

MANAJEMEN RANTAI PASOKAN GUNA MENINGKATKAN EFISIENSI DISTRIBUSI MOTOR HONDA PADA PT. DAYA ADICIPTA WISESA

Oleh :

Yessica Marcella Walewangko

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi Manado
e-mail : marcellayessica@gmail.com

ABSTRAK

Rantai pasokan merupakan bagian yang sangat penting dalam kelancaran suatu bisnis. Penerapan manajemen rantai pasokan untuk penyediaan serta pendistribusian barang sangat diperlukan bagi perusahaan distributor. Distribusi yang optimal akan menjadi kunci dari keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Manajemen rantai pasokan juga memungkinkan tercapainya peningkatan efisiensi dalam proses distribusi. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dampak dari implementasi manajemen rantai pasokan yang dinilai dari segi pemasok barang juga keadaan di gudang perusahaan guna meningkatkan efisiensi distribusi motor pada PT. Daya Adicipta Wisesa. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, yang menggunakan informan dalam mencari dan mengumpulkan data, dalam hal ini yaitu pimpinan dan karyawan pada Departemen Logistik Distribusi dan Departemen H1 *Operation*. Kesimpulan penelitian ini adalah, sistem manajemen rantai pasokan khususnya dalam aktifitas pendistribusian unit Motor Honda pada PT. Daya Adicipta Wisesa telah berjalan baik, sehingga meningkatkan efisiensi distribusi Motor Honda.

Kata kunci: manajemen rantai pasokan, distribusi, efisiensi, gudang

ABSTRACT

The supply chain is a very important part in the smooth running of a business. The implementation of supply chain management for the supply and distribution of goods is very necessary for a distributor company. An optimal distribution will be a key to the company's success in its business. Supply chain management also enables the achievement of increased efficiency in the distribution process. The purpose of this study is to determine the impact of the implementation of supply chain management which is assessed in terms of goods supplier and also circumstances in the company's warehouse to increase the distribution efficiency at PT. Daya Adicipta Wisesa. This research is a qualitative descriptive study, which used informants in finding and collecting data, in this case are the leaders and employees on the Logistics Distribution Department and H1 Operation Department. The conclusion of this study that, the supply chain management system especially the distribution activity of Honda Motor unit in PT. Daya Adicipta Wisesa has been going well, thereby increased the efficiency of the Honda Motor distribution.

Keywords: *supply chain management, distribution, efficiency, warehouse*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki populasi penduduk yang tinggi, sehingga meningkatkan kebutuhan masyarakat termasuk dalam bidang transportasi. Sepeda motor merupakan alat transportasi yang banyak digunakan oleh penduduk Indonesia, tidak terkecuali di wilayah Sulawesi Utara tepatnya di kota Manado, dengan struktur jalan yang menunjang, membuat masyarakat di Kota Manado tertarik untuk menggunakan transportasi ini. Oleh karena itu, adalah penting bagi PT. Daya Adicipta Wisesa sebagai perusahaan distribusi resmi motor Honda di Sulawesi Utara untuk memperhatikan penerapan manajemen rantai pasokan dalam penyediaan serta pendistribusian produknya. PT. Daya Adicipta Wisesa menjangkau seluruh *dealer* resmi sepeda motor Honda yang ada di Wilayah Indonesia Timur (Sulawesi Utara, Gorontalo dan Maluku Utara). Pada perusahaan ini terletak informasi-informasi dan data-data pelanggan motor Honda yang ada di wilayah Indonesia Timur.

Distribusi yang optimal akan menjadi kunci dari keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya, oleh karena itu perusahaan harus merancang sebaik mungkin tentang kegiatan distribusi yang ada bahkan sumber daya yang terlibat di dalam kegiatan distribusi tersebut pun harus memiliki ketelitian dan keterampilan dalam mendistribusikan barang hingga bisa sampai ke tangan konsumen atau pengguna akhir. Pemilihan transportasi juga menjadi hal penting dalam menyalurkan atau mendistribusikan suatu barang, dalam setiap kegiatan distribusi saat ini bukanlah suatu hal yang biasa lagi ketika menghadapi berbagai masalah yang muncul akibat berbagai macam faktor diantaranya cuaca dan transportasi dan berbagai ketidakpastian lainnya. Apalagi dengan munculnya para pesaing baru, itu merupakan suatu tantangan bagi perusahaan untuk bisa membuat suatu strategi baru hingga bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Persaingan tidak hanya terjadi antar perusahaan, tetapi juga antara rantai pasokan yang satu dengan yang lain. Bagi banyak perusahaan rantai pasokan merupakan bagian yang sangat penting dalam kelancaran usahanya, juga dalam hal menentukan biaya dan kualitas produk. Aktivitas utama dari rantai pasokan (*supply chain*) dimunculkan dalam semua proses dan aktifitas utama yang memegang peranan yang sangat penting dalam suatu kesinambungan di dalam fungsi rantai pasokan.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dampak dari implementasi manajemen rantai pasokan yang dinilai dari segi pemasok barang juga keadaan di gudang perusahaan guna meningkatkan efisiensi distribusi motor pada PT. Daya Adicipta Wisesa.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Manajemen

Griffin dalam Wikipedia (<http://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen>) mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran (*goals*) secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.

