

## DAMPAK DISTRIBUSI TERHADAP HARGA AIR MINUM DALAM KEMASAN (Bagian 2)



Oleh: Gita Anggaranie  
Junior Consultant  
Supply Chain Indonesia

### Saluran Distribusi Perusahaan AMDK "X"

Distribusi adalah bagian dari bauran pemasaran. (Produk, harga, distribusi, dan promosi) yang memegang peranan cukup penting. Distribusi berperan dalam pengalokasian barang agar mudah dijangkau oleh konsumen.

Sebelum produk bisa sampai ke tangan konsumen akhir, maka ada proses distribusi yang dilakukan, yaitu melalui 5 rantai distribusi yaitu :

1. Pengiriman produk dari pabrik ke tangan agen,
2. Kemudian agen akan mendistribusikan produk ke sub agen,
3. Sub agen akan mendistribusikan produk ke pedagang besar/grosir,
4. Pedagang grosir akan melanjutkan ke pedagang ritel/pengecer,
5. Melalui pedagang ritel atau pengecer tersebutlah, baru produk akan sampai ke tangan konsumen akhir.

Semakin panjang rantai distribusi, akan berpengaruh terhadap harga produk yang dipasarkan. Selain itu faktor geografis juga sangat berpengaruh. Mengingat bahwa tidak semua daerah di Indonesia memiliki sumber mata air yang baik, maka perusahaan pun harus memikirkan tentang cara mendistribusikan barang hasil produksinya agar dapat menjangkau seluruh wilayah pemasarannya. Tentunya ini akan sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan dan laba yang dihasilkan perusahaan.

Perbedaan jarak geografis yang ada disebabkan perbedaan tempat pemusatan produksi dengan lokasi konsumen yang tersebar dimana-mana, sehingga jarak yang semakin jauh akan menyebabkan lembaga penyalur (saluran distribusi) menjadi sangat penting.

Menurut Assauri Sofjan (2007:34) menyebutkan bahwa saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Pada Perusahaan AMDK "X" saluran distribusi yang dimaksud adalah para agen, sub agen, pedagang besar, perusahaan ritel, dan pengecer.

### Pengaruh Biaya Distribusi pada Harga AMDK "X"

Berikut ini, Saya mencoba memberikan gambaran rincian komponen biaya pada sebuah perusahaan AMDK "X". Rincian tersebut sepenuhnya hasil pemikiran penulis berdasarkan beberapa data yang diperoleh. Hal ini tidak berarti bahwa setiap perusahaan AMDK memiliki rincian serupa, tergantung pada besar dan kecilnya perusahaan dan jangkauan pasarnya. Contoh komponen *pricing* pada Perusahaan AMDK "X":

## ARTIKEL

Nomor	Item	Harga/Item (Estimasi)	Jumlah/ Pack	Harga/ Pack (Karton)
1.	Botol  (jenis plastic PET) 600mL	Rp. 500	24	Rp. 12.000,-
2.	Tutup  (jenis plastik <i>HDPE</i> )	Rp. 100	24	Rp. 2.400,-
3.	Label Botol  ( <i>material PVC</i> )	Rp. 50	24	Rp. 1.200,-
4.	<i>Seal</i> Tutup Botol ( <i>material PVC</i> )	Rp. 50	24	Rp. 1.200
5.	Karton  ( <i>outer case single wall</i> )	Rp. 2500,-	1	Rp. 2.500,-
6.	Sealtape / Lem	Rp. 150,-	80 -100cm	Rp. 150,-
Estimasi harga bahan baku untuk 1 pack air minum dalam kemasan 600 ml adalah Rp. 19.450,-				

Dari beberapa uraian di atas, dapat diasumsikan biaya yang harus dikeluarkan oleh produsen untuk menjual produknya adalah sebagai berikut:

- Biaya kemasan / unit : Rp. 19.450,
- Biaya produksi (depresiasi mesin & *fixed cost + head cost*) : Rp. 1500,-/ unit
- Biaya transportasi dari sumber mata air ke pabrik : Rp. 1.500,-
- Total estimasi biaya : Rp. 22.450,-/ unit (*1 unit = 1 karton = 24 botol @600ml*)

Hitungan di atas belum termasuk biaya pajak air ke PEMDA setempat, promosi pemasaran, komisi untuk *sales*, dan keuntungan (*margin*) yang ingin diambil oleh perusahaan. Jika dihitung dengan komponen-komponen ini akan didapatkan harga sekitar Rp. 30.00,-/ karton atau Rp. 1.250,-/ botol 600 ml.

## ARTIKEL

Tetapi pada kenyataannya harga AMDK “X” kemasan 600 ml di pasaran berkisar antara Rp. 2000,- sampai Rp. 3.500,- yang berarti ada selisih yang cukup besar antara harga yang didapat dari perhitungan komponen biaya terhadap harga yang dijual di pasaran. Tentunya harga akan mengalami perubahan dalam tiap bagian rantai distribusi. Nilai ini bisa saja jauh lebih tinggi lagi untuk sekitar Pulau Kalimantan, Sulawesi dan Papua. Hal ini disebabkan karena rata-rata Pegunungan penghasil sumber mata air yang bagus terdapat di Pulau Jawa.

Rata-rata perusahaan menetapkan biaya distribusi yang berbeda tergantung dari seberapa jauh jangkauan pasarnya. Semakin jauh jangkauan pasarnya, semakin banyak pula rantai distribusi yang ada di dalamnya, maka akan mengakibatkan harga menjadi semakin mahal. Semakin dekat suatu tempat dengan pabriknya, maka akan dapat menekan ongkos distribusi yang ditimbulkan.

### Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas jelas terlihat faktor apa sajakah yang menjadi pengaruh dalam penetapan harga jual dari produk AMDK “X”. Walaupun bahan bakunya hanya air, tetapi untuk mencapai sumber mata air tersebut, tentunya dibutuhkan armada angkutan yang mencukupi dan biaya transportasi yang tinggi karena rata-rata sumber mata air yang baik terletak jauh dari lokasi pabrik. Selain itu dibutuhkan mesin-mesin untuk mengolah air menjadi air siap minum yang sehat dan *hygienis*. Selain itu banyak biaya lain yang timbul dalam menentukan harga penjualan AMDK salah satunya adalah biaya distribusi. Besar kecilnya biaya distribusi dipengaruhi oleh seberapa jauh jarak antara jangkauan pemasaran terhadap lokasi pabrik dan sumber mata airnya.

28 Agustus 2017

Referensi :

<https://tryusnita.wordpress.com/2009/05/06/biaya-berbagai-macam-pengertian-biaya/>

[http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/manajemenpemasaran/bab10\\_strategidistribusi](http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/manajemenpemasaran/bab10_strategidistribusi)

*\*Isi artikel merupakan pemikiran penulis dan/atau sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis, serta tidak selalu mencerminkan pemikiran atau pandangan resmi Supply Chain Indonesia.*