

Analisis Penyaluran Produk Prekursor di PT Tri Sapta Jaya Palangka Raya pada Wilayah Kalimantan Tengah

Eggia Kaferin^{*1}, Magdalena A. Ineke Pakereng²

^{1,2}Jurusan Teknik Informatika, FTI UKSW, Salatiga, Indonesia
e-mail: ¹1672018182@student.uksw.edu, ²ineke.pakereng@uksw.edu

Abstract

This research aims to examine the distribution of precursor products in Central Kalimantan. The method of this research is quantitative. This research used a descriptive analysis approach. Technique of data collection is used with documentation. The data analysis used a quantitative descriptive, which aims to describe or depict an object through data collected that have been arranged into simple form. The results of this research reveals that the distribution of the precursor products in 14 regions is normal which helps the firm to distribute the products directly towards the precursor in medics. The highest area or region is Palangka Raya with 4267.5 products and the lowest is Pulang Pisau with 3 products in a period of eight months. The direct distribution applied as the firm's effort to optimize the available resources to satisfy the consumer and retailer in Central Kalimantan.

Keywords: Product, Precursor, Central Kalimantan

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji distribusi produk prekursor di Kalimantan Tengah. Metode penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan dokumentasi. Analisis data menggunakan deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan atau menggambarkan suatu objek melalui data yang terkumpul yang telah disusun ke dalam bentuk yang sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendistribusian produk prekursor di 14 wilayah berjalan normal sehingga membantu perusahaan untuk mendistribusikan produk prekursor secara langsung kepada beberapa daerah. Daerah atau wilayah yang tertinggi adalah Palangka Raya sebesar 4267.5 produk dan yang terendah adalah Pulang Pisau sebesar 3 produk dalam jangka waktu delapan bulan. Distribusi langsung diterapkan sebagai upaya perusahaan untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia untuk memuaskan konsumen dan pengecer di Kalimantan Tengah.

Kata kunci: Produk, Prekursor, Kalimantan Tengah

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini dunia usaha mengalami perkembangan yang pesat, baik dalam usaha perdagangan, industri, jasa maupun media massa. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan perusahaan yang sejenis. Seperti halnya dunia usaha yaitu jasa distribusi. Distribusi adalah penyaluran hasil produk yang merupakan barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memenuhi kebutuhan harian. Distribusi merupakan salah satu aspek pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaan sesuai

dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan) [1].

Perusahaan di bidang jasa banyak jenisnya salah satunya adalah distributor farmasi. *Prekursor* adalah bahan kimia yang dibuat khusus untuk produk-produk tertentu. Misalkan produk kimia dasar, parfum, farmasi, pestisida, herbisida, dyess, plastik dan pelarut. Secara resmi, *Prekursor* Narkotika didefinisikan dalam UU No. 35/2009 sebagai zat atau bahan pemula atau bahan kimia yang dapat digunakan dalam pembuatan Narkotika. Lebih lanjut dalam Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 2010 tentang *Prekursor*. *Prekursor* didefinisikan sebagai zat atau bahan pemula atau bahan kimia yang dapat digunakan dalam pembuatan Narkotika dan Psikotropika [2].

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka hendak dilakukannya penelitian bertujuan untuk mengetahui penyaluran produk *Prekursor* dengan Uji Analisis Deskriptif dengan menggunakan *Ms. Excel* dan *IBM SPSS*. Lokasi yang menjadi tempat penelitian ini yaitu PT Tri Sapta Jaya Palangka Raya. Hasil penelitian yang diperoleh dapat dijadikan data untuk mengetahui penyaluran rata-rata produk *prekursor* tiap produk dan rata-rata penyaluran produk *prekursor* per-area.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Tinjauan Pustaka