Manajemen Operasional

Heizer & Render (2006:9) mengemukakan bahwa Manajemen Operasional adalah serangkaian kegiatan yang membuat barang dan jasa melalui perubahan dari masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*), dimana kegiatan tersebut terjadi di semua sektor organisasi. Manajemen operasional adalah studi tentang pengambilan keputusan dalam fungsi operasi. Juga manajemen operasional bertanggung jawab untuk memproduksi barang dan jasa dalam organisasi.

Manajemen Rantai Pasokan

Manajemen rantai pasokan berfokus pada mengintegrasikan dan mengelola aliran barang dan jasa dan informasi melalui rantai suplai untuk membuatnya responsif terhadap kebutuhan pelanggan sambil menurunkan total biaya Russell dan Taylor (2006:12). Definisi lain mengenai manajemen rantai pasok diberikan oleh Li Ling (2007:5) sebagai berikut: merupakan sekumpulan aktivitas dan keputusan yang saling terkait untuk mengintegrasikan pemasok, manufaktur, gudang, jasa transportasi, pengecer dan konsumen secara efisien. Dengan demikian barang dan jasa dapat didistribusikan dalam jumlah, waktu dan lokasi yang tepat untuk meminimumkan biaya demi memenuhi kebutuhan konsumen.

Distribusi

Distribusi merupakan suatu kunci dari keuntungan yang akan diperoleh perusahaan karena distribusi secara langsung akan mempengaruhi biaya *supply chain* dan kebutuhan konsumen. Jaringan distribusi yang tepat dapat digunakan untuk mencapai berbagai macam tujuan dari *supply chain*, mulai dari biaya yang rendah sampai respon yang tinggi terhadap permintaan dari pelanggan (Chopra 2010:86).

Efisiensi

Kamus Besar Bahasa Indonesia (<http://aguswibisono.com/2010/efektif-dan-efisien>) menyatakan efisien adalah tepat atau sesuai untuk mengerjakan atau menghasilkan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga, biaya, mampu menjalankan tugas dengan tepat dan cermat, berdaya guna, bertepatan guna. Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan rencana penggunaan masukan dengan penggunaan yang direalisasikan atau perkataan lain penggunaan yang sebenarnya.

Gudang

Gudang dapat didefinisikan sebagai tempat yang dibebani tugas untuk menyimpan barang yang akan dipergunakan dalam produksi sampai barang diminta sesuai dengan jadwal produksi, dalam (<http://www.scribd.com/doc/45771169/Gudang-Dan-Transport>).

Landasan Empiris

Anggraeni (2009) "Pengukuran kinerja pengelolaan rantai pasokan pada PT. Crown Closures Indonesia"

Inti dari persaingan perusahaan-perusahaan sekarang ini terletak pada bagaimana sebuah perusahaan mampu menciptakan produk atau jasa yang lebih murah, lebih berkualitas, dan lebih cepat dibandingkan dengan pesaing bisnisnya. Hal tersebut memaksa perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya bisnisnya. PT. Crown Closures sebagai salah satu produsen yang menghasilkan berbagai jenis tutup botol, harus mampu menghadirkan produk yang lebih unggul dalam hal kualitas, waktu pelayanan, maupun harga yang kompetitif. Untuk produk fungsional, yang berfokus pada upaya untuk meminimumkan ongkos-ongkos fisik akan cocok dengan strategi efisiensi dan banyak melakukan aktivitas-aktivitas fisik, seperti mencari bahan baku (*sourcing*), produksi, penyimpanan material, distribusi, pengembalian produk.

Anghina (2012) "Evaluasi kinerja *supply chain management* Studi kasus : PT. Wadha Artha Abadi"

Di dalam meningkatkan kinerja *supply chain management* pada perusahaan, peneliti berusaha memberikan solusi dengan menggunakan metode persentase *asset* persediaan, perputaran persediaan dan lama pasokan, serta menganalisis ulang apa saja kendala yang dihadapi dari masing masing penggerak *supply chain*. Hasil penelitian yang didapat menyatakan bahwa pada *asset* persediaan yang digunakan saat ini jumlahnya terlalu besar yang berdampak pada lamanya perputaran persediaan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci.

