

# **Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap Harga Jual dan Kebijakan Pendistribusian Produk**

## **(Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO JEMBER)**

### *(COST ANALYSIS OF DISTRIBUTION PRODUCT FOR PRICE AND PRODUCT DISTRIBUTION POLICY (QUALITATIVE STUDY ON PT. SAI INDONESIA PARTICULARLY DEPO JEMBER))*

Wildan Gunawan, Wahyu Agus Winarno  
Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ)  
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121  
E-mail: [wildangunawan83@yahoo.com](mailto:wildangunawan83@yahoo.com)

#### **Abstrak**

Seperti yang kita ketahui bersama kemajuan dunia dan informasi sangat berpengaruh pada pemasaran perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan mengklasifikasikan kos-kos yang ditanggung oleh Pt SAI Indonesia Depo Jember dan mencoba untuk melakukan penghematan kos yang dikeluarkan dengan merumuskannya ke dalam harga jual . Data yang diperoleh berupa data dari narasumber yaitu Kepala Pt SAI Indonesia Depo Jember. Hasil pengujian menunjukkan bahwa harga jual Depo harus bertambah untuk dapat mengcover kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produk.

**Kata Kunci:** Kos-kos perusahaan, Kos langsung pendistribusian, Harga Jual dan Pendistribusian Produk.

#### **Abstract**

*As we know the world and information progress affect the company marketing. The aim of this research are to analyze and classify cost that are paid by Pt SAI Indonesia Depo Jember and try to do cost reduction by formulating cost into selling price. The datum is obtained from the head of Pt SAI Indonesia Depo Jember. The result of this research shows that Depo's selling price should be increased so it can handle the distribution direct cost.*

**Keywords:** company cost, distribution direct cost, selling price, and product distribution.

#### **Pendahuluan**

Dunia kecantikan akhir-akhir ini semakin berkembang seiring dengan banyaknya perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang kecantikan sampai dengan tempat-tempat perawatan yang sering kali dirasa kurang ahli dalam memberikan pelayanan kepada para konsumen.

Dengan semakin maraknya produk-produk luar negeri yang masuk ke Indonesia (terutama dari Korea) maka perusahaan-perusahaan kosmetik mendapat pesaing dalam memasarkan produknya. Para perusahaan dan tempat-tempat perawatan tersebut saling bersaing untuk mendapatkan konsumen dan mempertahankan konsumen yang sudah setia / loyal kepada perusahaan tersebut. Dengan semakin pesatnya pesaing yang muncul maka perusahaan harus memikirkan berbagai cara untuk tetap dapat mendapatkan kepercayaan dari konsumen terutama masalah pendistribusian barang dan biaya-biaya yang terkait pada pemroduksian produknya.

Pada umumnya, setiap perusahaan memiliki kebijakan-kebijakan dalam melakukan penghitungan kos dan pengalokasian dana yang digunakan. Dengan perhitungan yang akurat diharapkan perusahaan akan mampu menjaga

kelangsungan perusahaan dan juga meningkatkan laba. Perhitungan akan biaya yang dikeluarkan sangat berhubungan dengan harga jual dan laba yang akan diterima perusahaan. Dengan banyaknya pesaing maka konsumen akan sangat selektif dalam memilih produk dan harga jual produk tersebut sangat mempengaruhi pemikiran konsumen.

Pt. Martha Tillaar Tbk. Merupakan group perusahaan yang bergerak di bidang kosmetik kecantikan. Perusahaan ini memiliki anak perusahaan yaitu Pt. SAI Indonesia sebagai distributor yang memiliki kantor-kantor cabang dan depo-depo untuk memperlancar pendistribusian barang hasil produksinya, salah satunya adalah DEPO JEMBER. Setiap kantor cabang dan depo-depo perusahaan ini memiliki tujuan khusus yang sudah diatur dalam Sistem operasional perusahaan tersebut. Peneliti bermaksud untuk meneliti kos-kos yang dikeluarkan perusahaan untuk pendistribusian produk dan kebijakan-kebijakan pendistribusiannya dari depo-depo yang dimiliki khususnya DEPO JEMBER.

