

## Analisis Implementasi Distribusi di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung

### *Analysis Of Distributon Inventory Implementation At PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung*

Budi Prasetyo<sup>1\*</sup>, Rizky Alamsyah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Telkom, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Nasional Pasim, Indonesia

Alamat: Jl. Telekomunikasi No. 1, Bandung Terusan Buahbatu - Bojongsoang, Sukapura,  
Kec. Dayeuhkolot, Kabupaten Bandung, Jawa Barat 40257

Korespondensi penulis: [budiprasetyo@telkomuniversity.ac.id](mailto:budiprasetyo@telkomuniversity.ac.id)

#### Article History:

Received: Januari 17, 2025;

Revised: Februari 17, 2025;

Accepted: Februari 15, 2025;

Online available: Februari 17,  
2025;

**Keywords:** Management,  
Distribution, Inventory, Goods,  
Warehouse.

**Abstract:** *The research entitled “Analysis of Distribution Implementation at PT Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung” is intended to provide solutions with the aim of improving performance and management at PT Mahardika Jujur Mandiri (MJM). This research focuses on improving literacy in the stock inventory system, ordering goods and the flow of distribution of goods from PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) to retail / stores. This community service program was held at PT Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung on Jl. Rancakendal Luhur No. 8, Desa Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Kabupaten Bandung. The research approach is educative and interactive. This research began on September 16, 2023. This approach is carried out by the method of discussion, field studies, and cooperation between individuals. This service is in line with the company's vision and mission, namely to make a leading trading group in West Java and dedicated to serving reliably and premiumly. The results of community service are in line with the needs of the company, and the results of community service can be accepted by the company. Although at first there were problems such as the preparation of goods that were still not organized and separated, it is hoped that the results of this community service will be the first step for the company to improve the warehouse system and its own human resources.*

#### Abstrak

Penelitian yang berjudul “Analisi Implementasi Distribusi Di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung” dimaksudkan untuk memberikan solusi dengan tujuan agar meningkatkan kinerja dan manajemen di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM). Penelitian ini berfokus peningkatan literasi pada sistem persediaan stok barang, pemesanan barang dan alur pendistribusian barang dari PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) kepada ritail/toko. Program pengabdian masyarakat ini diselenggarakan di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung di Jl. Rancakendal Luhur No. 8, Desa Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Kabupaten Bandung. Pendekatan yang penelitian lakukan adalah dengan cara edukatif dan interaktif. Penelitian ini di mulai pada tanggal 16 September 2023. Pendekatan ini dilakukan dengan metode diskusi, studi lapangan, dan kerjasama antar individu. Pengabdian ini selaras dengan visi dan misi perusahaan yaitu menjadikan grup perdagangan yang terkemuka di Jawa Barat dan berdiskasi melayani dengan andal dan premium. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat sudah selaras dengan kebutuhan perusahaan, dan hasil dari pengabdian kepada masyarakat dapat diterima oleh perusahaan. Meskipun pada awalnya terdapat masalah seperti penyusunan barang masih belum tertata dan terpisah, namun diharapkan hasil pengabdian kepada masyarakat ini menjadi langkah awal untuk perusahaan untuk memperbaiki sistem gudang dan sumber daya manusianya itu sendiri.

**Kata Kunci:** Manajemen, Distribusi, Persediaan, Barang, Gudang.

## **1. PENDAHULUAN**

Di sebuah perusahaan kegiatan distribusi merupakan hal yang sangat penting karena pertama, distribusi menjaga aspek-aspek transaksi pemasaran seperti pembelian dan penjualan, kedua distribusi melakukan fungsi logistik pemindahan barang dari titik produksi point of production ke titik pembelian point of purchase atau konsumsi, ketiga, distribusi membantu produsen dalam mempromosikan barang dan jasa, dengan demikian perusahaan harus mengeluarkan biaya yang cukup besar demi efektif dan efisiennya kegiatan distribusi tersebut

Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan yang secara kontinu diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kembali. Dengan tersedianya persediaan, maka diharapkan perusahaan dapat melakukan proses produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Selain itu, dengan adanya persediaan yang cukup di gudang juga diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi/pelayanan terhadap konsumen.

