

PELAKSANAAN DISTRIBUSI BENIH JAGUNG DI PT AKA CABANG LAMPUNG

¹Agnes Oktaviani, ²Cholid Fatih, ³ Marlinda Apriyani

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ²Dosen Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Lampung

Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung

Telp (0721) 703995, Fax: (0721) 787309

email¹ : agnesokt26@gmail.com

email² : cholidfatih@polinela.ac.id

email³ : marlindaapriyani @polinela.ac.id

Abstract

PT AKA is a company engaged in the business of distributor of agricultural production facilities, namely seeds, fertilizers and pesticides. PT AKA through this collaboration can realize partnerships between companies and producers and companies with farmers with the aim to increase sales and facilitate farmers in obtaining agricultural production facilities. The purpose of writing the Final Assignment report is (1) identifying the distribution channels and the distribution channel functions of corn seeds at PT AKA Lampung Branch, (2) identifying the barriers to the distribution of corn seeds at PT AKA Lampung Branch, the method used is a descriptive qualitative method. Based on the results and discussion it can be seen that (1) PT AKA Lampung Branch uses two distribution channels namely direct channel: PT AKA Lampung Branch - end consumers and indirect channels: PT AKA Lampung Branch - kiosks - end consumers, as well as the application of the function of seed distribution channels corn namely information, promotion, negotiation, ordering, financing, risk taking, physical, payment, property rights, (2) obstacles experienced by PT AKA Lampung Branch including: Location, some not yet equipped with supporting infrastructure for distribution, for example bad roads thus inhibiting the distribution process. Competitors, there are competitors who provide low prices in selling corn seeds. Payment, the existence of bad credit in the payment of corn seeds.

Keywords: *corn seeds, distribution channel, functions of distribution channel*

Ringkasan

PT AKA merupakan perusahaan yang bergerak dibidang bisnis distributor sarana produksi pertanian, yaitu benih, pupuk dan pestisida. PT AKA melalui kerjasama tersebut dapat mewujudkan kemitraan antara perusahaan dengan produsen dan perusahaan dengan petani dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan memudahkan petani dalam memperoleh sarana produksi pertanian. Tujuan dari penulisan laporan Tugas Akhir adalah (1) mengidentifikasi saluran distribusi dan fungsi saluran distribusi benih jagung di PT AKA Cabang Lampung, (2) mengidentifikasi hambatan distribusi benih jagung di PT AKA Cabang Lampung, Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diketahui bahwa (1) PT AKA Cabang Lampung menggunakan dua saluran distribusi yaitu saluran langsung: PT AKA Cabang Lampung – konsumen akhir dan saluran tidak langsung: PT AKA Cabang Lampung – kios – konsumen akhir, serta penerapan fungsi saluran distribusi benih jagung yaitu informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayaran, hak milik, (2) hambatan yang dialami PT AKA Cabang Lampung diantaranya: Lokasi, beberapa belum dilengkapi dengan infrastruktur penunjang

distribusi, contohnya jalan raya yang tidak baik sehingga menghambat dalam proses distribusi. Pesaing, adanya pesaing yang memberikan harga rendah dalam menjual benih jagung. Pembayaran, adanya kredit macet dalam pembayaran benih jagung.

Kata Kunci: Benih Jagung, Saluran Distribusi, Fungsi Saluran Distribusi

PENDAHULUAN

PT AKA merupakan perusahaan yang bergerak dibidang bisnis distributor sarana produksi pertanian yaitu benih jagung hibrida. PT AKA berhasil mendapatkan apresiasi dari beberapa perusahaan ternama karena target penjualan yang sangat memuaskan. PT AKA terus mengembangkan strategi bisnis untuk kepuasan pelanggan atas pelayanan.

PT AKA Cabang Lampung memiliki persediaan benih jagung hibrida yang didistribusikan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan petani di Provinsi Lampung, melakukan kerjasama dengan produsen benih jagung yaitu PT Dupont Indonesia. Target dan realisasi penjualan benih jagung di PT AKA Cabang Lampung pada Oktober 2018 - Maret 2019 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Target dan realisasi penjualan benih jagung hibrida P27 PT AKA Cabang Lampung

No	Bulan (2018- 2019)	Target (ton)	Realisasi (ton)	Persentase (%)
1	Oktober	40	19	47,5
2	November	40	16	40
3	Desember	40	24	60
4	Januari	40	21	52,5
5	Februari	40	25	62,5
6	Maret	40	24	60
Total		240	129	322,5

Sumber: PT AKA Cabang Lampung, 2019.