Dalam teorinya, harga jual barang atau produk meliputi kos produksi atau harga pokok produksi ditambah dengan kos lain-lain yang dikeluarkan dan juga laba yang diinginkan. Kos lain-lain tersebut meliputi biaya pengiriman barang atau pendistribusian barang atau produk tersebut atau dapat juga pajak yang dibayarkan atas barang tersebut. Dengan teori

seperti itu dapat dipastikan bahwa harga jual produk berbeda setiap daerah karena adanya kos tambahan untuk pengiriman barang yang turut dihitung menjadi satu harga jual barang atau produk tersebut. Dengan adanya perhitungan kos yang akurat diharapkan perusahaan mampu menjaga kelangsungan perusahaan dan meningkatkan profitabilitasnya. Dengan analisis yang tepat maka kegiatan operasional perusahaan dapat ditingkatkan, sehingga pendapatan perusahaan dapat turut meningkat dengan cara menekan kos yang digunakan seefisien dan seefektif mungkin agar laba yang ditargetkan dapat tercapai dengan baik.

Depo SAI di Jember ini mengambil margin laba sebesar 10 persen per unitnya, namun margin laba tersebut bukanlah laba bersih karena nantinya akan dikurangi untuk menanggung biaya-biaya yang timbul dari pendistribusian produk. Karena laba tersebut nantinya masih akan dikurangi dengan biaya-biaya yang ada, maka tidaklah heran jika ada juga kerugian kotor yang disebabkan oleh besarnya biaya jika melebihi laba yang didapatkan Depo.

Setelah melihat latar belakang, maka peneliti ingin melakukan penelitian di Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO Jember untuk mengetahui bagaimana kos yang terkait dengan pendistribusian produk di Depo Jember dan mencoba untuk mencari cara agar biaya-biaya yang ditanggung oleh perusahaan dapat diminimalkan dengan cara dibebankan pada produk yang terjual. Oleh karena itu peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Kos Pendistribusian Produk Terhadap Harga Jual dan Kebijakan Pendistribusian Produk (Studi Kualitatif pada Pt. SAI Indonesia khususnya DEPO Jember)**".

### Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kos-kos yang harus dikeluarkan Pt SAI Indonesia Depo Jember, bagaimana pengklasifikasian kos-kos tersebut, berapa penjualan minimal per harinya untuk dapat mengcover kos-kos tersebut, serta berapa penambahan pada harga jual sehingga kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produk dapat tercover dengan harga jual tersebut.

Narasumber dalam penelitian ini adalah Kepala Pt SAI Indonesia Depo Jember yaitu Bpk. Agus Dwi Nurcahyo. Menurut Bungin (2003:54), informan merupakan Individu yang telah cukup lama dan intensif menyatu dengan kegiatan atau medan aktifitas yang menjadi sarana penelitian.

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli dan secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan peneliti (Nur Diantoro, 2002).

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan:

1. Analisis deskriptif Kualitatif  
Analisis ini digunakan untuk membahas dan menerangkan hasil penelitian dengan mempertimbangkan dan membandingkan biaya pendistribusian produk dengan menggunakan keterangan-keterangan yang tidak berbentuk angka tetapi berfokus pada penetapan

kebijakan yang diambil pada perusahaan Pt. Sariayu Tbk. khususnya di DEPO Jember

2. Analisis Data kuantitatif  
Analisis ini digunakan untuk membahas angka-angka yang digunakan peneliti dalam penelitiannya. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah kos-kos yang dikeluarkan untuk mendistribusikan produk yang ada di Pt. Sariayu Tbk khususnya di DEPO Jember.

Teknik Pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain terbagi dalam:

1. Teknik Observasi  
Teknik ini mengamati secara langsung objek yang diteliti yaitu Pt SAI Indonesia Depo Jember.
2. Teknik wawancara  
Dalam teknik ini, peneliti mengumpulkan data dengan melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terkait dan berwenang untuk diminta pendapatnya mengenai objek penelitian yang diteliti. Wawancara akan dilakukan dengan tidak terstruktur dan dilakukan secara spontanitas agar para informan tidak terlebih dahulu mengolah dan mempersiapkan data dan dapat memberikan penjelasan apa adanya.
3. Dokumentasi  
Teknik pengumpulan data ini adalah dengan memeriksa atau melihat langsung dokumen, catatan-catatan dan buku-buku yang telah dilakukan oleh Pt SAI Indonesia Depo Jember mengenai biaya-biaya pendistribusian barang atau produk yang selama ini berlangsung.
4. Teknik Triangulasi Sumber data  
peneliti menggali kebenaran dengan cara wawancara tanya jawab kepada Kepala Depo Jember dan kepada salah satu pemilik toko untuk mengetahui kebenaran dari wawancara tanya jawab yang dilakukan.