Menurut Rosmawanti & Khairullah (2016) Persediaan adalah sebagai suatu aktiva lancar yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud dijual dalam suatu periode usaha normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pekerjaan proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi

Distribusi atau penyaluran barang merupakan aktivitas utama bagi perusahaan distributor. Sebagai distributor sangat bergantung dengan jumlah persediaan atau stok barang yang akan disalurkan ke pelanggan atau konsumen. Saat ini pemanfaatan teknologi informasi sangat membantu perusahaan dalam menjalankan berbagai aktifitas seperti penjualan, pemesanan termasuk didalamnya mengolah data persediaan, sehingga tidak terjadi kelebihan barang di gudang atau sebaliknya kekurangan persediaan yang mengakibatkan terganggunya transaksi dengan pelanggan.

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli digunakan atau dikonsumsi pasar terkait. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen (Tjiptono, 2008).

Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Keputusan saluran distribusi merupakan salah satu keputusan paling kritis

yang dihadapi manajemen (Suwarno, 2016). Dengan demikian, distributor sangat berhubungan erat antara produsen dan calon konsumen. Saluran pendistribusian sangat penting didalam penyaluran sebuah barang atau jasa antara produsen dan distribusikan oleh distributor hingga sampai kepada konsumen.

PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) merupakan salah satu distributor yang bergerak dalam bidang pendistribusian produk bayi. Salah satu produk unggulannya yaitu Dr. Browns. Didalam menjalankan aktivitasnya, PT. Maharadika Jujur Mandiri (MJM) memiliki beberapa keunggulan dalam pendistribusiannya dimulai dari persediaan stok barang di gudang, pencatatan barang masuk dan barang keluar yang berbasis komputer. Dari penjelasan diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian tentang “Analisis Implementasi Persediaan Distribusi Di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung”.

Berdasarkan uraian diatas, berikut identifikasi masalah yang ditemukan pada PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) antara lain: 1) Masalah pada stok barang. Ketidaksesuaian produk bisa terjadi karena adanya miskomunikasi antara pihak gudang dengan pihak admin utama. 2) Barang yang dikirim terkadang tidak sesuai permintaan. Masalah ini kadang suka terjadi pada PT. Mahratika Jujur Mandiri (MJM). Hal ini karena produk yang memiliki kemiripan dengan produk yang lainnya. Bagian penerima barang menjadi filter awal sebelum barang tersebut masuk kedalam gudang oleh pihak gudang.

## **2. METODE**

Kegiatan ini dilaksakana dan disusun pada tanggal 16 September 2023. Hal ini disusun agar tujuan dari kegiatan ini tercapai. Metode dilakukan dengan mengumpulkan data. Data biasanya dikumpulkan dalam pengaturan peserta, analisis data yang secara induktif dibangun dari hal-hal khusus hingga tema umum, dan peneliti membuat interpretasi makna data. Laporan tertulis akhir memiliki memiliki struktur yang fleksibel. Pendekatan naratif dalam bentuk cerita, narasi, atau deskripsi tentang peristiwa terkait dengan pengalaman manusia. Adapun pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut: 1) Studi Lapangan. Peneliti memasuki instansi/perusahaan, dan mengikuti aktivitas didalam instansi/perusahaan tersebut. 2) Observasi. Pengamatan observasi adalah dengan metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana yang disaksikan selama penelitian, 3) Wawancara. Wawancara dengan bentuk berkomunikasi langsung antara peneliti dengan responden, 4) Studi Dokumen. Studi dokumen dengan mengumpulkan dokumen-dokumen atau arsip dari perusahaan/instansi sebagai refrensi pengelolaan data yang diperlukan dalam menyusun laporan.