Tabel 1 menunjukkan bahwa penjualan benih jagung P27 mengalami fluktuatif. Penjualan benih jagung untuk beberapa Kabupaten yang ada di Provinsi Lampung yaitu: Kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Lampung Timur, Kabupaten Lampung Tengah, Kabupaten Pringsewu, Kabupaten Waykanan dan Kota Metro. Realisasi penjualan benih jagung tertinggi pada bulan Februari 2019 dengan persentase sebesar 62,5% penjualan benih jagung, sebab pada bulan Februari masih memasuki musim hujan dan jika penanaman benih jagung dilakukan pada bulan tersebut tidak akan merugikan petani karena jenis benih jagungnya adalah benih jagung P27, benih yang tahan terhadap jenis tanah yang tidak subur atau kering serta potensi hasil $\pm 11,0$ ton/ha pipilan kering. Realisasi penjualan terendah terjadi pada bulan November 2018 dengan persentase penjualan sebesar 40% penjualan benih jagung, ini terjadi pada bulan November permintaan benih jagung menurun karena keterlambatan pengiriman benih jagung dari pemasok ke PT AKA Cabang Lampung dan stok persediaan di kios-kios sudah penuh.

Saluran distribusi yang tepat merupakan hal penting bagi sebuah perusahaan jika ingin memperoleh hasil setinggi-tingginya. Kesalahan dalam penentuan dan penggunaan saluran distribusi dapat berakibat sangat fatal terhadap perusahaan. Penggunaan dan aplikasi saluran

distribusi yang kurang tepat dalam perusahaan, akan terlihat dari penurunan dari penjualan produk karena pelaksanaan saluran distribusi yang kurang tepat akan menyebabkan pengadaan dari perputaran barang ke konsumen menjadi terhambat dan akhirnya jumlah produk yang dapat dijual oleh perusahaan menjadi berkurang dan tidak maksimal.

Distribusi tidak selalu mengalami kelancaran, pasti ada masalah yang terjadi dalam melakukan distribusi benih jagung. Masalah yang dihadapi PT AKA Cabang Lampung yaitu adanya pesaing di wilayah pemasaran yang sama. Berdasarkan permasalahan pendistribusian PT AKA Cabang Lampung maka penulis mengkaji "Pelaksanaan Distribusi Benih Jagung di PT AKA Cabang Lampung" menjadi kajian utama dalam penyusunan laporan Tugas Akhir.

Tujuan

Mengidentifikasi saluran distribusi dan fungsi saluran distribusi benih jagung di PT AKA Cabang Lampung.

Metode Analisa Data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode pendekatan kualitatif. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu menurut perspektif sendiri. Metode deskriptif kualitatif mengambil masalah pelaksanaan saluran dan fungsi saluran distribusi serta hambatan dalam distribusi jagung pada PT AKA Cabang Lampung. Metode penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai

instrument kunci, pengambilan sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi (Albi dan Johan, 2018).

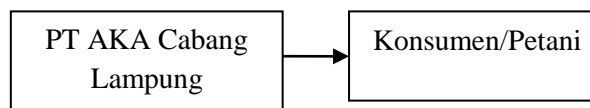
Hasil dan Pembahasan

1. Saluran distribusi dan fungsi saluran distribusi benih jagung di PT AKA Cabang Lampung

A. Saluran distribusi

PT AKA Cabang Lampung sebagai perusahaan distributor yang menerima barang langsung dari produsen, dalam menyalurkan produknya agar sampai ke tangan konsumen menggunakan dua saluran distribusi, di antaranya:

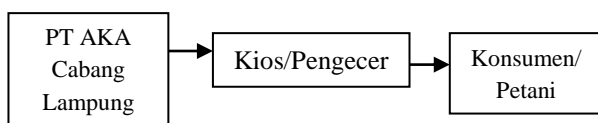
a) Saluran distribusi langsung



Gambar 1. Saluran distribusi PT AKA secara langsung

Saluran distribusi yang pertama dapat dilihat pada Gambar 1, yaitu tanpa melalui perantara atau disebut dengan saluran distribusi langsung. Konsumen membeli langsung produk benih jagung pada perusahaan dengan batas minimal 1 ton dalam sekali pengiriman. Saluran distribusi langsung digunakan oleh perusahaan untuk wilayah pemasaran yang berada disekitar perusahaan. Sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan sekali pengiriman dengan jumlah 1 ton, harga yang ditawarkan sebesar Rp450.000/5 kg benih jagung.