### Hasil Penelitian dan Pembahasan

Kos-kos yang dikeluarkan Pt SAI Indonesia Depo Jember antara lain adalah:

1. Gaji karyawan Finance  
Karyawan Finance digaji sebesar Rp 2.000.000,00 sebulan dan bekerja selama 24 hari, maka tiap hari ia menerima gaji sebesar Rp 83.333,00. Depo memiliki 3 orang yang ditugaskan sebagai karyawan bagian Finance ini, maka dalam sehari biaya yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp 250.000,00.
2. Gaji Co. Sales  
Co. Salesman digaji sebesar Rp 3.000.000,00 perbulan dan bekerja 24 hari selama sebulan, maka sehari ia digaji sebesar Rp 125.000,00.
3. Gaji Kepala Depo

Kepala Depo digaji sebesar Rp 5.000.000,00 sebulan, dalam sebulan bekerja selama 24 hari maka ia digaji sehari sebesar Rp 208.333,00.

#### 4. Salesman

Salesman juga berperan penting dalam pendistribusian barang dengan mencatat barang-barang pesanan yang nantinya akan didistribusikan ke tiap-tiap kota. Setiap salesman mendapatkan gaji Rp 2.000.000,00 per bulannya, maka dengan 24 hari kerja mereka mendapatkan Rp 83.333,00 per harinya. Karena ada 6 salesman di Depo Jember, maka tiap hari Depo harus membayarkan Rp 500.000,00. Salesman dibagi khusus tidak layaknya driver yang sesuai dengan jadwal pengiriman, tetapi tiap-tiap salesman mempunyai wilayah khusus yang ditetapkan oleh perusahaan dibagi menjadi:

- 1) Salesman 1 : Lumajang dan Jember bagian Barat
- 2) Salesman 2 : Situbondo dan Bondowoso
- 3) Salesman 3 : Banyuwangi
- 4) Salesman 4 : Banyuwangi Barat (Genteng) dan Jember Timur
- 5) Salesman 5 : Jember
- 6) Salesman 6 : Jember

#### 5. Gaji driver

Tiap-tiap supir memiliki gaji sebesar Rp 1.600.000,00 setiap bulannya. Dalam sebulan ada 24 hari kerja, maka setiap hari supir di Depo Jember memiliki gaji sebesar Rp 66.666,7. Depo ini memiliki 4 orang supir, maka sehari Depo harus membayar Rp 266.667,00

#### 6. Gaji Operasional Gudang

Karyawan Gudang diberi gaji sebesar Rp 1.500.000,00 dalam sebulan dan bekerja selama 24 hari, maka dalam 1 hari ia digaji sebesar Rp 62.500,00. Depo Jember memiliki 3 karyawan sebagai operasional gudang, maka dalam sehari Depo harus mengeluarkan biaya sebesar Rp 187.500,00.

#### 7. Gaji Security

Security mendapatkan gaji sebesar Rp 1.500.000,00 dan bekerja selama 30 hari, maka dalam sehari ia mendapatkan gaji sebesar Rp 50.000,00. Depo memiliki 3 orang security, maka dalam sehari biaya yang dikeluarkan untuk security adalah sebesar Rp 150.000,00.

#### 8. Tunjangan kepala Depo

Kepala Depo mendapatkan tunjangan untuk operasionalnya sebesar Rp 2.000.000,00 perbulan, maka jika dibagi 30 hari maka tiap hari ia mendapat tunjangan sebesar Rp 66.667,00.

#### 9. Tunjangan Co. Sales

Co. Salesman mendapat tunjangan untuk operasional kerja sebesar Rp 500.000,00 per bulannya dan perhari tunjangannya sebesar Rp 16.667,00.

#### 10. Tunjangan Salesman

Salesman mendapatkan tunjangan sebesar Rp 50.000,00 per harinya, tetapi hanya ada 4 salesman yang mendapatkan tunjangan dikarenakan 4 sales tersebut bertugas untuk keluar kota dan 2 salesman lainnya bertugas di kota Jember. Maka dalam sehari Pt SAI Indonesia Depo Jember mengeluarkan biaya sebanyak Rp 200.000,00 untuk kos tunjangan salesman.

