyak rem dalam kota pada PT. Jumbo power inter tahun 2012-2014

Tahun	Unit (dus, drum,)	Penjualan	Biaya Distribusi
2012	11791	1,777,054,175.00	63,262,000.00

2013	9211	2,711,538,410.00	89,898,000.00
2014	9962	2,532,675,889.76	60,327,000.00

Pada table diatas, maka menunjukkan bahwa besarnya biaya distribusi penjualan produk pelumas dan minyak rem pada tahun 2012 sebesar Rp. 63,262,000.00, pada tahun 2013 biaya ditribusi mengalami peningkatan sebesar Rp. 89,898,000.00, dan pada tahun 2014 biaya distribusi mengalami penurunan sebesar Rp. 60,327,000.00

Sedangkan biaya distribusi dan volume penjualan daerah luar kota yang digunakan selama penyaluran produk pelumas dan minyak rem dalam kota pada PT. Jumbo Power Inter tahun 2012-2014 dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.3.
Data penjualan dan biaya distribusi produk pelumas dan minyak rem luar kota pada PT. Jumbo power inter tahun 2012-2014

Tahun	Unit (dus, drum,)	Penjualan	Biaya Distribusi
2012	9983	1,671,510,665.00	87,432,000.00
2013	9378	1,453,675,137.00	99,370,000.00
2014	9719	1,925,905,272.39	86,688,000.00

Pada table diatas, maka menunjukkan bahwa besarnya biaya distribusi penjualan produk pelumas dan minyak rem pada tahun 2013 sebesar Rp. 87,432,000.00, pada tahun 2013 biaya distribusi mengalami peningkatan sebesar Rp. 99,370,000.00, dan pada tahun 2014 biaya distribusi mengalami penurunan lebih kecil dari tahun-tahun sebelumnya sebesar Rp. 86,688,000.00

sementara biaya distribusi daerah luar kota yang menggunakan jasa transprotasi darat dan laut selama penyaluran produk pelumas dan minyak rem pada PT. Jumbo Power Inter tahun 2012-2014 dapat dilihat pada

table dibawah ini.

Besarnya biaya distribusi dan volume penjualan produk pelumas dan minyak rem dalam kota pada PT. Jumbo Power Inter tahun 2012-2014 dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel 4.4.

Data penjualan dan biaya distribusi produk pelumas dan minyak rem luar kota pada PT. Jumbo power inter tahun 2012-2014 menggunakan jasa transprotasi darat dan laut

Tahun	Unit (dus, drum,)	Penjualan	Biaya Distribusi
2012	8771	1,911,915,250.00	59,504,000.00
2013	8391	1,323,439,316.00	53,621,000.00
2014	8911	1,469,425,379.89	72,428,000.00

Dari data diatas, menunjukkan bahwa besarnya biaya distribusi penjualan produk pelumas dan minyak rem pada tahun 2014 sebesar Rp. 59,504,000.00, pada tahun 2013 biaya ditribusi mengalami penurunan sebesar Rp. 53,621,000.00, dan pada tahun 2014 biaya distribusi mengalami peningkatan lebih besar dari tahun - tahun sebelumnya sebesar Rp. 72.428,000.00.

Besarnya upah yang diberikan untuk buruh pelabuhan per dusnya sebesar Rp. 5.000 , disisi upah untuk jasa transportasi darat per dus kecil sebesar Rp. 3.000 – 4.000 dan per dus besar Rp. 5.000 - 6.000 dan untuk drum per buah sebesar Rp. 80.000 – 100.000.

d. Analisis Efisiensi Biaya

Efisiensi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$efisiensi = \frac{\text{Biaya Distribusi}}{\text{Volume Penjualan}} 100\%$$

1. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah dalam kota menggunakan mobil kanvas perusahaan.

$$E_{2012} = \frac{63,262,000.00}{1,777,054,175.00} 100\% = 0.03\%$$

$$E_{2013} = \frac{89,898,000.00}{2,711,538,410.00} 100\% = 0.03 \%$$

$$E_{2014} = \frac{60,327,000.00}{2,532,675,889,76.00} 100\% = 0.02 \%$$

1. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah luar kota menggunakan mobil kanvas perusahaan.