Tempat dilaksanakan penelitian ini adalah di desa Maumbi Kecamatan Kalawat Kabupaten Minahasa Utara Jalan Raya Manado Bitung yaitu pada PT. Daya Adicipta Wisesa, yang merupakan perusahaan distributor Motor Honda di bagian Indonesia Timur (Sulawesi Utara, Gorontalo, Maluku) dan juga adalah *dealer* resmi Motor Honda. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2013 sampai bulan Mei 2013.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan, antara lain :

1. Observasi, yaitu metode observasi merupakan metode pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki (Supardi, 2006 : 88).
2. Wawancara, yaitu proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Supardi, 2006 : 99).
3. Dokumentasi yaitu mencari data-data mengenai hal-hal yang berupa catatan, file, foto, buku, agenda, rekaman dan sebagainya.

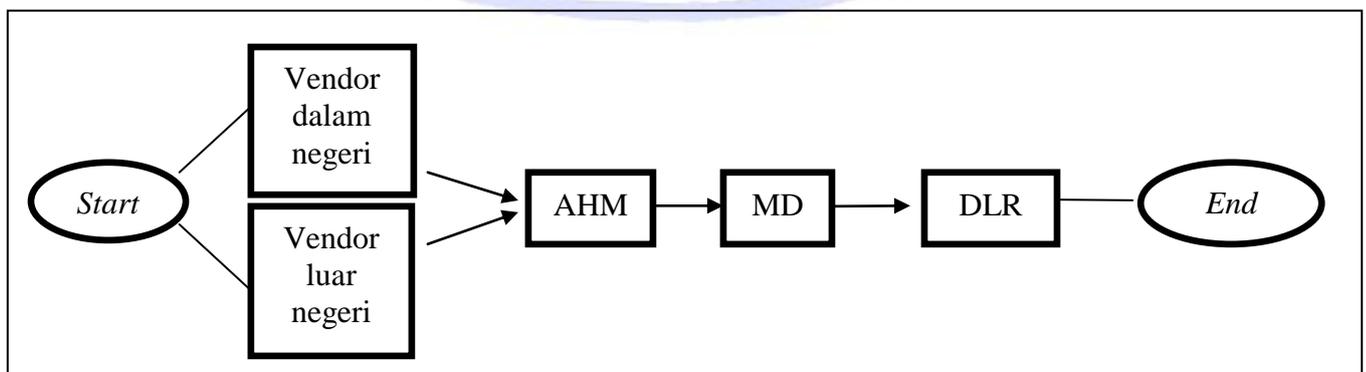
Informan dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan PT. Daya Adicipta Wisesa lebih khususnya lagi pada Departemen Logistik dan Distribusi dalam hal ini unit *Warehouse Section Head* yang mengelola penerimaan dan penyimpanan unit Sepeda Motor Honda maupun Honda *Genuine Parts* di *Warehouse* serta pengiriman unit Sepeda Motor Honda dan atau Honda *Genuine Parts* dari *Warehouse* ke seluruh jaringan, dan informan yang kedua yaitu *Supply Demand Planning Section Head* pada Departemen *H1 Operation*, yang bekerja memantau seluruh kegiatan operasional yang terjadi diperusahaan.

Metode analisis menggunakan analisis data kualitatif dengan prosedur sebagai berikut :

1. Reduksi data, berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu (Sugiyono, 2012: 431-432).
2. Penyajian data, dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Sugiyono, 2012: 434).
3. Menarik kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Di dalam menciptakan sebuah sistem manajemen yang dapat menjawab tantangan dalam bidang rantai pasokan, kita terlebih dahulu perlu melihat lebih dalam tentang bagaimana proses *supply* dan *demand* yang digambarkan dalam bagan di bawah ini:



Gambar 1. SUPPLY

Sumber : Hasil Penelitian 2013

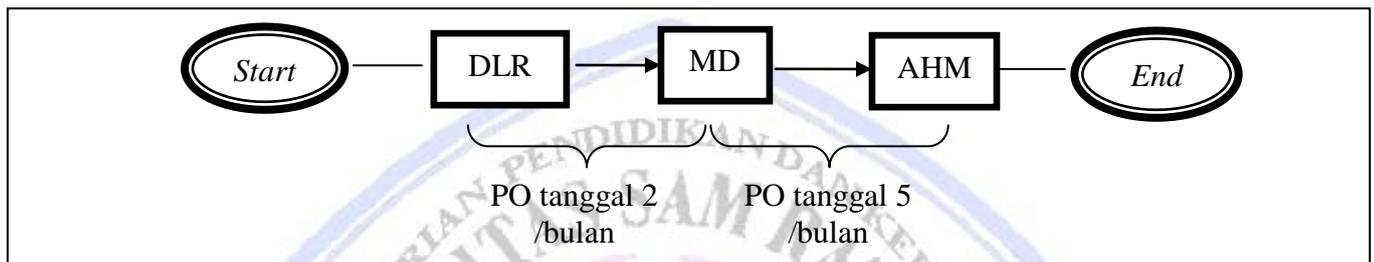
Keterangan :

