

**PENGARUH PENERAPAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP TINGKAT
PENDAPATAN PADA PENGUSAHA KRIPIK PISANG
DIKOTA METRO TAHUN 2016**

Tri Aryanti¹ Maryatun²

Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Muhammadiyah Metro

Aryantitri4@gmail.com¹ maryatunsukanso@gmail.com²

Marketing is an essential activity in the company. Marketing is a system in the whole of the business activities shown to plan, price, promote, and distribute goods and services that satisfy the needs, both of the existing buyers and the potential buyers. The purpose of this research is: "to know the effect of distribution line towards income level of banana chips entrepreneurat Metro City in 2016". While the hypothesis in this study is: "There is a positive influence of the application of distribution line towards income level of banana chips entrepreneurat Metro City in 2016". Calculation analysis of t_{count} and t_{tabel} above mentioned means that $t_{count} > t_{table}$. And t_{tables} can be viewed in the G list. At a significant level of 5% ie $35.9 > 1.73$ and a significant level of 1% that is $35.9 > 2.55$. Thus the hypothesis reads "there is a positive influence of the effect of distribution line towards income level of banana chips entrepreneurat Metro City in 2016".

Keywords: *Distribution line, Income level.*

PENDAHULUAN

Perkembangan dibidang industri yang sangat pesat pada saat ini, menjadikan suatu bentuk era persaingan yang cukup kompetitif dan membutuhkan kemampuan manajemen yang semakin baik.

Meningkatnya pendapatan suatu perusahaan yang memproduksi atau

memasarkan produk yang sejenis, akan memacu perusahaan untuk berusaha meningkatkan pendapatan. Berbagai cara dilakukan untuk memperoleh data tentang setiap perubahan yang terjadi dimasyarakat ataupun di pasar saat ini. Hal semacam ini penting bagi perusahaan untuk mengambil keputusan atau tindakan yang tepat

untuk tercapainya suatu tujuan perusahaan. Pemasaran merupakan suatu kegiatan pokok dalam perusahaan. Pemasaran adalah suatu sistem dalam keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Salah satu kegiatan pemasaran yang cukup penting dan faktor penunjang bagi keberhasilan penjualan produk perusahaan adalah kegiatan distribusi, karena distribusi merupakan masalah lain yang akan dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses. Malah ini menyangkut cara penyampaian produk pada konsumen. manajemen pemasaran mempunyai peranan dalam mengevaluasi penampilan para penyalur. Bila perusahaan merencanakan suatu pasar tertentu, yang dipikirkan pertama kali adalah siapa yang pertama kali ditunjuk sebagai penyalur disana, dan berapa banyak, yang bersedia untuk

menjadi penyalur didaerah itu. Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah variable variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri 4 (empat) unsur dalam bauran pemasaran *marketing mix* tersebut yaitu : produk, harga, promosi, dan tempat (saluran distribusi), atau sering disebut 4P (*product, price, promotion, place*). Untuk mencapai tujuan pemasaran, maka keempat unsur tersebut harus saling mendukung satu dengan yang lain atau dengan kata lain, manajemen harus berusaha agar *variabel-variabel marketing mix* itu dapat terpadu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jadi tidak hanya salah satu komponen saja yang diprioritaskan, tetapi apabila perusahaan ingin memenuhi kebutuhan secara memuaskan maka harus didukung oleh keempat unsur tersebut.

Saluran distribusi merupakan struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri dari agen, pedagang besar, pengecer melalui mana suatu produk atau jasa dipasarkan. Tanpa adanya

saluran distribusi yang baik maka produk yang dipasarkan tidak akan sampai ditangan konsumen sehingga pendapatan penjualan yang diharapkan tidak akan terealisasi. Suatu perusahaan yang berkembang maka tuntutan terhadap peranan saluran distribusinya juga akan semakin besar. Dan dengan bertambah luasnya pasar yang dilayani, maka diharapkan dapat meningkatkan penjualan dari produksi yang dihasilkan perusahaan akan meningkat pula. Oleh sebab itu, pihak perusahaan akan menentukan dengan tepat saluran distribusi yang sesuai dengan produk yang dihasilkan. Adanya kesalahan dalam pemilihan suatu saluran distribusi dapat mengakibatkan tidak sampainya produk dalam jumlah dan waktu yang tepat ketangan konsumen, sehingga dapat menimbulkan banyak kerugian bagi perusahaan.