$$E_{2012} = \frac{87,432,000.00}{1,671,510,665.00} 100\% = 0.05 \%$$

$$E_{2013} = \frac{99,370,000.00}{1,453,675,137.00} 100\% = 0.07 \%$$

$$E_{2014} = \frac{86,688,000.00}{1,925,905,272.39} 100\% = 0.04 \%$$

2. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah luar kota menggunakan jasa transportasi darat dan laut.

$$E_{2012} = \frac{59,504,000.00}{1,911,915,250.00} 100\% = 0.03\%$$

$$E_{2013} = \frac{53,621,000.00}{1,323,439,316.00} 100\% = 0.04 \%$$

$$E_{2014} = \frac{72,428,000.00}{1,469,425,379.89} 100\% = 0.05 \%$$

Dari data diatas, dibawah ini penulis menyajikan dalam bentuk tabel yang berisi tentang efisiensi biaya distribusi terhadap volume penjualan PT. Jumbo Power Internasional tahun 2012 – 2014.

Tabel 4.5.

Efisiensi Biaya Ditribusi Terhadap Volume Penjualan
PT. Jumbo Power Internasional

Tahun	distribusi dalam kota	distribusi luar kota menggunakan mobil perusahaan	distribusi luar kota menggunakan jasa transportasi laut & darat
2012	0.03%	0.05%	0.03%

2013	0.03%	0.07%	0.04%
2014	0.02%	0.04%	0.05%
rata-rata	0.03%	0.05%	0.04%

Dengan melihat perbandingan persentase dan nilai rata - rata yang ada dalam tabel diatas, maka dapat dipastikan bahwa pendistribusian dalam kota memiliki persentase lebih rendah daripada keduanya. Hal ini membuktikan bahwa pendistribusian dalam kota lebih efisien pengeluaran biaya yang digunakan PT. Jumbo Power Internasional.

e. Analisis Efisiensi *Return of Investment* Pada PT. Jumbo Power Internasional cabang kendari

Adapun rumusnya sebagai berikut

$$R_1 \frac{S1-C1}{C1}$$

1. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah dalam kota menggunakan mobil kanvas perusahaan

$$E_{2012} \frac{1,777,054,175.00 - 63,262,000.00}{63,262,000.00} = 27.09\%$$

$$E_{2013} \frac{2,711,538,410.00 - 89,898,000.00}{89,898,000.00} = 29.16\%$$

$$E_{2014} \frac{2,532,675,889,76.00 - 60,327,000.00}{60,327,000.00} = 40.98\%$$

2. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah luar kota menggunakan mobil kanvas perusahaan

$$E_{2012} \frac{1,671,510,665.00 - 87,432,000.00}{87,432,000.00} = 18.11\%$$

$$E_{2013} \frac{1,453,675,137.00 - 99,370,000.00}{99,370,000.00} = 13.62\%$$

$$E_{2014} \frac{1,925,905,272.39 - 86,688,000.00}{1,925,905,272.39} = 21.21\%$$

3. Biaya distribusi tiap periode untuk daerah luar kota menggunakan jasa transportasi darat dan laut

$$E_{2012} \frac{1,911,915,250.00 - 59,504,000.00}{59,504,000.00} = 31.13\%$$

$$E_{2013} \frac{1,323,439,316.00 - 53,621,000.00}{53,621,000.00} = 23.68\%$$

$$E_{2014} \frac{1,469,425,379,89 - 72,428,000.00}{72,428,000.00} = 19.29\%$$

Dari data diatas, dibawah ini penulis menyajikan dalam bentuk tabel yang berisi tentang estimasi *return of investment* volume penjualan PT. Jumbo Power Internasional tahun 2012 – 2014.

Tabel 4.6.