AHM = Astra Honda Motor

MD = Main Dealer

DLR = Dealer

Pada gambar *Supply*, proses dimulai dari Astra Honda Motor. Sebelumnya *spareparts* dari produk yang akan dijual berasal dari berbagai *vendor* baik di luar maupun dalam negeri. *Vendor* tidak hanya men-*supply* *spareparts* saja, tapi juga produk jadi (hanya untuk negara-negara tertentu) seperti Honda CBR. *Spareparts* atau produk jadi ini kemudian di *supply* ke AHM untuk kemudian diproses lebih lanjut. Langkah selanjutnya, AHM men-*supply* produk-produk jadi ke MD sesuai permintaan, dan akhirnya MD memasok produk-produk tersebut ke *dealer* di berbagai jaringan-jaringan *dealer* resmi Motor Honda yang ada di berbagai daerah di wilayah Indonesia Timur (Sulawesi Utara, Maluku Utara, Gorontalo).



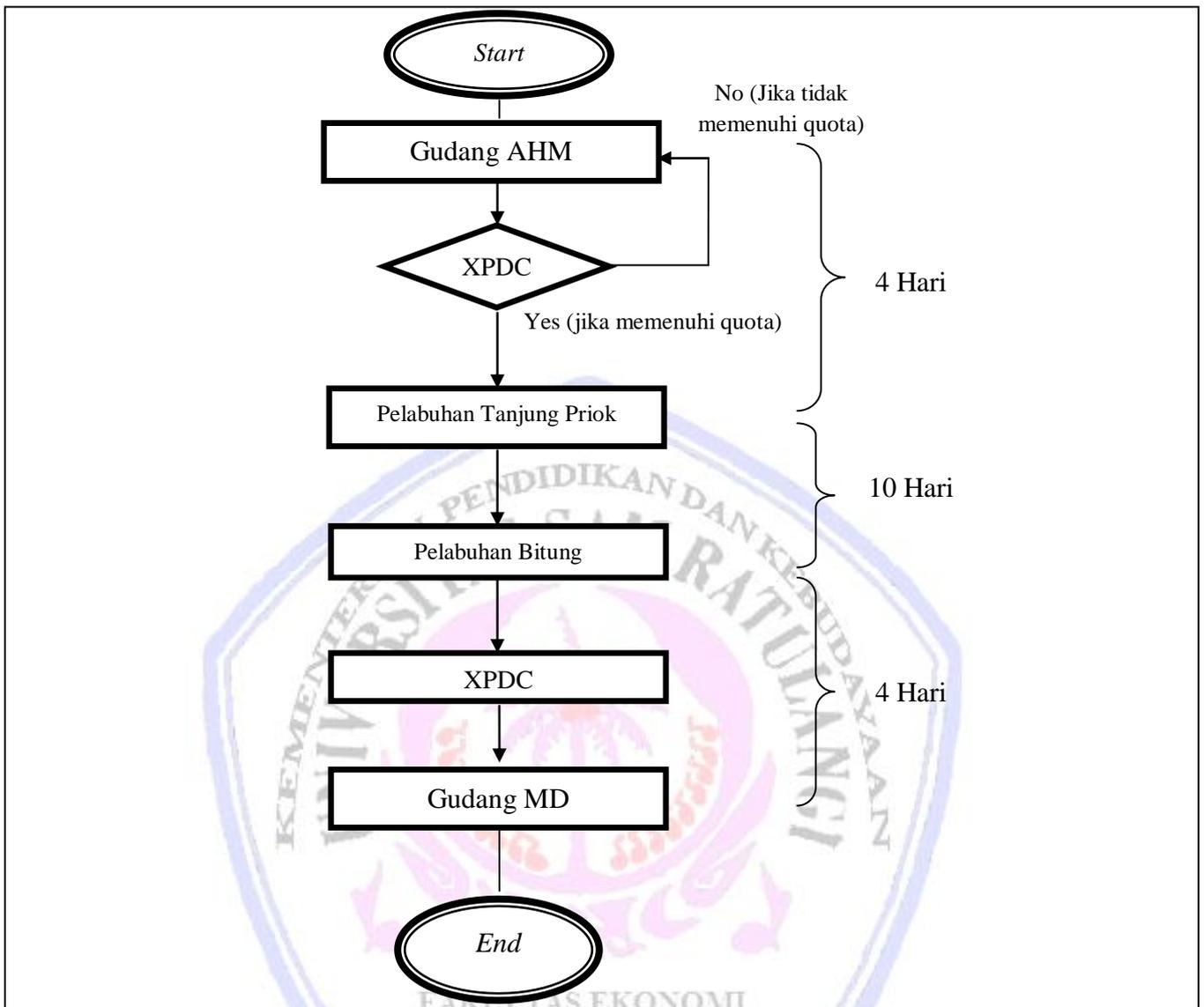
Gambar 2. DEMAND

Sumber : Hasil Penelitian 2013

Di sisi *demand*, *dealer* mengirim *purchase order* ke MD. Hal ini dilakukan tanggal 2 setiap bulannya. Kemudian MD menerima *purchase order* dari DLR dan memproses *order* lebih lanjut untuk dikirim ke AHM pada tanggal 5 setiap bulannya. Pada akhir proses, AHM memasok produk sesuai *order* dari MD.