#### 11. Tunjangan driver

Untuk driver yang mendistribusi barang ke kota-kota yang dianggap jauh seperti Banyuwangi dan Situbondo, maka mereka mendapatkan tunjangan luar kota sebesar Rp 50.000,00 per orang untuk sekali pengiriman. Dalam sehari ada 2 supir yang melakukan perjalanan ke luar kota, maka dalam sehari kos tunjangan driver adalah sebesar Rp 100.000,00.

#### 12. Sewa Gedung

Sewa gedung setahun dikenakan kos sebesar Rp 100.000.000,00 sehingga sebulan kos yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp 8.333.333,00, maka sehari kos sewa gedung adalah sebesar Rp 277.778,00.

#### 13. Beban Listrik

Dalam sebulan Pt SAI Indonesia Depo Jember membayar beban listrik sebesar Rp 1.000.000,00, maka dalam sehari beban yang harus dibayarkan adalah sebesar Rp 333.333,00.

#### 14. Beban penyusutan alat kantor

Beban penyusutan peralatan kantor Pt SAI Indonesia Depo Jember dalam sebulan sebesar Rp 1.000.000,00 dan dalam sehari beban penyusutan alat kantor adalah sebesar Rp 333.333,00.

#### 15. Beban Telephone

Dalam sebulan beban telephone yang dibayar oleh Pt SAI Indonesia Depo Jember adalah sebesar Rp 200.000,00 dan dalam sehari perusahaan harus membayar sebesar Rp 6.667,00.

#### 16. Beban Speedy

Dalam sebulan, beban speedy yang harus ditanggung adalah sebesar Rp 500.000,00 dan dalam sehari beban speedy adalah sebesar Rp 16.667,00.

#### 17. Ganti oli

Beban ganti oli untuk kendaraan pendistribusian adalah sebesar Rp 400.000,00 perbulannya, sehingga sehari memakan beban sebesar Rp 16.667,00. Karena Depo memiliki 4 mobil box untuk mendistribusikan produk, maka sehari Depo harus menanggung biaya sebesar Rp 66.667,00.

#### 18. Beban penyusutan kendaraan

Beban penyusutan kendaraan disini adalah penggantian spare part dan ban mobil yang cepat aus. Beban penyusutan ini dinilai sebesar Rp 500.000,00 perbulannya, sehingga dalam sehari memakan biaya

sebesar Rp 20.833,00. Depo memiliki 4 mobil box untuk mendistribusi, maka dalam sehari biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 83.333,00.

#### 19. CSR sekitar

CSR sekitar disini dimaksudkan ketika ada sumbangan-sumbangan yang diminta oleh penduduk sekitar baik untuk sumbangan kematian dan lain sebagainya. CSR ini memiliki biaya Rp 200.000,00 perbulan sehingga dalam sehari biayanya sebesar Rp 6.667,00.

#### 20. Asuransi kendaraan

Asuransi kendaraan dalam sebulan diberi beban sebesar Rp 1.000.000,00 sehingga dalam sehari asuransi kendaraan memiliki beban sebesar Rp 33.333,00.

#### 21. Jamsostek

Beban Jamsostek dalam sebulan diberi nilai sebesar Rp 850.000,00 dan dalam sehari dinilai sebesar 28.333,00

#### 22. Kos BBM

Kos BBM dilihat dari jarak tempuh pendistribusian dan dibagi menjadi 5 kota yaitu:

Jember : Rp 50.000,00  
Bondowoso : Rp 100.000,00  
Lumajang : Rp 100.000,00  
Situbondo : Rp 150.000,00  
Banyuwangi Rp 150.000,00

#### 23. Kos lain-lain

Kos lain-lain pada semua pengiriman sama yaitu sebesar Rp 5.000,00.

Dari semua kos yang disebutkan diatas, peneliti mengklasifikasikan ke dalam kos-kos yang berkaitan dengan distribusi dan tidak berkaitan. Klasifikasi tersebut adalah:

##### 1. Kos-kos yang berkaitan langsung:

Kos BBM dan Kos lain-lain

##### 2. Kos-kos yang tidak berkaitan langsung:

Gaji Finance, Gaji Co. Sales, Gaji Kepala Depo, Gaji Salesman, Gaji Driver, Gaji Op. Gudang, Gaji Security, Tunjangan Kepala Depo, Tunjangan Co. Salesman, Tunjangan Salesman, Tunjangan Driver, Sewa Gedung, Listrik, Penyusutan alat kantor, Telephone, Speedy, Ganti oli, Penyusutan kendaraan, CSR sekitar, Asuransi kendaraan dan Jamsostek.

