Faktor Yang Mempengaruhi Distributor Terhadap Tingkat Penjualan *Oil* Pada Pt. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong

Rais Dera Pua Rawi¹, Arif Rahman²

¹²Universitas Muhammadiyah sorong, Indonesia

Abstrak. PT. Lumas Unggul Jaya hadir di Indonesia sebagai salah satu supplier oli dengan berbagai merk dagang dengan konsep baru, untuk kepentingan industri yang terpercaya, dengan pengalaman bertahun-tahun melayani kebutuhan oli untuk berbagai macam kebutuhan dan bidang industri, dari manufacture, transportasi dan lainnya. Metode pelaksanaan yang digunakan merupakan metode penelitian kualitatif, dan sumber data yang digunakan dalam penulisan menggunakan data primer yang datanya diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara. Dan sebagai pelengkap penelitian dibutuhkan data sekunder sebagai penyempurna dari kurangnya data yang diperoleh baik berupa catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Tingkat penjualan pada sebuah perusahaan merupakan salah satu hal yang perlu diperhatikan, karena tingkat penjualan merupakan kegiatan yang meliputi segala kegiatan dalam mentransfer atau mengirim barang dan menyediakan bantuan serta informasi kepada pembeli. Dengan memperhatikan beberapa faktor-faktor dari tingkat penjualan serta pengelolaannya yang baik, tingkat penjualan pada PT. Lumas Unggul Jaya dapat dikatakan sangat baik dan stabil karena PT. Lumas Unggul Jaya dapat mencapai target penjualan seperti yang telah ditetapkan pada akhir bulan. Akan tetapi masih ada kesalahan-kesalahan kecil yang disepelekan oleh karyawan PT. Lumas Unggul Jaya, contohnya seperti kebersihan kantor yang kurang terjaga, hal ini dapat membuat konsumen merasa risih sehingga pelanggan bias lari ke distributor yang lainnya.

Kata Kunci : Distributor, Penjualan, *Oil*

PENDAHULUAN

Keberadaan oil dan pelumas dalam dunia industri, memegang peranan penting sebagai salah satu elemen yang wajib ada pada setiap proses manufaktur maupun machinery pada umumnya. Dengan demikian, tidak dapat diabaikan betapa pentingnya peranan tersebut demi terjaganya kualitas kerja dari machinery yang dipergunakan dalam proses kerja.

PT. Lumas Unggul Jaya hadir di Indonesia sebagai salah satu supplier oli dengan berbagai merk dagang dengan konsep baru, untuk kepentingan industri yang terpercaya, dengan pengalaman bertahun-tahun melayani kebutuhan oli untuk berbagai macam kebutuhan dan bidang industri, dari manufacture, transportasi dan lainnya. Dengan kerja sama yang baik bersama dengan PT. PERTAMINA LUBRICANTS dan juga distributor oli Indonesia yang terpercaya bagi industri, kami melayani berbagai agen oli dan distributor lainnya di Indonesia

dalam rangka bersama sama memenuhi kebutuhan industri dan menjamin terlaksananya proses berbagai industri terkait dengan baik baik di masa sekarang dan juga masa mendatang.

Pada tahun 2016, PT. Lumas Unggul Jaya telah membuka cabang di Kab. Bintuni dan Kab. Sorong Selatan. Adapun jenis pelumas yang dapat kami supply : Industri & Marine Engine Oil, Gear Box / Gardan Oil, Hydraulic Oil, Compressor Oil, Gas Engine Oil, Pneumatic Oil, Cutting Oil, Turbine Oil, specialty Oil, dan Electric Oil .

PT. Lumas Unggul Jaya dapat memastikan, bahwa harga produk oli Pertamina yang di sediakan dapat bersaing dengan produk pelumas industri dengan kualitas yang sama. Pelumas Pertamina Indonesia telah memberikan kami kepercayaan sebagai ujung tombak penjualan untuk jenis produk pelumas industri. Sampai saat ini PT. Lumas Unggul Jaya masih berdiri kokoh dengan berpegang pada visi misinya, dan InsyaAllah kedepannya mempunyai peluang untuk menambah cabang perusahaan di berbagai daerah. Tujuan 1) untuk mengetahui factor yang mempengaruhi distributor terhadap tingkat penjualan Pada Pt. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong. 2) Pengabdian kepada masyarakat (Perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi).

Menurut Rais D.P.Rawi, Menyatakan bahwa Hasil dari pelaksanaan menunjukkan bahwa perlu ada tahap tahap dalam manajemen penjualan meliputi, Prospecting ; Perencanaan pra penjualan ; Presentasi penjualan; Mengatasi keberatan prospek dan Menutup penjualan, selain itu perlu ada prosedur standar operasional dan manajemen keuangan ketenagaan penjualan. Hal ini dikarenakan agar segala aktifitas dalam proses jual beli barang dapat sesuai dengan standar yang ditentukan dan dapat menghindari penyalahgunaan barang.