Proses distribusi dimulai dari Gudang AHM (Astra Honda Motor). Proses ini dibantu oleh beberapa jasa logistik (Ekspedisi) diantaranya Aduaqis, Tunas Muda, dan Sari Jasa. Dari Gudang AHM, produk dibawa ke Gudang Ekspedisi untuk nantinya dikirim ke Pelabuhan Tanjung Priok. Sebelum pengiriman ke Tanjung Priok, ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi diantaranya : jumlah produk yang akan dikirim harus memenuhi kuota untuk 1 kontainer yang dapat memuat 65-70 unit sepeda motor Honda. Jika kuota ini tidak dipenuhi, maka produk-produknya akan ditahan di Gudang Ekspedisi sampai jumlah produk yang akan dikirim memenuhi kuota seharusnya. Proses dari Gudang AHM sampai ke Pelabuhan Tanjung Priok memakan waktu kurang lebih 4 hari. Selanjutnya, dari Pelabuhan Tanjung Priok, produk dikirim menggunakan transportasi laut menuju pelabuhan Bitung. Proses ini memakan waktu 10 hari. Kemudian dari pelabuhan Bitung dipasok ke gudang *main dealer* melalui jasa ekspedisi diantaranya Aduaqis, Tunas Muda, Sari Jasa dan Atarya dengan memakan waktu kurang lebih 4 hari.

Untuk pendistribusian, Honda memiliki rute distribusi sebagai berikut:



Gambar 3. Pasokan Motor dari Astra Honda Motor ke Main Delaer

Sumber : Hasil Penelitian 2013

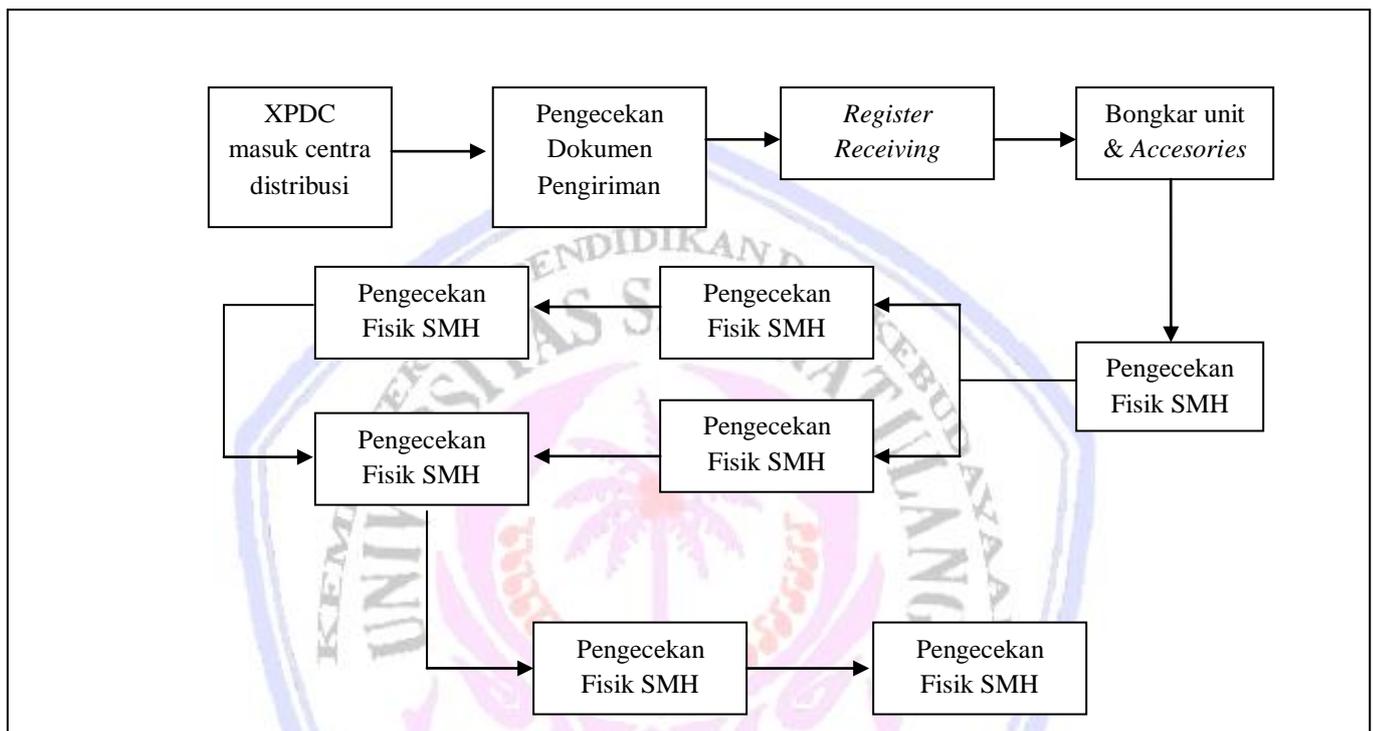
Keterangan :