Setiap perusahaan menginginkan keberhasilan dan keuntungan dari tahun ketahun. Maka untuk mencapai maksud tersebut, perusahaan harus terus berusaha bagaimana untuk dapat

meningkatkan pendapatan dengan biaya yang diperkecil. Adapun strategi yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan seperti saluran distribusi. Pengusaha kripik pisang harus bisa memanfaatkan pangsa pasar yang luas agar bisa mencapai keuntungan yang besar, maka dari itu pengusaha kripik pisang harus menggunakan saluran satu tingkat (*one level chanel*) yang terdiri dari produsen, pengecer, konsumen. Sistem ini mempunyai kesan yang bisa digunakan oleh pengusaha kripik pisang untuk menghemat pengeluaran dan bisa mencapai keuntungan yang diinginkan. Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah: “untuk mengetahui pengaruh Saluran distribusi terhadap tingkat pendapatan pada pengusaha kripik pisang di Kota Metro Tahun 2016”.

KAJIAN PUSTAKA

1. Pengertian tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan adalah tingkat hidup seseorang dimana terjadi peningkatan berupa uang barang dll

yang diperoleh berdasarkan atas penghasilan atas pekerjaan yang di nikmatinya. Menurut Winardi (2010:284) menyatakan sebagai berikut. “Tingkat Pendapatan merupakan hidup yang dirasakan kepada penghasilan yang di dapatkan dari sumber penghasilan pengertian tingkat pendapatan adalah suatu keadaan seseorang yang diperoleh dalam bentuk uang atau barang serta jasa- jasa lainnya”. Sedangkan Menurut Fachmi Basyaib (2007:136) menyatakan bahwa “pendapatan adalah hasil dari tiga komponen: harga, pertumbuhan industri, serta pangsa pasar.

Menurut Winardi (2010:285) mengatakan bahwa pendapatan masyarakat digolongkan atau di bedakan menjadi 3 macam yaitu:

- 1) Pendapatan yang diperoleh dari penghasilan
- 2) Pendapatan tambahan atau sampingan
- 3) Pendapatan keseluruhan

Menentukan tingkat pendapatan didalam masyarakat penulis

berpedoman pada pendapat BPS (badan pusat statistik) provinsi lampung (dalam Andrian, 2012) menyatakan sebagai berikut:

Bahwa tingkat pendapatan untuk usaha kecil digolongkan menjadi 3, yaitu:

- 1) Golongan penghasilan tinggi yaitu pedagang yang berpenghasilan \geq Rp. 1.368.000,00 perbulan
- 2) Golongan penghasilan sedang, yaitu pedagang yang berpenghasilan antara Rp.1.184.000,00sampai 1.367.000,00 perbulan
- 3) Golongan penghasilan rendah yaitu karyawan yang berpenghasilan \leq Rp 1.183.000,00 perbulan

Berdasarkan asumsi yang peneliti peroleh dari pernyataan-pernyataan beberapa pengusaha kripik pisang yang telah peneliti wawancarai maka kriteria tingkat pendapatan adalah sebagai berikut:

Tingkat pendapatan tinggi \geq Rp 3.000.000,00

Tingkat pendapatan sedang Rp 1.500.000,00-Rp 3.000.000,00

Tingkat pendapatan rendah \leq Rp 1.500.000,00

Menurut asumsi yang penulis peroleh dari pernyataan para pengusaha kripik pisang di Kota Metro. Dari hasil seluruh produksi pembuatan kripik pisang dapat dipasarkan mulai dari warung-warung dan toko-toko hingga Swalayan di Kota Metro serta pusat perbelanjaan di luar Metro .

2. Pengertian Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah kelompok individu atau perusahaan yang mengarahkan aliran produk dari produsen kekonsumen. Menurut Machfoedz (2007:102) menyatakan bahwa “saluran distribusi adalah kelompok individu atau perusahaan yang mengarahkan aliran produk dari produsen kekonsumen”. Menurut Assauri (2011:234) menyatakan ”Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen kekonsumen”. Menurut Tjiptono

(2008:204) menyatakan bahwa “distribusi barang dibedakan antara saluran untuk memindahkan hak kepemilikan barang dan saluran untuk memindahkan barang secara fisik yaitu:

- a. Hubungan dengan saluran distribusi (*channel of distribution*).
- b. Kegiatan-kegiatan disebut distribusi fisik(*physical distribution*).

Menurut Mursid (2010:85) menyatakan bahwa “saluran distribusi adalah lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen kekonsumen”.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian kegiatan penyaluran barang dari produsen kekonsumen dengan berbagai alternatif dan cara yang dimiliki oleh perusahaan untuk beberapa lembaga penyalur yang terlibat didalamnya

sehingga kegiatan tersebut memenuhi aspek dan kriteria yang ditentukan.

Banyak saluran distribusi dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mengirimkan produk kepasar. Meskipun demikian hanya sedikit saluran distribusi yang dimanfaatkan oleh produsen.

