

PENGARUH BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN MINYAK KELAPA SAWIT (CPO) PADA PT. GERSINDO MINANG PLANTATION PASAMAN BARAT

Eko Putra

Staf Pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Pendidikan Pasaman (YAPPAS)

ABSTRAK

Studi ini bertujuan mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan minyak kelapa sawit (CPO) Pada PT. Gersindo Minang Plantation Pasaman Barat, data yang digunakan data sekunder dan metode analisa yang digunakan analisis kualitatif dan kuantitatif. Didalam melakukan pengolahan data digunakan analisis secara kuantitatif yaitu dengan menggunakan Uji normalitas, Uji koefisien determinasi (R), Uji regresi sederhana dan Uji t dengan memakai Program SPSS.

Berdasarkan kepada analisis dan pembahasan hasil pengujian hipotesis ditemukan bahwa biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dan kebijaksanaan distribusi yang dilakukan PT. Gersindo Minang Plantation Pasaman Barat yaitu distribusi langsung, menambah armada angkutan yang digunakan untuk mengangkut produk CPO, agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat cepat dikenal pasar konsumen dan bertambahnya barang yang didistribusikan sehingga volume penjualan dapat ditingkatkan.

Disarankan kepada pihak PT Gersindo Minang Plantation merevisi kebijaksanaan distribusi yang akan dijalankan perusahaan, agar terus meningkatkan nilai anggaran distribusi yang akan mereka keluarkan agar daerah yang menjadi tempat distribusi dapat terus ditingkatkan sehingga volume penjualan perusahaan terus mengalami peningkatan dan juga menambah jumlah kendaraan operasional yang akan digunakan untuk proses pendistribusian produk

Kata Kunci: Biaya Distribusi, Volume Penjualan.

PENDAHULUAN

Perkembangan pembangunan nasional yang sangat pesat pada kurun waktu ini telah memicu pertumbuhan ekonomi disektor-sektor perekonomian daerah. Salah satu sektor yang termasuk dalam pembangunan tersebut adalah sektor pertanian yaitu agribisnis. Perkembangan agribisnis ini di Sumatra Barat senakain meningkat sebagai akibat dari perkembangan teknologi pertanian dan aneka ragam komoditi.

Salah satu hasil pertanian yang dipasarkan pada pasar domestik dan pasar luar negeri adalah minyak kelapa sawit (CPO), yang dihasilkan dari perkebunan pemerintah, swasta

dan masyarakat. Hasil pertanian ini berkembang pesat ditengah-tengah krisis moneter yang melanda indonesia. Hal ini disebabkan karena CPO merupakan komoditas pertanian non migas yang dapat mendatangkan salah satu sumber devisa dari sekian banyak komoditas lainnya.

Minyak kelapa sawit (CPO) merupakan minyak nabati yang sangat penting karena kebutuhan dalam berbagai aspek kehidupan manusia, seperti dalam pembuatan minyak makan, margarin, lilin, kosmetik dan sebagainya. Meningkatnya kebutuhan akan minyak kelapa sawit (CPO) itu tentunya harus diiringi dengan

produksi minyak kelapa sawit (CPO) yang makin berkualitas. Oleh karena itu dalam pengolahan diusahakan tidak ada hal-hal yang dapat menurunkan kualitas minyak kelapa sawit yang akan diproduksi. Dengan memproduksi minyak kelapa sawit (CPO) dengan kualitas yang baik maka, pemasarannya tidak akan mengalami kesulitan.

Berdasarkan hal diatas maka mendorong munculnya berbagai industri yang bergerak disektor pengolahan minyak kelapa sawit (CPO) tersebut, baik itu pemerintah, swasta nasional, maupun swasta asing. PT. Gersindo Minang Plantation merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi pengolah kelapa sawit dimana produk yang dihasilkan adalah

minyak kelapa sawit (CPO). Dalam hal ini CPO yang diproduksi dan dipasarkan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan industri yang kemudian industri tersebut mengolah menjadi berbagai macam produk.

Perusahaan memasarkan produknya langsung pada pembeli, tidak menggunakan perantara. Para pembeli umumnya merupakan produsen minyak goreng yang memproses kembali CPO yang dibelinya. Para pembeli selain memproses CPO menjadi minyak goreng, ada juga yang kemudian mengekspornya keluar negeri, dalam perencanaan jangka panjang, perusahaan memang merencanakan untuk melakukan ekspor CPO ke keluar negeri.