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Komparasi Penjualan Obat *Prekursor* Sebelum dan Sesudah Inspeksi BPOM di Apotek Kimia Farma 61 Veteran Banjarmasin Tahun 2017”, menjelaskan tentang kerentanan penyalahgunaan obat-obatan yang mengandung pseudoephedrine yang termasuk ke dalam golongan obat keras. Kerentanan penyalahgunaan obat-obatan tersebut disebabkan karena dapat dijual bebas dan tanpa memerlukan resep dari dokter sebagai pelengkap persyaratan penjualan obat-obatan tersebut. Jenis penelitian yang dilakukan yaitu penelitian non-eksperimental yang dirancang secara studi *retrospektif* dengan cara mengetahui komparasi obat jenis pseudoephedrine golongan obat keras yang menggunakan resep dan tanpa resep sebelum dan sesudah inspeksi BPOM [3].

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Analisis Alur Pelaporan *Prekursor* dan Obat-Obat Tertentu (OOT) di Apotek” menjelaskan tujuan untuk melakukan pengembangan dan evaluasi aplikasi pelaporan *prekursor* dan obat-obat tertentu (OOT) untuk mempermudah apotek dalam pembuatan laporan secara tepat waktu. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan prinsip penelitian partisipatif berbasis komunitas dengan tujuan dalam menentukan fungsi utama aplikasi, pengembangan dan evaluasi penerimaan pengguna. Data primer dalam penelitian ini adalah 80 apotek di 4 Kabupaten seperti Banjarnegara, Purbalingga, Banyumas, dan Cilacap melalui survey sebanyak 20 apotek tiap kabupaten. Hasil temuan peneliti pada penelitian ini dapat dijabarkan



sebagai berikut: 1) memulai mengimplementasikan pengembangan aplikasi dengan pendekatan *Rapid Application Development* (RAD); 2) tahapan analisis pelaporan *prekursor* dan OOT berupa admin, user terdaftar, fungsi registrasi, fungsi pelaporan dan fungsi berita dan diskusi. Maka dapat disimpulkan bahwa pelaporan *prekursor* dan OOT ke Dinas Kesehatan yang terjadwal setiap bulan masih dilakukan secara manual, bahkan banyak apotek yang tidak melaporkan sehingga mengakibatkan penggunaan *prekursor* dan OOT tidak bisa dilakukan pengawasan dengan tepat [4].

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Melalui Segmentasi Pasar dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Deskriptif Kualitatif pada PT Bintang Eka Mandiri Tupperware, Cabang Pangkalpinang)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji taktik pemasaran pada PT. Bintang Eka Mandiri menggunakan ide segmentasi pasar perusahaan. Kemudian, untuk mempelajari temuan analisis Kekuatan (*Weakness*), Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (*Threat*), serta deskripsi rencana, sehingga dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan produk. Para peneliti menggunakan alat penelitian seperti *SWOT*, *Matrix*, *EFAS*, dan *IFAS*. Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif, yaitu studi kasus, untuk menyajikan data deskriptif yang diungkapkan dengan kata-kata. Hasil temuan dari penelitian ini adalah berdasarkan elemen internal dan eksternal organisasi yang dapat bermanfaat bagi keberhasilan PT Bintang Eka Mandiri tersebut [5].

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Distribusi Produk Makanan dan Minuman Pada CV. Abdi Krisna di Kota Semarang”. Tujuan dari penelitian ini untuk mendeskripsikan pengelolaan usaha distribusi produk makanan dan minuman, untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha distribusi tersebut, *SWOT* dan merumuskan model alternatif dalam mengembangkan usaha di CV. Abdi Krisna. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus. Teknik pengumpulan data menggunakan in-depth interview dan berkas-berkas pada CV. Abdi Krisna. Hasil penelitian ini dapat dilihat bahwa CV. Abdi Krisna sudah menggunakan tenaga profesional dalam mengelola usahanya tetapi pada fungsi keuangan dan SDM belum fungsional. Lingkungan internal perusahaan ini masih belum ada departemen khusus yang menangani fungsi sumber daya manusia.