Dengan Penjadwalan pengiriman yang kepala Depo lakukan maka akan diketahui seberapa besar target penjualan minimal perharinya agar dapat mengcover kos-kos yang dikeluarkan tiap-tiap harinya. Penjualan minimal tersebut berdasarkan pengiriman yang dijadwalkan tiap-tiap hari adalah:

1. Senin sebesar Rp 21.602.778,00
2. Selasa sebesar Rp 22.602.778,00

3. Rabu sebesar Rp 22.602.778,00

4. Kamis sebesar Rp 23.102.778,00

5. Jumat sebesar Rp 20.502.778,00

6. Sabtu sebesar Rp 21.102.778,00

Penambahan harga dengan memasukkan kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian ke dalam harga jual dilihat dari besarnya penjualan yang diambil dari 3 bulan secara acak, yaitu pada Maret, Agustus dan November agar jaraknya tidak terlalu dekat sehingga dapat menggambarkan 1 tahun berjalan. Besarnya penjualan tiap-tiap unit sangat mempengaruhi berapa kos yang ditanggung pada harga jual unit tersebut sehingga dengan harga baru perusahaan tidak perlu lagi mengeluarkan kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produknya.

## Kesimpulan dan Keterbatasan

### Kesimpulan

Kos-kos yang ditanggung oleh Pt SAI Indonesia Depo Jember terdiri dari berbagai macam kos yang termasuk di dalamnya seperti gaji para pekerja dan juga kos-kos yang bersifat tetap seperti sewa gedung dan lain sebagainya.

Dari semua kos-kos yang harus dikeluarkan oleh Pt SAI Indonesia Depo Jember tiap-tiap harinya, maka dapat diketahui seberapa besar penjualan yang harus dicapai tiap-tiap harinya. Tentu saja dengan melihat rute pengiriman yang sudah ditetapkan oleh Kepala Pt SAI Indonesia Depo Jember.

Semua kos-kos yang dikeluarkan diklasifikasikan ke dalam kos-kos yang berhubungan langsung dengan pendistribusian produk seperti kos bahan bakar kendaraan dan juga biaya parkir kendaraan. Sedangkan untuk kos-kos tetap diklasifikasikan antara lain: gaji Kepala Depo, gaji Co. Salesman, gaji salesman, gaji Finance, gaji operator gudang, gaji security dan lain sebagainya.

Harga jual produk akan bertambah sesuai dengan besarnya penjualan tiap-tiap unit untuk mengcover kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian produk tersebut, sehingga nantinya perusahaan tidak lagi menanggung kos-kos yang berkaitan langsung dengan pendistribusian tersebut.

### Keterbatasan

Perhitungan ini merupakan sebuah kebijakan bagi perusahaan untuk dapat menghemat kos-kos yang dikeluarkan, tetapi masih banyak hal yang harus diperhatikan seperti selera konsumen, daya beli konsumen dan lain sebagainya. Peneliti menyarankan bagi perusahaan untuk juga meneliti variabel-variabel lainnya agar penelitian ini dapat benar-benar tepat untuk diaplikasikan ke masyarakat.

Perhitungan akuntansi biaya mengenai kos-kos yang terjadi di perusahaan bisa sangat mendetail tetapi tidak bisa secara akurat 100 persen tepat dikarenakan karena variabel yang menjadi dasar perhitungannya sangatlah banyak dan tidak memungkinkan menelusuri variabel tersebut satu per satu. Dasar perhitungan dan pemahaman mengenai variabel tersebut sangatlah banyak cara sehingga berbeda sedikit saja dasar pemikiran yang diambil maka

perhitungannya juga membuat hasil menjadi berbeda. Peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya membuat perhitungan dengan memperhitungkan variabel-variabel lain seperti daya beli masyarakat, selera konsumen dan lain sebagainya sehingga dapat diperoleh hasil penelitian yang lebih lengkap lagi.

### **Daftar Pustaka/Rujukan**

Bungin, B. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif, Pemahaman Filosofi dan Metodologis ke arah Penguasaan Model Aplikasi*. Cetakan Pertama. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Nur Diantoro dan Bambang Supomo. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.