Tabel 1.

Perkembangan penjualan CPO dan Biaya Distribusi PT. Gersindo Minang Plantation tahun 2004-2006

Tahun	Triwulan	Biaya Distribusi (Rp/ Ton) X	Volume Penjualan
2002	I	105.000	1.117,215
	II	111.000	1.152,543
	III	121.000	1.252,731
	IV	120.000	1.806,507
2003	I	121.000	1.777,673
	II	123.000	2.004,317
	III	120.000	2.161,112
	IV	215.000	1.927,333
2004	I	120.000	2.241,513
	II	129.000	2.590,311
	III	127.000	2.701,155
	IV	130.000	2.800,001
2005	I	110.000	1.807,707
	II	112.000	1.394,804
	III	130.000	2.111,034
	IV	132.000	2.705,551
2006	I	122.000	2.223,004
	II	131.000	2.133,242
	III	125.000	2.001,211
	IV	140.000	2.230,200

Sumber: PT. Gersindo Minang Plantation

Berdasarkan Tabel 1. diketahui bahwa terjadi fluktuasi biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan. Hal ini disebabkan sering berubahnya nilai permintaan CPO dari para konsumen yang tersebar diseluruh wilayah sumatra barat, medan dan jambi. Disamping itu nilai volume penjualan CPO perusahaan Gersindo Minang Plantation terus mengalami fluktuasi dari tahun ketahun. Terjadinya fluktuasi nilai penjualan dipengaruhi oleh banyak penyebab, salah satunya adalah disebabkan adanya kebijaksanaan penentuan segmen, targetting dan positioning dari calon pelanggan yang akan menjadi sasaran perusahaan. Oleh sebab itu analisis terhadap strategi yang dilakukan perusahaan untuk maningkatkan volume penjualan CPO sangat penting untuk dilaksanakan. Salah satu indikator penting yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan CPO adalah anggaran biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan. Semakin tinggi biaya distribusi yang dikeluarkan maka semakin luas wilayah pemasaran produk yang tentunya akan dipengaruhi volume penjualan produk yang dihasilkan perusahaan.

Berdasarkan uraian ringkasan tersebut diatas maka peneliti tertarik untuk mengajukan penelitian yang dilatar belakangi pengaruh anggran biaya distribusi yang dikeluarkan dalam upaya maningkatkan volume penjualan produk. Penelitian yang dilakukan tersebut marupakan

sebuah studi kasus yang difokuskan pada perusahaan distributor dan penghasil minyak kelapa sawit yang berlokasi dipasaman barat, perusahaan tersebut adalah PT. Gersindo Minang Platisation. Dari pembahasan singkat diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) Pada PT. Gersindo Minang Plantation Pasaman Barat.**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, ditemukan perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan pada PT. Gersindo Minang Plantation?
2. Bagaimanakah kebijaksanaan distribusi yang dilaksanakan oleh PT. Gersindo Minang plantation?

Berdasarkan kepada perumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mendapatkan bukti nyata adanya pengaruh biaya distribusi terhadap volumen penjualan pada PT. Gersindo Minang Plantation.
2. Untuk mengetahui bagaimanakah kebijaksanaan distribusi yang dilaksanakan oleh PT. Gersindo Minang Plantation.

METODE PENELITIAN

PT. Gersindo Minang Plantation sebagai objek penelitian karena perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang menjadi produsen/penghasil minyak kelapa sawit (CPO) di kabupaten Pasaman Barat.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu: Data yang penulis dapatkan dari segala informasi tertulis yang dipublikasikan perusahaan kepada seluruh pihak pihak yang berkepentingan didalam perusahaan,

salah satu bentuk informasi penting yang digunakan adalah data tentang biaya distribusi dan volume penjualan perusahaan.