### 3. HASIL

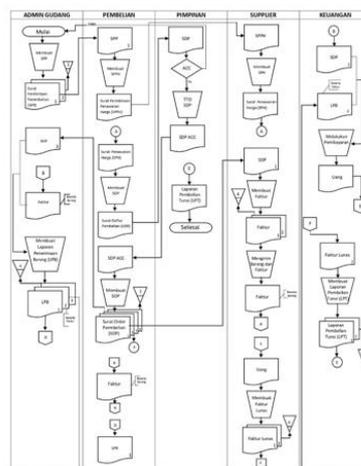
#### Kegiatan yang Ditekuni

- a. Proses persediaan barang: Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Dalam hal ini, PT. Mahardika Jujur Mandiri menjual beberapa produk khususnya produk untuk ibu dan bayi, dari produk baru hingga sparepart produk. Produk adalah barang atau jasa yang dapat diperjual belikan. Dalam hal ini, PT. Mahardika Jujur Mandiri menjual beberapa produk khususnya produk untuk ibu dan bayi, dari produk baru hingga sparepart produk.
- b. Jenis distribusi: PT. Mahardika Jujur Mandiri menggunakan distribusi tidak langsung dengan cara mendistribusikan produk-produknya kepada ritail/toko besar tidak langsung ke konsumen.



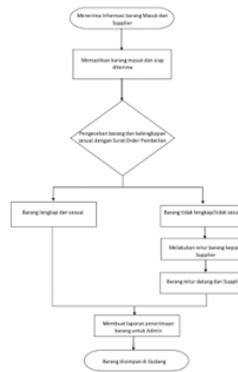
**Gambar 1.** Jenis Saluran Distribusi PT. Mahardika Jujur Mandiri

- c. Alur proses pemesanan: Didalam pemesanan barang, PT. Mahardika Jujur Mandiri membeli produk kepada Supplier dan didalam pembelian produk, PT. Mahardika Jujur Mandiri memasok produknya kepada *supplier* dalam hal ini adalah PT. Tritunggal Multi Cemerlang.



**Gambar 2.** Flowchart pemesanan barang kepada *supplier*

- d. Alur proses penerimaan: Setelah barang dikirim oleh supplier, maka barang akan di cek oleh bagian penerima lalu setelah di cek, barang dari *Supplier* masuk ke dalam gudang PT. Mahardika Jujur Mandiri.



**Gambar 3.** Flowchart alur proses penerimaan barang

- e. Alur proses penerima pesanan dari *retail*: Pada saat proses pemesanan produknya, *retail*/toko memesan barang kepada *sales* atau admin yang ada di PT. Mahardika Jujur Mandiri dalam bentuk *Purchase Order* (PO). Pada saat toko memesan barang, PT. Mahardika Jujur Mandiri memulai proses persiapan untuk dikirimkan kepada toko sesuai dengan tanggal yang sudah ditentukan oleh *retail*/toko pemesan tersebut.



**Gambar 4.** Flowchart Proses Penerimaan Permintaan Pesanan dari *Retail*

### Permasalahan yang Ditemui

- Masalah pada selisih stock barang. Didalam persediaan barang hampir semua perusahaan mengalami selisih stock barang. Apalagi didalam perusahaan distributor PT. MJM memiliki ratusan produk didalam gudang dan berbagai jenis produk, ukuran serta spesifikasi produk. Ketidak sesuaian produk bisa terjadi antara pihak gudang dengan pihak admin, masalah paling krusial adalah komunikasi, seringkali ada perbedaan dari jumlah produk yang ada di gudang dengan yang ada di aplikasi database PT. MJM.
- Barang dari *supplier* tidak sesuai dengan permintaan. Masalah ini terkadang terjadi didalam perusahaan distributor PT. MJM. Bagian penerima barang menjadi filter awal dalam pemeriksaan barang yang masuk kedalam gudang sebelum dilakukan

penyimpanan barang hingga barang tersebut terjual ke toko/ritel yang melakukan pembelian.

### **Pemecahan Masalah**

Sebagai pemecahan sebuah masalah, Peneliti memberikan saran kepada PT. Mahardika Jujur Mandiri mengenai permasalahan yang terdapat didalam perusahaan PT. Mahardika Jujur Mandiri dimulai dari gudang seperti barang yang masuk hingga barang tersebut terjual kepada konsumen. Dari hasil temuan peneliti, pemecahan masalah yang terjadi agar tidak terdapat perselisihan persediaan barang adalah sebagai berikut.