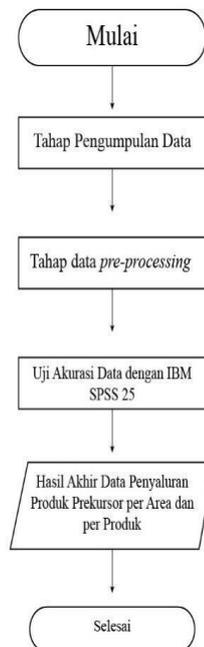
Sementara lingkungan eksternalnya menghadapi ancaman yang timbul berasal dari kondisi persaingan usaha distribusi di Kota Semarang yang tergolong kompetitif serta tingkat layanan produk pengganti yang lebih baik dari produk principal. Alternatif strategi yang perlu diprioritaskan adalah meningkatkan standar pelayanan pelanggan, meningkatkan negosiasi promosi dan penetapan standar minimum pendidikan bagi calon karyawan baru. Rencana pengembangan usaha distribusi yang diusulkan adalah meningkatkan loyalitas pelanggan dengan meningkatkan kualitas pelayanan [6].

Berdasarkan penelitian terdahulu yang pernah dilakukan maka akan dilakukan penelitian yang membahas tentang penyaluran produk *prekursor* menggunakan *IBM SPSS* dengan Analisis Deskriptif.

2.2. Metode Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penulis menggunakan pendekatan kuantitatif ini dengan alasan untuk mempertimbangkan apa yang diutarakan oleh Arikunto (2010: 28) tentang sifat umum antara lain: (a) kejelasan unsur: tujuan, subjek, validitas sumber data, dan rincian awal; (b) menggunakan sampel; (c) kejelasan desain atau model penelitian; (d) dan analisis data setelah semua data terkumpul [7].

Jenis sumber data yang digunakan ialah studi dokumentasi. Jenis data penelitian ini adalah data sekunder, yakni data yang didapatkan secara tidak langsung atau melalui media perantara berupa dokumen atau arsip perusahaan yang dibutuhkan dalam penelitian. Model penelitian yang dilakukan untuk menganalisis permasalahan disajikan dalam *flowchart* yang ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Prosedur Penelitian

Gambar 1 menunjukkan prosedur penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap pengumpulan data digunakan data jumlah penjualan produk *prekursor* bulan Januari 2021 sampai Agustus 2021 yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Penjualan Produk *Prekursor* Pada Tahun 2021

Bulan	Jumlah Produk
Januari	2165
Februari	1130
Maret	2831
April	1609
Mei	1568
Juni	1420
Juli	3149
Agustus	5104

b) Tahap Data *Pre-processing*

Pada tahap Data *Pre-processing* dilakukan pengamatan dan pengolahan data yang diperoleh dari perusahaan. Lalu, mengolahnya dengan *Ms. Excel* untuk mengelompokkan data tertentu, sehingga lebih mudah untuk dilakukan perhitungan. Ilustrasi pada tahapan ini ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Tahap *Preprocessing* Data menggunakan *Ms. Excel*

Kode Produk	Area	Total
IT002	Murung Raya	3
	Palangkaraya	9
	Sampit	12
Total IT002		24
IT003	Palangkaraya	6
	Sampit	7
Total IT003		13
<i>Grand Total</i>		37

c) Uji Akurasi Data dengan *IBM SPSS 25*

Pada tahapan ini, dilakukan uji akurasi menggunakan *software IBM SPSS 25* untuk menguji keakuratan data yang telah diperoleh dan diolah melalui *Ms. Excel* sebelumnya. Lalu memulai penginputan data dari *Ms. Excel* ke *SPSS* untuk melihat keakuratan hasil rata-rata (*mean*), *varians*, *sum*. Kemudian hasil output yang dihasilkan oleh *SPSS* ini akan digunakan untuk dijadikan data primer sebagai acuan *validitas* perhitungan antara volume penjualan produk *prekursor* di beberapa wilayah di Kalimantan Tengah.

d) Hasil Akhir Data

Setelah menghitung dan melihat keakuratan data tersebut, maka hasil output pada Tabel 2 dijadikan sebagai kesimpulan terakhir yang telah diverifikasi. Kemudian kesimpulan final ini diharapkan dapat diperoleh setelah pengumpulan data selesai.