XPDC = Ekspedisi

Pada Gambar 4 telah menjelaskan bagaimana barang atau unit sepeda motor masuk ke sentra distribusi dari pelabuhan Bitung, pada langkah pertama dapat dilihat bahwa ekspedisi memasuki wilayah sentra distribusi dan kemudian dilakukan pengecekan dokumen pengiriman serta surat-surat kendaraan di pos *security*, setelah pengecekan selesai maka admin akan melakukan register penerimaan barang dan langkah selanjutnya barang yang ada di kontainer akan di bongkar oleh buruh bongkar perusahaan kemudian dilakukan pengecekan fisik SMH (Sepeda Motor Honda) sesuai dengan poin-poin yang telah ada. Saat melakukan pengecekan oleh *checker* dengan sistim *scan barcode* terkadang didapati barang atau unit sepeda Motor Honda yang cacat, oleh karena itu pada gambar di atas dapat kita lihat telah terjadi dua alur yang berbeda, yaitu unit yang belum siap dijual (*Not Ready For Sale*) dan unit yang siap dijual (*Ready for Sale*). Dimana pada alur *Not Ready for Sale* produk cacat tersebut merupakan produk yang belum siap dijual dan harus mengikuti proses *repairing*, dalam proses ini unit

sepeda motor dilakukan registrasi kembali khusus untuk unit cacat. Setelah registrasi selesai maka akan di ambil unit sepeda motor yang telah di *repair* berdasarkan FIFO (*First In First Out*) dan pada langkah selanjutnya motor yang telah selesai di *repair* di taruh pada lokasi *Ready For Sale* dan kemudian buruh mencari lokasi penyimpanan digudang berdasarkan *binning tag*. Sedangkan untuk unit sepeda motor Honda yang siap dijual, akan langsung mendapatkan tempat atau lokasi penyimpanan digudang berdasarkan *binning tag*. Pada proses akhir ekspedisi kemudian menerima dokumen pengiriman dan selanjutnya meninggalkan lokasi sentra distribusi.

Proses pemasokan barang atau SMH dari pelabuhan Bitung ke gudang *main dealer* harus melalui sejumlah proses lebih lanjut, seperti dapat kita lihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 4. Proses Penerimaan SMH

Sumber : Hasil Penelitian 2013

Setelah barang tiba di MD, maka akan dilakukan perhitungan *Stock Day* guna menentukan jumlah unit sepeda motor yang nantinya akan didistribusikan ke *dealer*. Perhitungan *Stock day* dapat kita lihat pada rumus di bawah ini:

$$STOCK DAY = \frac{Stock Dealer}{Sales Dealer} \times \text{Hari Kerja}$$

Keterangan :

Stock Dealer = jumlah unit sepeda motor di *dealer*

Sales Dealer = jumlah unit sepeda motor yang terjual di *dealer*

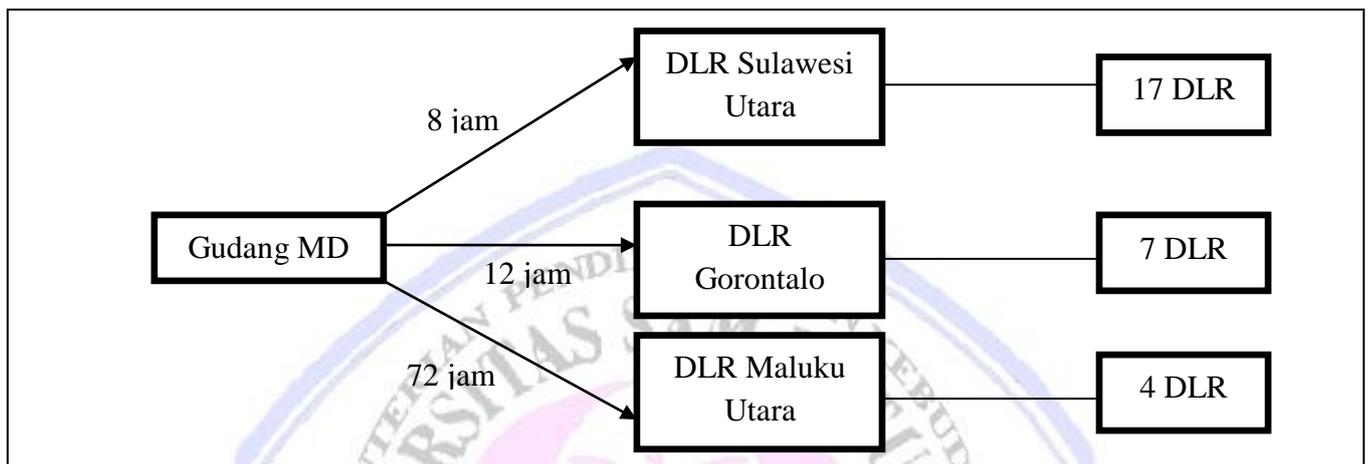
Hari kerja = 25 hari kerja dalam sebulan

