

RINGKASAN PENELITIAN

Judul Penelitian : *Pengaruh Pola Distribusi Produk Minuman Ringan terhadap Harga di Tingkat Pengecer di Kotamadya Surabaya*

Ketua Peneliti : Dra. Sri Iswati, M.Si., Ak.

Anggota Peneliti : Drs.Bambang Tjahjadi, MBA,Ak.
Drs.Muslich Ansori, M.Sc.,Ak.
Soebianto Soegeng, S.H.
Bambang Eko Afiatno

Fakultas/ Puslit : Ekonomi

Sumber Biaya : SPP/DPP Universitas Airlangga
S.K. Rektor Nomor : 6230/J03/PL/96
Tanggal : 30 Juli 1996

Isi Ringkasan :

Masalah dalam penelitian ini yaitu: (1) bagaimana pola distribusi produk minuman ringan sampai tingkat pengecer; (2) bagaimana variasi harga jual dan harga beli dari berbagai produk minuman ringan di tingkat pengecer; dan (3) bagaimana pengaruh pola distribusi produk minuman ringan terhadap harga di tingkat pengecer di Kotamadya Surabaya;

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui pola distribusi minuman ringan produk minuman ringan di Kotamadya Surabaya; (2) mengetahui pola distribusi yang banyak dijalankan oleh para produsen minuman ringan di Kotamadya Surabaya; (3) mengetahui variasi harga jual dan harga beli dari berbagai produk minuman ringan di tingkat pengecer; (4) mengetahui pengaruh pola distribusi tersebut terhadap harga di tingkat pengecer.

Daerah penelitian ini yaitu di Kotamadya Surabaya dan lokasinya yaitu tempat usaha para pengecer minuman ringan yang berada di sekitar jalan strategis, terminal/ stasiun, pasar, rumah sakit, plaza, pasar swalayan, tempat hiburan, dan sekolahan/ kampus. Populasi pedagang pengecer minuman ringan tidak diketahui jumlahnya. Metode yang dipakai untuk menetapkan sampel yaitu purposive random sampling yang didasarkan pada lokasi penelitian. Jumlah responden yang dipilih secara random yaitu sebanyak 1.722 responden. Jadi, setiap lokasi dipilih sekitar 215 responden. Teknik analisis yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data diolah dengan program paket komputer statistik SPSS for Windows Release 6.1.3 August 1995 untuk mengukur hubungan atau pengaruh antara pola distribusi terhadap harga melalui Chi-Squares Analysis.

Jenis pemasok dibagi 4 macam yaitu: **Direct Selling**, sistem penjualan dengan salesman distributor utama dan langsung berhubungan dengan outlet; **Stockiest**, adalah pedagang besar mendapat produk langsung dari pabrik (punya armada salesman sendiri); **Agen** adalah pedagang tanpa armada salesman, outlet yang datang ke tempat; **Lainnya** yaitu selain ketiga pemasok di atas (toko, depot, dan lain-lain). Sedangkan outlet pada yang tidak menjual softdrink tertentu (Coke, RC, Pepsi, Sosro, dan F&N) dikelompokkan dalam **non outlet** untuk produk tersebut.

Jenis PK-5 Tetap merupakan bagian terbesar dari seluruh responden yaitu sebanyak 526 (30%), disusul jenis Warung, yaitu sebanyak 421 (24,45%) dan disusul jenis Toko sebanyak 312 (18,12%). Dari responden PK-5 Tetap, sebagian besar diambil di lokasi Pasar sebanyak 132 (25,10%), selanjutnya sebanyak 115 (21,86%) responden diambil dari Terminal/ Stasiun. Sementara itu, responden jenis Warung, sebagian besar diambil dari Pasar sebanyak 141 (33,49%) dan sebanyak 74 (17,58%) diambil dari tempat Hiburan. Sebagian besar pedagang menjual minuman ringan jenis Coke Group yaitu 1.592 (92,45%) pedagang, disusul dengan pedagang yang menjual jenis Sosro Group yaitu sebanyak 1.136 (65,97) pedagang, dan selanjutnya pedagang yang menjual Air Mineral sebanyak 646 (37,51%) pedagang. Dari pedagang yang menjual Coke Group, terbanyak yaitu sejumlah 479 (30,09%) pedagang diambil dari lokasi Pasar, selanjutnya dari Tempat Hiburan sebanyak 301 (18,91%), dan sebanyak 261 (16,39%) pedagang dari Terminal/ Stasiun.

Secara umum dapat diketahui bahwa pola distribusi yang pendek seperti distributor utama/ pabrik (direct selling) tidak selalu menjamin terciptanya harga beli yang lebih rendah dibanding dengan pola distribusi yang lebih panjang, seperti: pedagang besar, agen, dan pemasok lainnya (toko, warung, dan lain-lain). Seluruh produk bila dikaitkan dengan jenis pemasok membentuk 5 kelompok variasi harga pembelian per krat dan penjual per botol.

Terdapat kebergantungan yang signifikan (berarti) antara pola distribusi (Distributor Utama/ Pabrik, Pedagang Besar, Agen, dan Lainnya) dengan variasi harga beli minuman ringan per krat untuk semua jenis produk (Coke Botol Kecil, Coke Botol besar, Sosro, dan F&N). Pola distribusi dan variasi harga beli tersebut juga berhubungan (berkorelasi) cukup kuat dengan tingkat signifikan hampir 100%, kecuali untuk produk minuman ringan F & N.

Kebergantungan antara pola distribusi dengan variasi harga jual minuman ringan per botol untuk semua jenis produk juga sangat signifikan. Namun, pola distribusi dan variasi harga jual tersebut juga berhubungan (berkorelasi) kurang kuat dan arah hubungan tersebut negatif untuk produk minuman ringan Coke Botol Besar dan F & N.

Perlu diteliti lebih mendalam tentang kebergantungan antara pola distribusi terhadap variasi harga pembelian produk tersebut pada tingkat pedagang pengecer. Berbagai kemungkinan yang mempengaruhi variasi harga pembelian tersebut antara lain diduga adalah sistem pembayaran dan fasilitas yang diberikan oleh pemasok tersebut. Demikian pula kebergantungan antara pola distribusi terhadap variasi harga penjual produk minuman ringan pada konsumen perlu dikaji ulang, mengingat bahwa hubungan keduanya relatif lemah dan arahnya bersifat negatif.