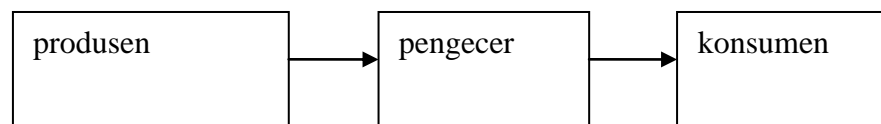
Menurut Machfoed (2007:104) bentuk-bentuk saluran distribusi sebagai berikut:

- a. Saluran distribusi paling pendek yang terdiri dari produsen ke konsumen.
- b. Saluran distribusi langsung yang terdiri dari produsen ke pengecer dan konsumen.

- c. Saluran distribusi tradisional yang terdiri dari produsen ke grosir ke pengecer dan konsumen.
- d. Saluran distribusi panjang yang terdiri dari produsen ke agen ke pengecer dan konsumen.
- e. Saluran distribusi sangat panjang yang terdiri dari produsen kekonsumen ke agen ke grosir ke pengecer dan konsumen.

Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan oleh pengusaha kripik pisang di Kota Metro adalah saluran distribusi paling pendek dan saluran distribusi langsung. Dengan demikian dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 1. Saluran Distribusi paling pendek



METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat pengaruh atau regresi, dengan menggunakan metode penelitian survei ini sebagai metode dalam pengumpulan data saluran distribusi. Menurut Kerlinger (dalam Sugiyono 2014:80) Penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, untuk menemukan kejadian-kejadian relatif, distribusi, dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa “variabel adalah beberapa aspek yang dapat mempengaruhi sebuah penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang berupa penyebab dan akibat dari sebuah masalah ataupun sesuatu yang dapat mempengaruhi suatu permasalahan. sedangkan variabel yang diduga sebagai akibat atau dipengaruhi oleh variabel yang mendahuluinya disebut variabel terikat. Dalam peneliitian itu sendiri adalah: Variabel bebas : saluran distribusi (X), Variabel terikat :tingkat pendapatan (Y).

Populasi adalah suatu unit yang terdiri dari beberapa anggota yang menjadi pokok pembahasan suatu penelitian. Penelitian yang dilakukan dengan melakukan observasi terhadap seluruh anggota populasi disebut penelitian

populasi. Dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha kripik pisang di Kota Metro yaitu sebanyak 20.

Sampel adalah sejumlah orang yang ditunjuk untuk mewakili populasi dari suatu penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dengan kata lain sampel yang digunakan menggunakan sampel populasi yaitu 20 pengusaha kripik pisang di Kota Metro.

Teknik Analisis Data Penelitian ini adalah metode regresi dimana regresi digunakan untuk menguji hubungan sekaligus pengaruh dari variabel independen (variabel terikat). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Uji hipotesis. Untuk mengetahui pengaruh penerapan saluran distribusi terhadap tingkat pendapatan. Maka data dianalisis terlebih dahulu menggunakan regresi linier sederhana (Sugiyono 2014:292-293) sebagai berikut: $Y' = a + b X$. Setelah diketahui nilai t-hitung maka langkah selanjutnya adalah menghitung dengan t-tabel, Jika lebih besar ($>$) dari pada t-tabel berarti hipotesisnya diterima apabila t-hitung lebih kecil ($<$) dari pada t-tabel berarti hipotesis ditolak.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Dalam hal ini penulis melaksanakan beberapa persiapan penelitian yaitu

sebagai berikut: Melakukan prasarvei ke kripik pisang di seluruh Kota Metro pada Tanggal 23 November 2016. Membuat proposal bab 1 sampai bab 3. Melakukan seminar proposal pada Tanggal 10 Februari 2017. Meminta surat izin penelitian pada Tanggal 18 Maret 2017. Meminta izin penelitian kepada pemerintah setempat Kesbangpol di Kota Metro pada Tanggal 22 Maret 2017. Meminta izin penelitian kepada Kepala Desa Yosodadi pada Tanggal 29 Maret 2017. Meminta rekomendasi izin penelittian dari pihak kripik pisang di Kota Metro. Menyusun instrumen pengumpulan data. Instrumen pengumpulan data yang akan digunakan dalam penellitian yaitu berupa angket. Angket terdiri dari 30 item dengan 3 alternatif pilihan aitu, a (ya selalu), b (kadang-kadang), c (tidak pernah).