Analisa kualitatif: Mengadakan pembahasan terhadap data-data lapangan yang didapat kemudian membandingkan dengan landasan teori untuk merupakan kebijaksanaan-kebijaksanaan. Analisa kuantitatif: Untuk melakukan pengujian hipotesis maka dilakukan dengan menggunakan alat pengujian statistik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2.
Daftar Biaya Distribusi dan Penjualan PT. Gersindo Minang Plantation
Per Triwulan Tahun 2002 - 2006

Tahun	Triwulan	Biaya Distribusi (Rp/ Ton) X	Volume Penjualan
2002	I	105.000	1.117,215
	II	111.000	1.152,543
	III	121.000	1.252,731
	IV	120.000	1.806,507
Tahun	Triwulan	Biaya Distribusi (Rp/ Ton) X	Volume Penjualan
2003	I	121.000	1.777,673
	II	123.000	2.004,317
	III	120.000	2.161,112
	IV	215.000	1.927,333
2004	I	120.000	2.241,513
	II	129.000	2.590,311
	III	127.000	2.701,155
	IV	130.000	2.800,001
2005	I	110.000	1.807,707
	II	112.000	1.394,804
	III	130.000	2.111,034
	IV	132.000	2.705,551
2006	I	122.000	2.223,004
	II	131.000	2.133,242
	III	125.000	2.001,211
	IV	140.000	2.230,200

Sumber: PT. Gersindo Minang Plantation

Tabel 3.
Deskripsi Umum Variabel Penelitian

Keterangan	N	Minimum	Maksimum	Rata-Rata	Std Deviasi
Biaya distribusi	20	105.000	215.000	127.200	22.352.676
Volume Penjualan	20	1.117,215	2.230,200	3.031,958	4.663.044,730

Berdasarkan Tabel 3. diketahui bahwa dengan menggunakan jumlah sampel sebanyak 20 diketahui biaya distribusi terendah yang dikeluarkan perusahaan sebesar 105.000,- sedangkan biaya distribusi tertinggi yang dikeluarkan perusahaan adalah sebesar

Rp. 127.200,- jika dilihat secara keseluruhan diketahui rata-rata perusahaan mengeluarkan biaya distribusi sebesar Rp. 127.000,- yang menghasilkan standar deviasi data sebesar 22.252.676.

Untuk variabel yang diukur dengan volume penjualan dengan menggunakan data sebanyak 20 ditemukan volume penjualan terendah yang pernah dialami perusahaan adalah sebesar 1.117,215 sedangkan volume penjualan tertinggi yang pernah dialami perusahaan adalah 2.230.200. Jika dilihat secara keseluruhan diketahui bahwa volume penjualan rata-rata yang dihasilkan perusahaan adalah sebesar 3.031.958 yang menghasilkan standar deviasi sebesar 4.663.044,730.

Uji Normalitas

Merupakan uji yang digunakan untuk melihat pola penyebaran data apakah berdistribusi normal atau tidak, selain itu uji normalitas juga dapat digunakan untuk menentukan uji statistik apa yang akan

digunakan dalam sebuah penelitian apakah menggunakan uji parametrik maupun uji non parametrik. Normal atau tidaknya sebuah data dapat dilihat dari nilai asym sig yang dihasilkan dalam pengujian > 0.05. Jika data normal maka uji statistik parametrik dapat dilakukan dan sebaliknya.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Bertujuan untuk melihat seberapa besar proporsi variasi dari variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen dengan rumus Gujarati (1997)

$$R^2 = \frac{ESS}{TSS}$$

Dimana:

ESS = Explenet Sum Square (Jumlah kuadrat yang dijelaskan)

TSS = Total Sum Square (Jumlah Total Kuadrat)

Untuk mengetahui variasi proporsi yang menjelaskan kontribusi dari variabel independen (biaya distribusi) terhadap variabel dependen (volume penjualan) minyak kelapa sawit (CPO) yang dihasilkan PT. Gersindo Minang Plantation maka dilakukan pengujian koefisien determinasi. Berdasar hasil pengujian yang telah dilakukan ditemukan hasil yang dibawah ini:

Tabel 4.
Hasilkan Pengujian Koefisien Determinasi

Variabel	R ²
Biaya Distribusi	0,797

Dari Tabel 4. diketahui bahwa nilai R yang dihasilkan dalam pengujian adalah sebesar 0,797 artinya adalah biaya distribusi memiliki variasi proporsi yang menjelaskan kontribusinya dalam mempengaruhi volume penjualan CPO yang dihasilkan PT. Gersindo Minang Plantation sebesar 79,70% sedangkan 20,30% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

Uji Regresi Sederhana

Analisa regresi ini digunakan untuk melihat atau menguji pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan minyak kelapa sawit (CPO) digunakan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dengan langkah – langkah sebagai berikut