b) Saluran distribusi tidak langsung



Gambar 2. Saluran distribusi PT AKA secara tidak langsung

Saluran distribusi yang dilakukan secara tidak langsung dapat dilihat pada Gambar 2, PT AKA Cabang Lampung melakukan pemasaran produk tidak hanya secara langsung tetapi juga secara tidak langsung, yaitu melalui perantara seperti kios-kios pertanian yang tersebar di Wilayah Lampung, sampai ke tangan konsumen. Konsumen dapat membeli benih jagung hibrida pada kios pertanian, kemudian kios pertanian membeli benih jagung hibrida langsung pada PT AKA Cabang Lampung dengan batas minimal 2 ton benih jagung hibrida. Pembayaran dilakukan dengan sistem tunai atau kredit dan batas maksimal pelunasan yaitu 2 bulan setelah barang di terima, harga yang ditawarkan yaitu Rp450.000/5kg dalam satu

kemasan, sedangkan kios memasarkan benih jagung ke petani dengan harga Rp460.000/5kg sehingga kios mendapatkan keuntungan sebesar Rp10.000/5kg.

Penyaluran benih jagung yang digunakan PT AKA Cabang Lampung adalah distribusi intensif, strategi penyaluran distribusi yang menempatkan benih jagung pada banyak pengecer di berbagai tempat dengan tujuan mendekati dan mencapai konsumen. Perusahaan mengirim produk yang dipesan oleh konsumen tanpa menunda pengantaran produk sehingga permintaan konsumen akan langsung terpenuhi. Penggunaan saluran distribusi yang ringkas memudahkan dalam mendistribusikan benih jagung langsung

kepada konsumen sehingga tidak terjadi penundaan pengiriman benih jagung.

Berdasarkan saluran distribusi yang telah dilakukan, PT AKA Cabang Lampung memiliki volume penjualan pada bulan Oktober 2018-Maret 2019. Berikut adalah volume penjualan pada PT AKA Cabang Lampung yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Volume penjualan benih jagung hibrida P27 PT AKA Cabang Lampung secara langsung dan secara tidak langsung

No	Bulan (2018-2019)	Penjualan (Kg)	
		Kios	Petani
1	Oktober	18.000	1.000
2	November	14.500	1.500
3	Desember	18.000	6.000
4	Januari	20.000	1.000
5	Februari	17.000	8.000
6	Maret	15.500	8.500
Total		103.000	26.000
Rata-rata		17.166,66	4.333,33

Sumber: PT AKA Cabang Lampung, 2019.

Tabel 2 menunjukkan penjualan benih jagung PT AKA Cabang Lampung pada setiap saluran distribusi berbeda. Volume penjualan benih jagung dari bulan Oktober 2018 sampai bulan Maret 2019 mengalami peningkatan dan penurunan. Volume penjualan benih jagung melalui perantara yaitu kios merupakan penjualan yang paling tinggi mencapai 103.000 kg/6 bulan dengan rata-rata penjualan sebesar 17.166,66 kg/bulan benih jagung hibrida, karena perusahaan menggunakan strategi distribusi intensif dalam mendistribusikan benih jagung dan banyaknya jumlah kios yang bekerjasama dengan PT AKA Cabang Lampung sehingga penjualan pada kios tertinggi sedangkan penjualan secara langsung ke petani sebesar 26.000 kg/6 bulan dengan rata-rata penjualan

sebesar 4.333,33 kg/bulan benih jagung hibrida, karena penjualan pada petani disesuaikan dengan kebutuhan petani dan tingkat kemampuan finansial petani tersebut.

Daftar daerah kios dan koperasi yang bekerjasama dengan PT AKA Cabang Lampung dalam mendistribusikan benih jagung dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah kios yang bekerjasama dengan PT AKA Cabang Lampung

No.	Kabupaten/Kota	Jumlah Kios
1	Lampung Selatan	15
2	Lampung Tengah	10
3	Lampung Timur	18
4	Pringsewu	10
5	Way Kanan	7
6	Metro	8
Total		69

Sumber: PT AKA Cabang Lampung, 2019.