Gambar 5. Perhitungan Stock Day

Sumber : Hasil Penelitian 2013

Perlu diketahui bahwa target distribusi berdasarkan *stock day* tidak boleh lebih dari 21 hari. jika hasil perhitungan dari rumus di atas melebihi 21 hari maka jumlah *stock dealer* harus dikurangi sampai hasil perhitungannya tidak melebihi 21 hari.

Berdasarkan contoh diatas, jika *stock dealer* berjumlah 200 maka berkemungkinan akan terjadi pengendapan di *dealer* tersebut dikarenakan kemampuan jual (*sales*) dealer hanya 100 unit / bulan. Juga, hal ini akan memicu kenaikan biaya perawatan. Hal ini tidak efisien, karena itu harus dilakukan penambahan atau pengurangan *stock dealer*. setelah dilakukan pengurangan atau penambahan *stock dealer* agar tidak lebih dari 21 hari maka pada akhirnya akan didapatkan jumlah motor yang harus dikirim ke *dealer*. Dari sini dapat kita lihat bahwa *stock day* dapat menentukan efisiensi *supply* dari MD ke *dealer*, juga dapat mencegah dikeluarkannya biaya-biaya yang seharusnya tidak diperlukan.



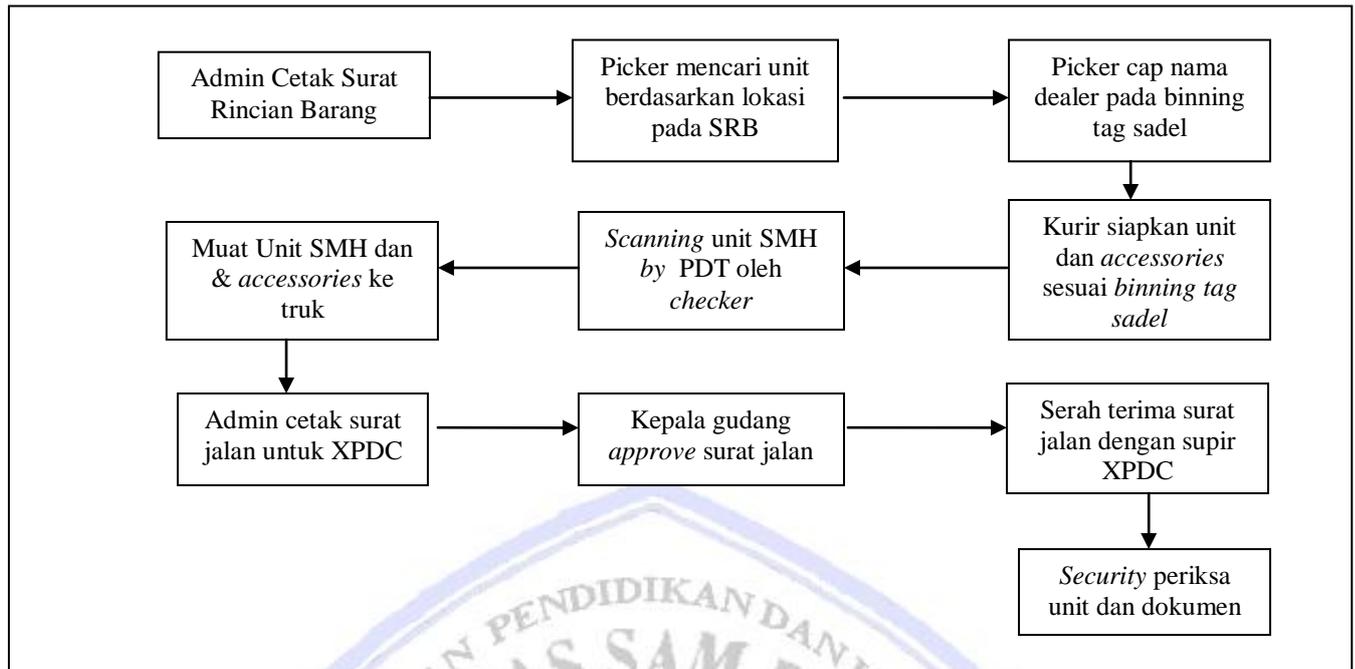
Gambar 6. Durasi Pengiriman

Sumber : Hasil Penelitian 2013

Pada gambar 6 dijelaskan tentang durasi pengiriman SMH dari gudang *main dealer*, produk akan didistribusikan ke jaringan-jaringan *dealer* yang ada. Produk-produk yang dipasok oleh AHM nantinya akan didistribusikan oleh MD ke berbagai DLR dalam hal ini, khususnya ke *dealer* wilayah Indonesia Timur (Sulawesi Utara, Gorontalo, Maluku Utara) yang berjumlah 28 *dealer*, dan dari wilayah yang ada memiliki durasinya masing-masing untuk pendistribusian ; wilayah Sulawesi Utara memakan waktu 8 jam , wilayah Maluku Utara memakan waktu 72 jam dan untuk wilayah Gorontalo 12 jam.

Pada serangkaian proses-proses di atas, masih ada pula kendala yang di temui pada saat proses pendistribusian dari AHM sampai ke MD, dan menurut informasi yang diperoleh dari pimpinan dan karyawan di PT. Daya Adicipta Wisesa, bahwa yang menjadi kendala yaitu, cuaca dan ketidakpastian keberangkatan kapal yang memuat unit SMH. Dari hasil penelitian yang diperoleh dilokasi PT. Daya Adicipta Wisesa, perusahaan masih bisa menanggulangi kendala tersebut dengan cara memperoleh informasi keberangkatan kapal dari ekspedisi yang bekerja sama dengan perusahaan, namun untuk keberadaan cuaca yang tidak pasti juga ada kalanya membuat keberangkatan kapal tertunda.

Bisa kita lihat pada gambar 7 bahwa untuk melakukan pengiriman SMH ke jaringan-jaringan *dealer* Honda memerlukan beberapa proses yang harus di lalui, sebagai berikut:



Gambar 7. Proses Pengiriman Motor Ke Dealer

Sumber : Hasil Penelitian 2013

PENUTUP

Kesimpulan