Efisiensi Return Of Investment PT. Jumbo Power Internasional

Tahun	distribusi dalam kota	distribusi luar kota menggunakan mobil perusahaan	distribusi luar kota menggunakan jasa transportasi laut & darat
2012	27.09%	18.11%	31.13%
2013	29.16%	13.62%	23.68%
2014	40.98%	21.21%	19.28%
rata-rata	32.41%	17.65%	24.70%

Dari kedua analisa tersebut menunjukkan bahwa bahwa pendistribusian dalam kota lebih efisien daripada kedua daerah pendistribusian diatas dan menghasilkan laba yang lebih besar dan lebih tinggi dalam menghasilkan tingkat pengembalian dari biaya distribusi yang dikeluarkan oleh PT. Jumbo Power Internasional.

KESIMPULAN

Dari uraian dan penjelasan diatas yang diperoleh dari PT. Jumbo Power Internasional dan kemudian diolah serta dianalisis, maka dapat ditarik kesimpulan-kesimpulan yang didapat mengenai efisiensi biaya distribusi PT. Jumbo Power Internasional adalah sebagai berikut:

1. PT. Jumbo Power Internasional cabang kendari yang bergerak dibidang distributor kegiatan distribusi dilakukan oleh perusahaan sendiri untuk menjual dan mengirim langsung kepada retailer. Kebijakan yang agresif mampu menarik

banyak pelanggan, disisi pengiriman dengan menggunakan 2 buah mobil kanvas dan jasa transportasi darat dan laut untuk daerah raha, bau-bau, dan wanci dengan jumlah pelanggan sebanyak 577 outler.

2. Dari hasil perhitungan analisis efisiensi Biaya distribusi dan analisis efisiensi return of infestment PT. Jumbo Power Internasional penyaluran produk dalam kota paling efisien dengan nilai rata-rata sebesar 0.03 %, dengan tingkat pengembalian sebesar 32.14% dengan jumlah pelanggan sebanyak 170 Outler yang tersebar dikota Kendari.

Saran

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan pada bab IV, maka penulis akan menyampaikan saran mengenai kegiatan distribusi yang telah dilakukan perusahaan dan mengenai volume penjualan yang diperoleh oleh PT. Jumbo Power Internasiona.

Adapun saran yang dapat disampaikan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagi pihak Perusahaan lebih menjaga hubungan kerjasama dengan lembaga yang berhubungan dengan penyaluran dan pengiriman produk seperti jasa transportasi (mobil ekspedisi) dan laut serta pihak-pihak yang terkait (sopir, sales, helper)
2. Ada baiknya perusahaan menambah kendaraan untuk mempercepat penyaluran produk kepada pelanggan hal ini untuk menjaga pelanggan agar tidak beralih pada perusahaan lain. Sedangkan disisi bagian tenaga penjualan agar tidak bekerja secara maraton.
3. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat mengkaji lebih lanjut tentang indikator-indikator lain yang berhubungan dengan biaya distribusi sehingga perusahaan tempat penelitian tahu masalah dan dapat mengambil tindakan-tindakan yang harus dijalankan dalam pengambilan keputusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Angipuro, Markus P. 2006. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi Pertama. Jakarta. PT. Grafindo Persada.
- Fandy Tjiptono. 2002. *Strategi Pemasaran*. edisi kedua. cetakan ketujuh, Penerbit : Andi. Yogyakarta
- J Stanton Wiliamm. 2005. *Strategi Pemasaran*. Alih Bahasa oleh Dan Fruteki
Fandi Ciptono. Jakarta : Penerbit Gramedia
- Morissan. 2007. *Periklanan komunikasi pemasaran terpadu*. Jakarta: Ramdina
- Mulyadi. *Akuntansi biaya: peranan biaya dalam mengambil keputusan*. BPFE. Yogyakarta
- Philip Kotler dan Keller, Kevin Lane, 2007, *Manajemen Pemasaran*, edisi ketiga belas, jilid dua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Philip Kotler. 2007. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 2. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia
- Radiosanu. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*. Edisi II.
BPFE : Yogyakarta
- Supriyono. 2003. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1. BPFE. Yogyakarta
- Sotojo Siswanto. 2002. *Manajemen Pemasaran*. BPFE. Yogyakarta
- Sigit, Winarno. 2003. *Pengantar Penelitian Ilmiah*. Edisi Ke Tujuh. Tarsito : Bandung