Tabel 3 menunjukkan kios yang banyak bekerjasama dengan PT AKA Cabang Lampung yaitu di Kabupaten Lampung Timur sejumlah 18 kios, hal ini dapat disimpulkan bahwa pasar yang potensial untuk mendistribusikan benih jagung yaitu berada di Kabupaten Lampung Timur karena budidaya komoditas pertanian di Kabupaten Lampung Timur didominasi subsektor tanaman pangan dan juga didukung kondisi lahan yang baik. Jumlah kios yang paling sedikit di Kabupaten Waykanan sejumlah 7 kios, karena mayoritas di Wilayah Waykanan budidaya komoditi perkebunan yaitu kopi, cengkeh, lada, kelapa sawit dan karet. Kios yang bekerjasama dengan PT AKA Cabang Lampung belum mencakup seluruh Kabupaten yang ada di Provinsi Lampung maka perusahaan harus terus

berupaya mengembangkan kerjasama dengan kios sebagai perantara untuk memasarkan benih jagung secara merata ke seluruh Provinsi Lampung.

B. Fungsi saluran distribusi

Saluran distribusi melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Fungsi saluran distribusi mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya (Kotler, 1997). Fungsi saluran distribusi PT AKA Cabang Lampung yaitu:

1. Informasi

Beberapa informasi penting yang dikumpulkan PT AKA Lampung:

a. Pelanggan

PT AKA Lampung menugaskan sales untuk melakukan survei untuk mencari informasi mengenai kebutuhan, keinginan dan permintaan pelanggan tentang jenis benih yang sedang dibutuhkan.

b. Pesaing

Pesaing PT AKA Cabang Lampung dalam mendistribusikan benih jagung yaitu PT Mekar Indo dan PT Asa. Perusahaan ini bergerak di bidang distributor input pertanian khususnya produk benih jagung. PT Mekar Indo dan PT Asa menjual dengan harga Rp400.000/5kg, sedangkan PT AKA Cabang Lampung menjual dengan harga Rp450.000/5kg.

c. Pemasok

Informasi mengenai pemasok yang diperoleh PT AKA dengan memperhatikan perusahaan yang menyuplai benih dan

melihat kemampuan perusahaan pemasok dalam memenuhi permintaan dan dapat secara *continue* mengirim benih.

2. Promosi

PT AKA Lampung belum melaksanakan fungsi promosi dalam saluran distribusi karena penentuan harga benih jagung ditetapkan dari pihak kantor pusat. Pihak kantor pusat yaitu PT AKA yang mengatur promosi produk serta dalam penetapan harga.

2. Negosiasi

Negosiasi menentukan titik kepemilikan barang berpindah tangan antara penjual dengan pembeli. Negosiasi yang dilakukan oleh PT AKA Cabang Lampung dengan konsumen yaitu:

a) Negosiasi Pembelian

Negosiasi pembelian yang dilakukan yaitu konsumen langsung membeli benih jagung dengan jumlah minimum yaitu 1 ton setiap pembelian, sedangkan untuk kios dalam pembelian benih jagung harus sesuai dengan jumlah minimum pengiriman barang dengan jumlah 2 ton setiap pengiriman. Hal ini bertujuan untuk meminimumkan biaya operasional pendistribusian benih jagung.

b) Negosiasi Pembayaran

Negosiasi pembayaran yang dilakukan yaitu pelunasan pembayaran benih jagung dilakukan secara tunai pada saat konsumen menerima benih, sedangkan kios dalam pembayaran benih dapat dilakukan 2 bulan setelah kios menerima benih jagung.

3. Pemesanan

Pemesanan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Pemesanan benih jagung

dalam kegiatan distribusi oleh PT AKA Cabang Lampung yaitu:

a) Pemesanan benih jagung dari kantor cabang ke kantor pusat

Proses pemesanan benih jagung dilakukan dengan cara mengirim surat pesanan dengan menyertakan jenis dan jumlah benih jagung yang dibutuhkan kepada kantor pusat, kemudian kantor pusat akan memesan ke pemasok yaitu PT Dupont Indonesia.

b) Pemesanan benih jagung dari kantor pusat ke pemasok

Proses pemesanan benih jagung dari kantor pusat menyertakan surat pesanan dari kantor cabang yang terdiri dari jenis dan jumlah benih yang dibutuhkan oleh kantor cabang, pengecekan dokumen yang diperlukan dengan menyertakan *purchase order* setelahnya mengirim surat orderan ke pemasok yaitu PT Dupont Indonesia. Pesanan dapat terpenuhi sesuai jenis dan jumlah permintaan melalui beberapa tahap pengiriman karena disesuaikan dengan stok benih PT Dupont Indonesia.