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan merupakan metode penelitian kualitatif, dan sumber data yang digunakan dalam penulisan menggunakan data primer yang datanya diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara. Dan sebagai pelengkap penelitian dibutuhkan data sekunder sebagai penyempurna dari kurangnya data yang di peroleh baik berupa catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Umum Perusahaan (Business Proses). Kegiatan umum PT. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong seperti pengambilan dan pengantaran. Berikut ini adalah kegiatan-kegiatan yang umum atau sehari-hari dilakukan di PT. Lumas Unggul Jaya, yaitu: 1) Pengambilan Oli di Pusat Gudang Pertamina. 2) Pengantaran Oli ke Customer. 3) Menjalankan sebuah sistem informasi. 4) Melakukan penagihan customer yang membayar secara kredit.

Tinjauan Khusus Unit Kerja. 1) Sebagai terminal konsolidasi. Gudang sebagai terminal konsolidasi maksudnya, gudang sebagai tempat untuk mengumpulkan barang yang berasal dari pabrik untuk disalurkan kepada consumer. 2) Sebagai pusat distribusi. Gudang sebagai tempat distribusi maksudnya, gudang sebagai tempat pengumpulan dan penyimpanan barang untuk sementara waktu untuk selanjutnya dikirimkan ke beberapa lokasi tujuan.

Alur Proses Unit Kerja

1. Administrasi:
 - 1) Menerima panggilan telepon.
 - 2) Membuat agenda kantor.
 - 3) Entri data perusahaan serta melakukan arsip data.
2. Kepala gudang:
 - 1) Menyusun perencanaan dari mulai pengadaan hingga distribusi barang.
 - 2) Mengawasi dan mengendalikan operasional gudang.
 - 3) Membuat laporan semua transaksi keluar-masuk barang.
3. Helper :
 - 1) Membantu kepala gudang.
 - 2) Mempertanggungjawabkan pelaksanaan kerja kepada kepala gudang.
4. Collector
 - 1) Melakukan monitoring dan penagihan terhadap konsumen.
 - 2) Menyetorkan hasil penagihan yang diterima.
 - 3) Membuat laporan harian atas bukti setoran yang diterima.
5. Driver:
 - 1) Menjalankan tugas untuk mengantar barang yang masuk dan keluar.

- 2) Menjaga dan merawat kendaraan perusahaan.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan

Faktor-faktor yang mempengaruhi distributor terhadap tingkat penjualan pada distributor oli PT. Lumas Unggul Jaya adalah :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua.

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau yang ahli di bidang penjualan.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain yang dimaksud, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

Cara Pengelolaan. Cara pengelolaan Proses Pendistribusian adalah dengan cara menciptakan lingkungan internal perusahaan yang kondusif sehingga dapat mendukung, dan berkomunikasi dengan karyawan secara baik. Memberikan pelayanan dan pengertian kepada kosumen agar mengetahui bagaimana pendistribusian itu membutuhkan Proses. Serta memberikan arahan tentang bagaimana seharusnya mereka bertindak dan memberikan dasar dalam perubahan perilaku, sikap, atau pengetahuan kerja yang harus dimiliki karyawan untuk mencapai hasil kerja terbaik dan memberikan pelayanan terbaik agar proses itu berjalan dengan lancar dan tertib.

Kerangka Konsep

Input . Alat-alat yang penunjang untuk mempermudah proses input maupun output barang pada bagian gedung yang masih manual, yaitu:

- 1) Bagian gudang dilengkapi dengan ban bekas dan kayu untuk proses menaikkan atau menurunkan drum dari atas atau dari bawah truck dan mobil box.
- 2) Alat Pelindung Diri (APD) yang memadai seperti sepatu, sarung tangan, masker dan helm.
- 3) Tersedianya computer dan print pada semua bagian terutama bagian gudang.
2. Tercatatnya barang input pada computer di dalam aplikasi khusus PT. Lumas Unggul Jaya.
3. Prosedur Kerja.
4. Pembagian atau penempatan kerja.
5. Sasaran dan fasilitas.

Proses

1. Input. Barang input akan di sesuaikan dengan surat pemesanan barang terlebih dahulu kemudian di proses masukkan data barang input di aplikasi khusus PT. Lumas Unggul Jaya setelah itu masuk pada tahap proses penempatan barang sesuai lokasi dan merek pelumas tersebut.
2. Output. Barang output akan di sesuaikan terlebih dahulu dengan catatan pemesanan kosumen, pelumas apa yang mau di ambi ?, berapa banyak pelumas ? dibayarkan cash atau kredit ? dan pelumas pesanan tersebut mau di antarkan kemana ?