Untuk menguji hiotesis ini adalah sebagai berikut: $N = 20$, $X = 1154$, $Y = 61.400.000$, $X^2 = 66644$, $Y^2 = 240700000$, $XY = 356420$. Untuk langkah selanjutnya adalah nilai-nilai X^2 dan Y^2 yaitu, sebagai berikut: $a = 36806$, $b = 4284$, $x^2 = 59$, $y^2 = 5221$. Kemudian untuk menguji apakah ada pengaruh penerapan saluran distribusi terhadap tingkat pendapatan maka dibuktikan dengan menggunakan rumus $t_{hitung} (t_0)$ yaitu

sebagai berikut: $t_0 = \frac{b}{s_b}$, Dimana: $s_b = (0.139)$ pembulatan. Selanjutnya untuk mencari $t_{hitung} (t_0)$ dapat dihitung dengan cara sebagai berikut: $t_0 = \frac{b}{s_b} = \frac{33309}{0.0927} = 359320$, $t_0 = (35.9)$ pembulatan. Setelah diketahui t_{hitung} , maka langkah selanjutnya adalah membandingkan denan t-tab. Jika $> t$ -tab berarti hipotesisnya diterima, dan apabila t -hit $< t$ -tab berarti hipotesisnya ditolak. Untuk menghitung t_{tabel} dapat dihitung dengan cara sebagai berikut: $t_{tabel} = dk = (n - 2)(1 - \alpha)$, $t_{tabel} = dk = (n - 2)(1 - 0,05)$, $= (20 - 2)(0.95)$, $= (18)(0.95)$, $= 173$. Untuk taraf nyata $(\alpha) = 1\%$ atau $0,01$. Dari perhitungan di atas di peroleh nilai t_{tabel} sebagai berikut: $t_{tabel} = dk = (n - 2)(1 - \alpha)$, $t_{tabel} = dk = (n - 2)(1 - 001)$, $= (20 - 2)(0,99)$, $= (18)(0.99)$, $= 2,55$.

Dengan analisis perhitungan nilai t_{hitung} dan t_{tabel} tersebut di atas berarti diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$. Dan t_{tabel} dapat dilihat pada daftar G. Pada taraf signifikan yaitu 5% yaitu $35.9 > 1,73$ dan taraf signifikan 1% yaitu $35.9 > 2.55$.

Dengan demikian hipotesis berbunyi “Ada Pengaruh Yang Positif Pengaruh Penerapan Saluran Distribsi Terhadap Tingkat Pendapatan Pada Pengusaha Kripik Pisang di Kota Metro tahun 2016”. Maka dii terima.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis data dari pengujian hipotesis maka penulils menyimpulkan bahwa ada pengaruh positif penerapan saluran distribusi pada pengusaha kripik pisang di Kota Metro Pada Tahun 2016.

Hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan regresi linier sederhana yaitu sebagai berikut: $Y' = a + b X$, Dengan jumlah $Y' = 36806 + 4284X$ Maka untuk mencari t_0 adalah sebagai berikut: $t_0 = \frac{b}{s_b}$, $= \frac{33309}{0.0927}$, $= 359320$, $t_0 = (35.9)$ pembulatan. Dengan analisis perhitungan nilai t_{hitung} dan t_{tabel} tersebut di atas berarti diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$. Dan t_{tabel} dapat dilihat pada daftar G. Pada taraf signifikan yaitu 5% yaitu $35.9 > 1,73$ dan taraf signifikan 1% yaitu $35.9 > 2.55$. Dengan demikian hipotesis berbunyi “ada pengaruh yang positif pengaruh penerapan saluran distribsi terhadap tingkat pendapatan pada pengusaha kripik pisang di kota metro tahun 2016”. Maka di terima. Berdasarkan analisis data dan penngujian hipotesis yang diajukan dapat dimengerti bahwa pengaruh penerapan saluran distribusi berkontribusi terhadap tingkat pendapatan pengusaha kripik pisang di Kota Metro Tahun 2016.

Berdasarkan hasil analisis data kesimpulan yang telah di peroleh, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Agar hasil pendapatan meningkat maka pengusaha kripik pisang dapat memperhatikan penerapan saluran distribusi dalam memasarkan kripik pisang dengan benar.
2. memperhatikan kualitas produk kripik pisang yang dihasilkan dapat memperoleh hasil yang baik.
3. Bagi pemilik usaha kripik pisang yang masih baru sebaiknya tidak berhenti berusaha dalam meningkatkan pendapatan.

Dengan saran di atas, mudah-mudahan dapat bermanfaat dengan baik untuk meningkatkan tingkat pendapatan para pengusaha kripik pisang di Kota Metro.

DAFTAR PUSTAKA

- Andira, Wati Dewi. 2014. *Pengaruh Penerapan Sistem Distribusi Terhadap Tingkat Pendapatan Pada Usaha Tempe Di Desa Restu Baru Kecamatan Rumbia Kabupaten Lampung Tengah Tahun 2014*. Disertasi Tidak Diterbitkan Metro Universitas Muhammadiyah Metro. FKIP
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers
- Basyaib, fachmi. 2007. *Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Grafindo
- Machfoedz, Mahmud . 2007. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: CV.Andi Offset

- Mursid, M. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Cv Alfabeta
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Edisi 3. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- J. Winardi. 2010. *Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.