Uji analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis statistik deskriptif. Menurut Ghozali (2011: 19), statistik deskriptif memberikan gambaran atau ilustrasi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi,

variasi, jarak, nilai maksimum dan minimum, jumlah, *kurtosis* dan *skewness* (kemencengan distribusi). Analisis ini merupakan teknik deskriptif yang memberikan informasi tentang data yang dimiliki dan tidak bermaksud menguji hipotesis [8].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Sapta Tri Jaya Kalimantan Tengah. Yang menjadi subjek penelitian ini adalah produk *prekursor* yang terdiri dari 31 variasi produk. Data yang ada dilakukan melalui perhitungan menggunakan *software IBM SPSS 25*. *N Statistic* disini merupakan sampel per bulan dari Januari sampai dengan Agustus 2021. Berdasarkan analisis data yang diolah dari *software SPSS 25* tersebut, ditemukan bahwa wilayah Palangkaraya merupakan area dengan distribusi produk terbanyak dengan rata-rata berjumlah 4267.5 produk. Sedangkan wilayah Pulang Pisau menjadi area dengan distribusi produk paling sedikit dengan jumlah rata-rata 3 (tiga) produk dalam jangka delapan bulan yang ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Statistik *Deskriptif* per Wilayah

	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic
Buntok	8	158	235	206.50	8.890	25.145	632.286
Gunung Mas	8	51	144	93.50	13.363	37.796	1428.571
Kasongan	8	302	657	466.63	36.266	102.575	10521.696
Lamandau	8	8	65	37.75	7.250	20.506	420.500
Muara Teweh	8	185	318	238.00	18.266	51.664	2669.143
Murung Raya	8	65	205	114.75	15.875	44.902	2016.214
Palangkaraya	8	3422	4932	4267.50	175.744	497.079	247087.429
Palangkaraya Khd	8	22	74	48.25	6.540	18.499	342.214
Pangkalanbun	8	959	1685	1321.00	78.659	222.482	49498.286
Pulang Pisau	8	0	13	3.00	1.973	5.581	31.143
Sampit	8	910	1748	1288.13	88.081	249.130	62065.839
Seruyan	8	56	168	107.00	14.543	41.134	1692.000
Sukamara	8	55	90	69.13	4.177	11.813	139.554
Tamiang Layang	8	41	99	64.75	7.830	22.147	490.500
Valid N (Listwise)	8						

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif total produk *prekursor* dan total distribusi per area di Kalimantan Tengah, ditemukan bahwa total produk *prekursor* berhasil didistribusi dengan rata-rata 2.397 produk dalam jangka delapan bulan (Januari - Agustus). Sedangkan total per area, ditemukan bahwa rata-rata produk yang didistribusikan pada 14 wilayah Kalimantan Tengah tersebut berjumlah 594.70 ditunjukkan pada Gambar 2. Kemudian, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa area Palangkaraya memiliki rata-rata distribusi yang tertinggi dengan rata-rata penyaluran sebesar 1,321 produk, sedangkan yang paling rendah adalah distribusi di daerah Pulang Pisau dengan hanya rata-rata 3 produk per bulan.