Output

1. Di catat dalam aplikasi khusus PT. Lumas Unggul Jaya.
2. Pelumas apa yang diambil ?, kodenya pelumas nya apa ?, Qty keluarnya berapa ? beserta penempatan pelumas di letakkan dibagian mana ? Dikirim kemana ?

Standart Operasional Bidang Kerja

Berikut ini adalah Standar Operasional Prosedur (SOP) pada PT. Lumas Unggul Jaya di departement gudang :

1. Tujuan

Prosedur penerimaan barang di PT. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong bertujuan sebagai pedoman bagi Bagian Gudang dan Bagian Pendistribusian, serta prosedur ini dibuat sebagai proses kontrol bahwa mekanisme penerimaan barang telah dijalankan secara benar dan efektif di PT. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong.

2. Ruang Lingkup

Prosedur ini mencakup proses penerimaan barang, pengecekan kesesuaian dokumen, membuat bukti sampai proses penyimpanan.

3. Tanggung Jawab

Kepala Gudang dan Bagian Pendistribusian bertanggung jawab terhadap kelancaran proses penerimaan barang dari barang diterima sampai proses penyimpanan.

Analisis Pelaksanaan Kerja dengan SOP

Setelah menganalisis kinerja pegawai pada perusahaan PT. Lumas Unggul Jaya dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang ada, dapat disimpulkan bahwa kegiatan yang telah dilakukan telah memenuhi Standar Operasional Prosedur (SOP) dari standar waktu kegiatan yang telah ditetapkan perusahaan, kegiatan input, proses, serta output, telah berjalan sesuai prosedur dan tidak menyimpang dari Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan. Dengan adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) pada PT. Lumas Unggul Jaya, segala kegiatan/pekerjaan dapat dikerjakan dengan optimal, serta efektif dan efisien. Dengan menerapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) ini, maka kesalahan pada pekerjaan dapat diatasi permasalahannya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Penelitian dengan waktu pada PT. Lumas Unggul Jaya Kota Sorong, maka dapat diambil kesimpulan:

1. Tingkat penjualan pada sebuah perusahaan merupakan salah satu hal yang perlu diperhatikan, karena tingkat penjualan merupakan kegiatan yang meliputi segala kegiatan dalam mentransfer atau mengirim barang dan menyediakan bantuan serta informasi kepada pembeli.
2. Dengan memperhatikan beberapa faktor-faktor dari tingkat penjualan serta pengelolaannya yang baik, tingkat penjualan pada PT. Lumas Unggul Jaya dapat

dikatakan sangat baik dan stabil karena PT. Lumas Unggul Jaya dapat mencapai target penjualan seperti yang telah ditetapkan pada akhir bulan. Akan tetapi masih ada kesalahan kesalahan kecil yang disepelekan oleh karyawan PT. Lumas Unggul Jaya, contohnya seperti kebersihan kantor yang kurang terjaga, hal ini dapat membuat konsumen merasa risih sehingga pelanggan bias lari ke distributor yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Pedoman Kuliah Kerja Praktek (Magang) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sorong, di ambil pada hari selasa, tanggal 23 April 2018

Sitohang, Ruki. 2018. “*Wawancara Sejarah dan alur proses unit kerja PT Lumas Unggul Jaya Kota Sorong*”. PT Lumas Unggul Jaya Jl. F. Kaisepo KM. 8 Kota Sorong.

Sitohang, Ruki. 2018. “*Pengambilan Data Struktur Organisasi dan Visi Misi Perusahaan Beserta tugas-tugas Organisasi PT Lumas Unggul Jaya Kota Sorong*”. PT Lumas Unggul Jaya Jl. F. Kaisepo KM. 8 Kota Sorong.

Rusman, Muhammad. 2018. “*Wawancara Proses Pendistribusian Oli Pelumas Pertamina PT Lumas Unggul Jaya Kota Sorong*”. Jl. F. Kaisepo KM. 8 Kota Sorong.

Rawi, R. D. P., Suaidy, H., & Lewenussa, R. PELATIHAN MANAJEMEN PENGELOLAAN DISTRIBUSI PENJUALAN AKSESORIS HANDPHONE PADA PT CHANDY MANDIRI.

Pasaribuan, Mangikot. 2016. “Pengertian Distributor dan penjelasan menurut para ahli”.<https://www.etalasebisnis.com/glosarium/2192/pengertian-distributor-dan-penjelasan-menurut-para-ahli.html>. (Diakses tanggal 27 Juli 2018).

Sugeng, Mas. 2016. “Definisi dan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan”.
<https://etalasepustaka.blogspot.com/2016/05/definisi-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-penjualan.html>. (Diakses tanggal 27 Juli 2018).