- a. Melakukan pengecekan stock barang secara berkala. Salah satu pemecahan masalah yang terjadi apabila terdapat selisih jumlah barang di gudang adalah dengan cara pengecekan stock secara berkala atau disebut stock opname, terutama jika barang baru masuk baik dalam periodik mingguan hingga bulanan. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi stock lebih dini.
- b. Manajemen Gudang. Menurut Peneliti, mengatur lokasi gudang sangat penting dilakukan agar tidak terdapat perselisihan didalam stock opname antara gudang dengan admin. Manajemen gudang yang peneliti usulkan seperti.
  - 1) Memberi label di rak dan mengatur barang masuk dan keluar sesuai label di rak, hal ini memberikan kemudahan operator gudang didalam pencatatan barang masuk dan keluar karena terdapat label di rak sehingga tidak menimbulkan barang tertukar ataupun hilang. Contoh label rak yang peneliti usulkan adalah sebagai berikut.



**Gambar 5.** Contoh Label di Rak Barang

Keterangan didalam Label :

- a) Kode Barang : Merupakan kode identifikasi produk dan tiap produk berbeda kode barang. Kode barang terdapat dari box/produk tersebut. Dengan mencantumkan kode barang di label akan memudahkan bagian gudang menemukan produk tersebut di rak.
- b) Nama Barang : Merupakan brand dan spesifikasi dari produk tersebut. Nama barang sangat penting di dalam label karena dapat membedakan produk satu dengan yang lainnya.

- c) Gambar Produk : Dengan adanya gambar produk, bagian gudang bisa dengan mudah menemukan produk tersebut didalam rak.
- d) *Barcode* Barang : Dengan adanya barcode produk bagian gudang lebih mudah mengakses data produk tersebut dimulai dari stok di rak gudang, jumlah produk datang, dan jumlah produk keluar. Barcode barang dapat diakses dengan menggunakan *barcode scanner*.
- 2) Mengatur barang digudang antara *fast moving* dan *slow moving*. *Fast moving* merupakan produk barang yang cepat keluar dari gudang dan juga laku dijual. Sebaliknya *slow moving* merupakan produk barang yang kurang laku penjualannya atau mengalami pergerakan produk yang lambat untuk keluar digudang. Dengan diaturnya barang digudang dan menspesifikasikan barang tersebut kedalam *fast moving* dan *slow moving* akan lebih mudah bagian gudang untuk mendata barang tersebut agar tidak ada penumpukan barang berlebih digudang.
  - 3) Mencatat kadaluarsa atau kerusakan produk agar tidak terjadi *dead stock*. Selama ini PT. Mahardika Jujur Mandiri hanya mencatat barang masuk, barang keluar dan stok yang ada digudang dan tidak ada data kadaluarsa ataupun kerusakan produk. Dengan mendata kadaluarsa dan kerusakan produk dibagian gudang, agar tata kelola gudang bisa dioptimalkan seperti jika produk itu sudah mendekati masa kadaluarsa atau rusak dalam produk, bagian gudang bisa memisahkan produk tersebut dan mereturnya ke *supplier*. Dan itu tentu dapat menguntungkan perusahaan.
  - 4) Menambah personil bagian gudang. Selama ini PT. Mahardika Jujur Mandiri hanya memiliki 1 karyawan dibagian Gudang dan jika barang datang dari Supplier, Gudang meminta personil dari bagian lain, dan hal tersebut dapat menimbulkan perselisihan jumlah produk karena bukan bagiannya. Untuk meminimalisir hal tersebut, usul peneliti adalah dengan menambahkan minimal 2 atau 3 personil bagian gudang agar tata kelola bagian gudang lebih optimal.
  - 5) Membuat tata letak gudang (*layout*) merupakan suatu cara untuk mengatur penempatan barang dengan metode tertentu untuk mendukung aktivitas pergudangan yang efektif serta efisien. Dengan adanya tata letak gudang, bagian gudang akan lebih efektif menemukan letak produk dan akan lebih efisien waktu untuk mengelola gudang.
- c. Apabila dalam penerimaan barang terdapat barang yang tidak sesuai, seperti jumlah pesanan, jenis produk, atau kerusakan produk, maka pengembalian barang adalah

solusi didalam pemecahan masalah. Cara pengembalian barang (*retur*) kepada supplier adalah bagian penerimaan akan membuat surat penolakan barang kepada *supplier* barang, dengan catatan adanya ketidaksesuaian barang yang valid disertai dengan alasan otoritasi dari atasan dan membuat surat jalan keluar untuk barang yang akan di *retur*

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan program pengabdian “Analisis Implementasi Persediaan Distribusi di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) Bandung” memberikan dampak yang positif terutama di dalam pengadaan barang, penjualan barang kepada *ritel*, dan tata kelola barang di gudang. Perusahaan mengikuti arahan peneliti agar lebih efisien dari segi uang dan waktu.