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - \sum (x)^2}$$

$$a = \bar{Y} - \bar{b} x$$

Dimana $\bar{Y} = \frac{\sum y}{n}$ $\bar{X} = \frac{\sum x}{n}$

Keterangan:

Y = Penjualan

a = Bilangan konstan

b = Koefisien dari biaya distribusi

x = Biaya distribusi

n = Periode

Uji t

Untuk melihat apakah ada pengaruh signifikan antara biaya distribusi terhadap volume penjualan, dapat dilihat dengan menggunakan rumus:

$$t_0 = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Kriteria Pengujian:

Jika sig < alpha maka Ho ditolak dan Ha diterima maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Jika sig > alpha maka Ho diterima dan Ha ditolak maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 5.
Hasil Pengujian Hipotesis

Variabel	Koefisien Regresi	Sig	Alpha	Kesimpulan
Konstanta	4,673	-		-
Biaya Distribusi	0,073	0,02	0,05	Signifikan

Berdasarkan Tabel 5. hasil pengujian dapat dibuat sebuah persamaan regresi yang akan memperlihatkan arah pengaruh variabel

independen terhadap variabel dependen seperti yang terlihat dibawah ini:

$$Y = 4,673 + 0,073x + e$$

Dari persamaan diketahui bahwa biaya distribusi memiliki koefisien regresi berslopes positif sebesar 0,073 artinya adalah apabila biaya distribusi dinaikkan sebesar Rp. 1 akan meningkatkan volume penjualan perusahaan sebesar 7,3% dengan asumsi faktor lain selain biaya promosi dianggap tetap atau konstan.

Untuk membuktikan signifikan atau tidaknya pengaruh biaya distribusi terhadap peningkatan volume penjualan maka dilakukan pengujian t-statistik. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan ditemukan sig sebesar 0,02 sedangkan dalam pengujian digunakan tingkat kesalahan sebesar 0,05. Maka berarti nilai sig $0,002 < \alpha 0,05$ sehingga keputusannya adalah H_0 ditolak dan H_a diterima oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap peningkatan volume penjualan CPO yang dihasilkan PT. Gersindo Mianang Palntation.

Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian ditemukan bahwa biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan CPO yang dihasilkan PT. Gersindo Minang Plantation. Hasil yang ditemukan tersebut disebabkan terus ditambahnya anggaran biaya distribusi produk, membuat produk CPO yang dihasilkan perusahaan semakin ditingkatkan, selain itu adanya sokongan biaya yang memadai membuat perusahaan dapat memilih media distribusi yang tepat untuk melakukan pemasaran produk adanya aktifitas distribusi yang dilakukan secara terus menerus dengan menggunakan sarana distribusi yang efektif telah membuat konsumen, perusahaan dan

instansi yang menggunakan CPO sebagai bahan dasar proses produksi produk yang akan mereka hasilkan cepat mengenal CPO yang diproduksi PT. Gersindo Minang Plantation sehingga mempengaruhi mereka untuk mencoba menggunakan produk. Oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa biaya distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan CPO yang dihasilkan PT. Gersindo Minang Plantation yang berlokasi diPasaman Barat.

Berdasarkan analisis yang dilakukan ditemukan bahwa kebijaksanaan distribusi yang dilaksanakan PT. Gersindo Minang Plantation untuk meningkatkan nilai penjualan produk maka perusahaan menggunakan sistem distribusi langsung. Dalam sistem distribusi langsung proses didistribusi produk CPO yang telah jadi kepada pelanggan atau konsumen hanya menggunakan satu perantara yaitu distributor yang ditunjuk oleh perusahaan. Selain itu digunakannya sistem distribusi langsung ditujukan untuk mempererat hubungan antara konsumen dengan perusahaan produsen. Selain itu dengan adanya sistem distribusi langsung perusahaan dapat menerima informasi secara langsung yang berhubungan dengan keluhan pelanggan yang tentunya akan sangat menentukan sikap dan kepercayaan konsumen untuk tetap menggunakan produk yang dihasilkan perusahaan sehingga akan mempengaruhi volume penjualan perusahaan. Selain sistem itu dalam melakukan kebijaksanaan distribusi perusahaan menambah armada angkut yang digunakan untuk mengangkut produk CPO kepasar konsumen, agar dapat mengangkut CPO

dengan jumlah yang lebih banyak sehingga pasokan CPO untuk konsumen dapat terpenuhi secara cepat dan tepat.