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Total Produk	2397.00	1283.785	8
Total Per Area	594.7013	59.69395	8

Gambar 2. Hasil Analisis Produk *Prekursor* dan Total Per Area

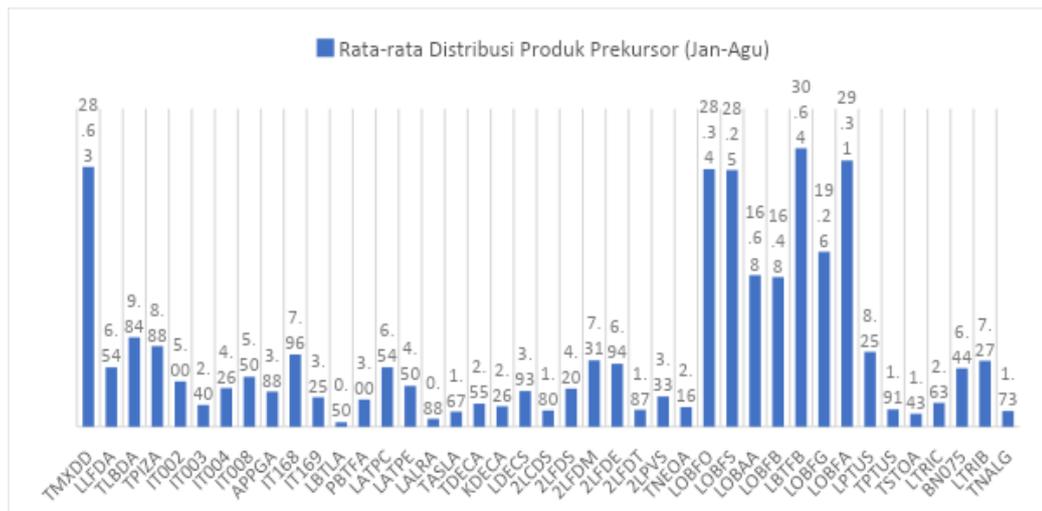
Berdasarkan hasil korelasi total produk dan total per area di Kalimantan Tengah dapat ditunjukkan pada Gambar 3.

Correlations

		Total Produk	Total Per Area
Total Produk	Pearson Correlation	1	-.354
	Sig. (2-tailed)		.390
	Sum of Squares and Cross-products	11536736.00	-189860.820
	Covariance	1648105.143	-27122.974
	N	8	8
Total Per Area	Pearson Correlation	-.354	1
	Sig. (2-tailed)	.390	
	Sum of Squares and Cross-products	-189860.820	24943.570
	Covariance	-27122.974	3563.367
	N	8	8

Gambar 3. Hasil Korelasi Total Produk dan Total Per Area

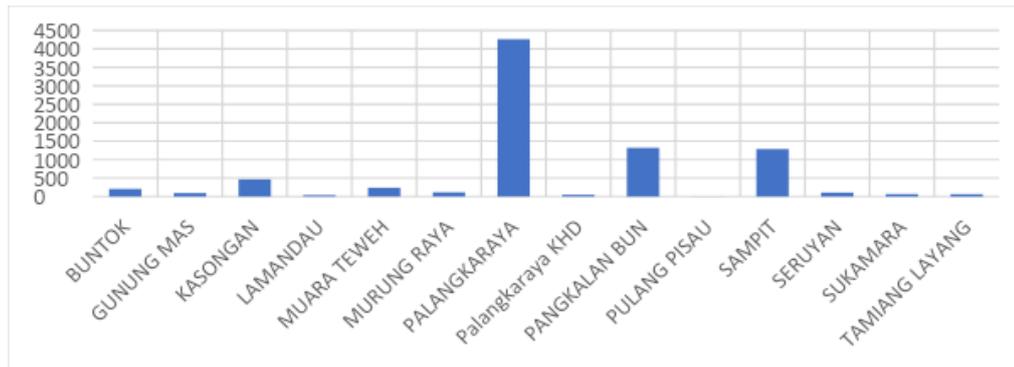
Berdasarkan data pada Gambar 3, maka dapat ditafsirkan bahwa korelasi hubungan distribusi produk dengan total per area dengan sampel data dalam jangka waktu 8 bulan (Januari-Agustus) berdistribusi normal. Hal ini dikarenakan dengan nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* lebih besar dari nilai $\alpha=0,05$ ($0,390 > 0,05$).