Namun berdasarkan pengalaman peneliti di dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata Profesi, di PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) ada beberapa saran yang hendak peneliti sampaikan dan diharapkan dapat lebih baik dikemudian waktu, yaitu:

- a. Diberikan akses *log in* khusus untuk memasuki software program database untuk peneliti yang hendak melakukan penelitian didalam perusahaan PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) sehingga peneliti tidak meminta log in admin atau karyawan lain untuk masuk kedalam program database PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM)
- b. PT. Mahardika Jujur Mandiri (MJM) hendaklah membuat tata cara penggunaan software database PT. Mahardika Jujur Mandiri lengkap dengan kode-kode yang sering digunakan, sehingga peneliti dapat membaca dan mempelajarinya, jika terdapat kebingungan juga sudah terjawab didalam tata cara tersebut sehingga tidak perlu mencari-cari pembimbing lapangan yang sedang sibuk hanya untuk menanyakan kode-kode tersebut.
- c. Didalam penyusunan barang digudang masih ditemukan ketidaksesuaian kode dengan produk hanya karena di tempat tersebut kosong dan stock barang yang ada sudah penuh, saran peneliti jika ditemukan seperti demikian ganti kode barcode sementara didalam rak agar tidak menyulitkan disaat persiapan barang pesanan maupun didalam *stock opname*.

#### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Dari tersusunnya pengabdian kepada masyarakat ini, peneliti tidak henti-hentinya mengucapkan terimakasih kepada Bapak Budi Prasetyo, S.Sos., M.M. selaku Dosen Pembimbing dan juga Bapak Fadli Dwi Putra selaku Pembimbing Lapangan di PT. Mahardika

Jujur Mandiri yang tidak henti-hentinya memberikan bimbingan maupun semangat baik secara materi maupun moral. Kepada rekan-rekan PT. Mahardika Jujur Mandiri yang tidak henti-hentinya kepada peneliti. Dan juga tidak lepas dari semangat dan doa dari orang-orang terdekat dari peneliti sehingga peneliti bisa menyusun dan melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rohman, M. A. P. (2018). *Dasar-dasar manajemen*. Malang: Empatdua.
- Alam, I. A., Yulianto, Y., & Subing, H. A. (2022). Pengendalian bahan baku (PVC) guna menekan biaya produksi pada Hong Brothers Industri Plastik dengan metode Economic Order Quantity. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 12(2), 207–215.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). (t.thn.). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Diambil kembali dari <https://kbbi.web.id/analisis>
- Mahardika Jujur Mandiri. (2022). *Mahardika Jujur Mandiri*. Diakses 5 Desember 2023, dari <https://majuman.com/>
- Mulyadi, D. (2015). *Perilaku organisasi dan kepemimpinan pelayanan*. Bandung: Alfabeta.
- Mulyadi, D., & Abdul Choliq. (2019). Penerapan metode Human Organization Technology (HOT-Fit Model) untuk evaluasi implementasi aplikasi sistem informasi persediaan (SIDIA) di lingkungan Pemerintah Kota Bogor. *Teknois: Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi dan Sains*, 7(2), 1–12.
- Pradana, M., & Reventiary, A. (2016). Pengaruh atribut produk terhadap keputusan pembelian sepatu merek Customade (studi di merek dagang Customade Indonesia). *Jurnal Manajemen*, 6(1).
- Rosmawanti, N., & Khairullah, K. (2016). A design of raw material supplies control system optimization application using reorder point. In *Seminar Nasional Riset Terapan* (Vol. 1, pp. A82–A92).
- Sutikno, T. A. (2014). Manajemen strategik pendidikan kejuruan dalam menghadapi persaingan mutu. *Teknologi dan Kejuruan: Jurnal Teknologi, Kejuruan dan Pengajarannya*, 36(1).
- Suwarno, H. L. (2016). Sembilan fungsi saluran distribusi: Kunci pelaksanaan kegiatan distribusi yang efektif. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 79–87.