

ABSTRAK

Ditengah persaingan pasar yang kian ketat, menuntut produsen untuk lebih berusaha dalam mempertahankan dan memperluas pangsa pasarnya. Terutama pada produk konsumsi, tidak mudah menemukan konsumen yang loyal pada produk ini, karena banyaknya produk dengan berbagai jenis dan merek yang ada menuntut selalu adanya pengembangan dan inovasi produk agar produk tersebut dapat tetap mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasarnya. Tetapi hal ini tidak berlaku bagi produk air minum dalam kemasan, sebab air mineral adalah air mineral, tidak mungkin ditambah formula atau inovasi produk baru.

Oleh karena itu agar dapat mempertahankan dan memperluas pangsa pasarnya, produk ini harus memiliki sistem distribusi yang dapat menyediakan produknya secara rutin dan merata. Sistem distribusi ini menuntut adanya pengendalian atas pelaksanaannya agar dapat berjalan sesuai yang diharapkan perusahaan.

Mengendalikan sistem distribusi secara langsung sulit untuk dilakukan, karena pekerjaan dalam distribusi yang terpecah secara geografis dan jauh dari perusahaan. Maka akan lebih mungkin bagi perusahaan jika melakukan pengendalian berdasarkan hasil kinerja yang telah dilakukan armada penjualannya dalam pelaksanaan distribusi tersebut.

Result control sebagai salah satu bentuk pengendalian formal dengan mengevaluasi apa yang telah dilakukan dan pengendalian berdasarkan hasil yang telah dicapai karyawan, melalui definisi dari dimensi kinerja, penilaian kinerja, penetapan target, serta pemberian reward dan punishment ini dapat digunakan dalam pengendalian pelaksanaan sistem distribusi dilapangan agar berjalan dengan baik.

Studi kasus ini dilakukan di PT"X", yang merupakan perusahaan distribusi produk air minum dalam kemasan yang berlokasi di Surabaya, untuk mengetahui penerapan *result control* dalam meningkatkan efektifitas sistem distribusinya, dikaitkan dengan teori yang telah agar dapat dikembangkan lebih jauh.

Penerapan *result control* di PT"X" dapat berjalan efektif, dengan adanya kondisi yang mendasari yaitu pengetahuan dan pengalaman *area sales manager* dan *sales supervisor*, hasil kinerja *salesman* dan *dropper* yang sepenuhnya dapat dikendalikan serta didukung dengan sistem distribusi yang tepat

Dari studi yang dilakukan pada PT"X" ini diketahui bahwa dengan penerapan *result control* dalam sistem distribusinya, selain untuk pengendalian agar sistem berjalan dengan baik dan efektif, tetapi juga dapat memberikan motivasi bagi tenaga penjual untuk lebih berusaha dilapangan dan sebagai dasar tindakan perbaikan bagi sistem distribusi itu sendiri dari

segi tujuan, pengorganisasian wilayah, pertimbangan jumlah kapasitas fisik yang digunakan, penetapan standar, pengumpulan informasi, dan tindakan koreksi.