1. Adanya manajemen rantai pasokan dalam perusahaan sangat memungkinkan tercapainya peningkatan efisiensi dalam proses distribusi unit Sepeda Motor Honda dari Astra Honda Motor ke *main dealer* bahkan pun dari *main dealer* ke jaringan-jaringan *dealer* resmi Honda yang ada di wilayah Indonesia Timur (Sulawesi Utara, Maluku Utara, Gorontalo). Penerapan manajemen rantai pasokan sangat baik dan menguntungkan bagi perusahaan, karena sistem ini memiliki kelebihan dimana mampu *manage* aliran barang atau produk dalam rantai *supply*.
2. Sistem manajemen rantai pasokan khususnya dalam aktifitas pendistribusian unit Sepeda Motor Honda pada PT. Daya Adicipta Wisesa telah berjalan baik, sehingga meningkatkan efisiensi distribusi produk motor Honda.

Saran

Saran yang bisa diberikan adalah diharapkan perusahaan harus tetap mempertahankan proses manajemen rantai pasokan atau yang disebut oleh pihak perusahaan sebagai rantai *supply demand* yang telah berjalan dengan baik, juga setiap proses dalam penerimaan maupun pengiriman unit sepeda motor Honda yang telah berjalan dengan baik dan efisien, sekiranya dapat terus dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni (2009), *Pengukuran Kinerja Pengelolaan Rantai Pasokan pada PT. Crown Closures Indonesia*, Halaman i. Universitas Gunadarma, Depok. <http://www.google.co.id>. Diakses pada Maret 21, 2013.
- Anghina (2012) *Evaluasi Kinerja Supply Chain Management Studi Kasus : PT. Wadha Artha Abadi*. Halaman i. Universitas Bina Nusantara, Jakarta. <http://www.google.co.id>. Diakses pada Maret 21, 2013.
- Chopra, S., Meindl, Peter (2010). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Fourth Edition. Pearson, New Jersey.
- Google (2013). *Efektif dan Efisiensi* <http://aguswibisono.com/2010/efektif-dan-efisien/> . Diakses pada Juli 17, 2013.
- Heizer and Render. (2006). *Operations Management*, 8e © 2004 by Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458 United States.
- Li, Ling (2007). *Supply Chain Management : Concept , Techniques and Practices. Enhancing Value Through Collaboration*. World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. Old Dominion University, United States.
- Russell R. S. dan Taylor B. W. (2006). *Operation Management*. Wiley, United States.
- Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Supardi, M.d, (2006). *Metodologi Penelitian*, Yayasan Cerdas Press. Mataram.
- Wikipedia (2013). *Manajemen*. <http://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen>. Diakses pada April 3, 2013
- (2013). *Manajemen Distribusi Pergudangan*. <http1://www.scribd.com/doc/45771169/Gudang-Dan-Transport>. Diakses pada Mei 17, 2013.