Gambar 4. Jenis Produk yang terdistribusi

Berdasarkan Gambar 4 mengenai jenis produk yang berhasil disalurkan dalam jangka waktu 8 bulan tersebut, maka dapat dilihat bahwa produk

dengan kode LBTFB memiliki jumlah yang paling banyak terdistribusi dengan total rata-rata 30,64 per bulan diikuti dengan kode produk TXMDD, LOBFO, LOBFS, LOBFA dengan rata-rata di atas 25 produk per bulan. Sedangkan, jumlah produk *prekursor* yang paling rendah terdistribusi yakni LBTLA dan LALRA dengan persentase di bawah 1% per rata-rata.



Gambar 5. Rata-rata penyaluran produk per area (Jan-Agu)

Berdasarkan data pada Gambar 5, wilayah yang paling mendominasi sebagai area distributor adalah Kota Palangkaraya. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 5 Kota Palangka Raya karena memiliki rata-rata distribusi yang tertinggi sedangkan daerah Pulang Pisau adalah daerah yang memiliki rata-rata distribusi terendah.

4. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa jumlah data mengenai distribusi produk *prekursor* di PT. Tri Sapta Jaya khususnya di wilayah Kalimantan Tengah memiliki keabsahan data yang signifikan pada jumlah produk yang berhasil terdistribusi selama 8 bulan. Terbilang jumlah produk yang terdistribusi cukup merata dan normal. Kota Palangkaraya sebagai area yang paling banyak menjadi domain utama dalam penyaluran produk *prekursor* selama delapan bulan. Saran pada penelitian ini adalah diharapkan adanya peningkatan metode dalam strategi peningkatan kualitas dan kuantitas distribusi oleh PT. Tri Sapta Jaya. Termasuk dalam menganalisa perilaku konsumennya untuk meningkatkan persebaran produk yang merata. Hal ini dapat mengimplementasikan beberapa metode pendistribusian produk seperti menggunakan strategi yang berbasis geografis, konsentrasi produk, konsumen, dan strategi *hybrid* (campuran). Sehingga intensitas dalam penyaluran produk akan lebih optimal dan dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Tjiptono, F., "Pengertian Distribusi", Strategi Pemasaran, 394, Penerbit Andi, 2012.



- [2]. Rustiningsih, H., "Prekursor Narkotika Psikotropika Mengapa Perlu Diawasi?", Widyaiswara Madya Pusdiklat Bea dan Cukai, September 2009.
- [3]. Aisyah, N., Rahmida, D., Saputera, M. M. A., & Dina, S. P., "Komparasi Penjualan Obat Prekursor Sebelum Dan Sesudah Inspeksi Bpom Di Apotek Kimia Farma 61 Veteran Banjarmasin Tahun 2017", Jurnal Insan Farmasi Indonesia, 2(1), 89-97, Mei 2019.
- [4]. Octaviani, P., & Setiawan, R. A., "Analisis Alur Pelaporan Prekursor dan Obat-Obat Tertentu (Oot) Di Apotek", Pharmacoscript, 4(2), 209-221, Agustus 2021.
- [5]. Manullang, R. R., & Medinal, M., "Analisis Implementasi Strategi Pemasaran Melalui Segmentasi Pasar Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Deskriptif Kualitatif Pada PT. Bintang Eka Mandiri Tupperware, Cabang Pangkalpinang)", Jurnal Progresif Manajemen Bisnis, 6(3), 158-167, November 2019.
- [6]. Sucipto, M., & Haryadi, B., "Usaha Distribusi Produk Makanan Dan Minuman Pada Cv. Abdi Krisna Di Kota Semarang", Agora, 1(1), 1-10, January 2013.
- [7]. Arikunto, S., "Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik", Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- [8]. Ghozali., "Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19", Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.