Hasil yang ditemukan dalam penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Hermawan (2005) dalam penelitiannya ditemukan bahwa peningkatan biaya distribusi yang dilakukan perusahaan berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan produk. Ditambahnya biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan telah membuat aktifitas promosi yang dilakukan semakin gencar, tingginya frekuensi aktifitas distribusi produk yang dilakukan perusahaan membuat konsumen cepat mengetahui dan mengakui keberadaan sebuah produk sehingga mempengaruhi keinginan mereka untuk untuk mencoba menggunakan produk.

Suryadi (2005) mengungkapkan bahwa salah satu strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk lebih meningkatkan volume penjualan sebuah produk adalah mempertinggi frekuensi distribusi yang akan dilakukannya, caranya adalah menambah anggaran promosi dan distribusi yang digunakan untuk melakukan pengenalan produk.

KESIMPULAN

Berdasarkan kepada hasil analisis pengujian hipotesis maka dapat diajukan beberapa kesimpulan yang merupakan inti dari hasil penelitian ini yaitu:

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis ditemukan sig sebesar 0,02 sedangkan dalam pengujian digunakan tingkat kesalahan sebesar 0,05. Maka berate nilai sig $0,002 < 0,05$ sehingga

keputusannya adalah H_0 ditolak dan H_a diterima oleh sebab itu dapat disimpulkan bahwa biaya distribusi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan CPO yang dihasilkan PT. Gersindo Minang Plantation.

Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi ditemukan nilai R sebesar 0,797 artinya adalah biaya distribusi memiliki variasi proporsi yang menjelaskan kontribusinya dalam mempengaruhi volume penjualan CPO yang dihasilkan PT Gersindo Minang Plantation sebesar 79,70% sedangkan 20,30% lagi dijelaskan oleh variable lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil analisis PT. GMP menggunakan kebijaksanaan distribusi yaitu sistem distribusi langsung, menambah armada angkut yang digunakan untuk mengangkut produk CPO, Kebijakan distribusi ini sangat penting dilakukan agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat cepat dikenal pasar konsumen dan bertambahnya barang yang didistribusikan sehingga volume penjualan dapat ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Reis. 1999. Diadopsi Dalam Kotler. 2001. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehalindo,
- Basu Swasta, dan Irwan. 2001. Manajemen Pemasaran Modern, edisi kedua. Yogyakarta: Liberty.
- 2005. Manajemen Pemasaran Modern, edisi kedua. Yogyakarta: Liberty

- Kurniawan, Eki. 2004. Pengaruh Harga dan Biaya Distribusi terhadap Volume Penjualan PT. Gersindo Minang Plantatoin. Padang : Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Bung Hatta.
- Gaspersz, Vincent. 1997. Manajemen Kualitas Dalam Industri Jasa. Jakarta: Penerbit Gramedia Pustaka Utama.
- Gujarati, Damodar N. 1997. Dasar-Dasar Ilmu Ekonometrika. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Zul, Indra. 2004. Pengaruh Harga dan Biaya Distribusi Terhadap Pemasaran Gambir di Kanagarian Mahat Kabupaten 50 Kota. Padang: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Bung Hatta.
- Kartajaya, Hermawan. 2004. Consumers Behaviour. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Kotler, Philip .2002. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehalindo.
-1997. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehalindo
-2001. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehalindo.
- Levy and Weizk 2001. Diadopsi dalam Kotler. 2001 Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Jakarta: Penerbit Prehalindo.
- Netisemiti. 1999. Marketing, Cetakan ke enam. Jakarta: Ghala Indonesia.
- Prahatama Raharja. 2002. Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rhenal Kasali. 1996. Menciptakan Peluang Pasar Konsumen. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Santoso Singgih. 2001. Dasar-Dasar SPPS dan Aplikasi, Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Suwandi. 2000. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Kewirausahaan dan Hubungannya dengan Kinerja Usaha. Yogyakarta: Disertasi Pascasarjana Unpad.
- Sumarwan, Ujang. 2001. Analisis Kepuasan Konsumen. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Suryadi. 2005. Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Pemasaran Jasa. Jakarta: Rianeka Cipta.
- Weren J Keagen. 1996. Manajemen Pemasaran Global, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid Dua. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Wiliam J, Staton. 1996. Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi Ketujuh, Jilid Satu. Jakarta: Erlangga.