4. Pembiayaan

Fungsi pembiayaan berhubungan dengan permintaan dan penyebaran dana untuk menutup biaya dari saluran distribusi (Suwarno, 2006). Pembiayaan berasal dari keuangan perusahaan yang sudah ditetapkan. PT AKA Cabang Lampung mengajukan pendanaan ke kantor pusat, pembiayaan yang dikeluarkan sudah ditentukan sesuai daerah dalam melakukan kegiatan distribusi. Biaya kegiatan distribusi di beberapa Kabupaten dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Biaya kegiatan distribusi benih jagung hibrida

No	Kabupaten/Kota	Biaya Distribusi (Rp)
1	Lampung Selatan	500.000
2	Lampung Tengah	260.000
3	Lampung Timur	220.000
4	Pringsewu	270.000
5	Waykanan	700.000
6	Metro	200.000

Sumber: PT AKA Cabang Lampung, 2019.

Tabel 4 menunjukkan bahwa biaya kegiatan distribusi benih jagung setiap Kabupaten berbeda, karena jarak tempuh. Kabupaten Waykanan memerlukan biaya kegiatan distribusi yang besar karena akses daerah yang jauh untuk dijangkau sehingga membutuhkan biaya distribusi yang besar. Kabupaten Metro membutuhkan biaya distribusi yang kecil karena akses yang dekat dan mudah dijangkau.

5. Pengambilan resiko

Resiko yang pernah terjadi yaitu mesin mobil mogok, mobil mengalami pecah ban, faktor cuaca ekstrim dan kondisi jalan yang rusak, sehingga menghambat pengiriman benih.

6. Fisik

Fungsi fisik menyangkut transportasi atau pengangkutan, PT AKA Cabang Lampung menggunakan transportasi darat berupa mobil box ukuran sedang yang merupakan aset perusahaan untuk mendistribusikan benih jagung ke konsumen, pendistribusian dilakukan oleh karyawan tetap perusahaan. Kegiatan fungsi fisik yang dilaksanakan yaitu pemesanan, penerimaan, penyimpanan, pemilihan, dan pengangkutan barang hingga ke tangan konsumen akhir.

7. Pembayaran

Pembayaran benih di PT AKA Cabang Lampung dilakukan secara tunai dan kredit. Petani atau konsumen yang membeli produk benih jagung secara langsung melakukan pembayaran secara tunai tanpa adanya kredit, sedangkan untuk kios-kios pertanian melakukan pembayaran secara tunai dan kredit. Pembayaran kredit, diberi waktu 2 bulan setelah menerima benih.

8. Hak milik

Fungsi kepemilikan pendistribusian benih jagung PT AKA Cabang Lampung sebagai berikut:

a) Perusahaan ke konsumen

Fungsi kepemilikan pendistribusian benih jagung dapat dikatakan selesai, apabila perusahaan sudah memastikan benih jagung sudah di tangan konsumen dan pembayaran dilakukan secara tunai.

b) Perusahaan ke kios

Fungsi kepemilikan pendistribusian benih jagung dapat dikatakan selesai, apabila perusahaan sudah memastikan benih jagung sudah di tangan kios dan pembayaran dilakukan secara tunai, tetapi jika kios melakukan pembayaran secara kredit fungsi kepemilikan belum dapat dikatakan selesai.

Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil data pelaksanaan distribusi benih jagung di PT AKA Cabang Lampung dapat disimpulkan sebagai berikut: Saluran distribusi benih jagung PT AKA Cabang Lampung adalah saluran langsung: PT AKA Cabang Lampung – konsumen akhir dan saluran

tidak langsung: PT AKA Cabang Lampung – kios – konsumen akhir. Fungsi saluran distribusi benih jagung PT AKA Cabang Lampung yaitu: Informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayaran dan hak milik.

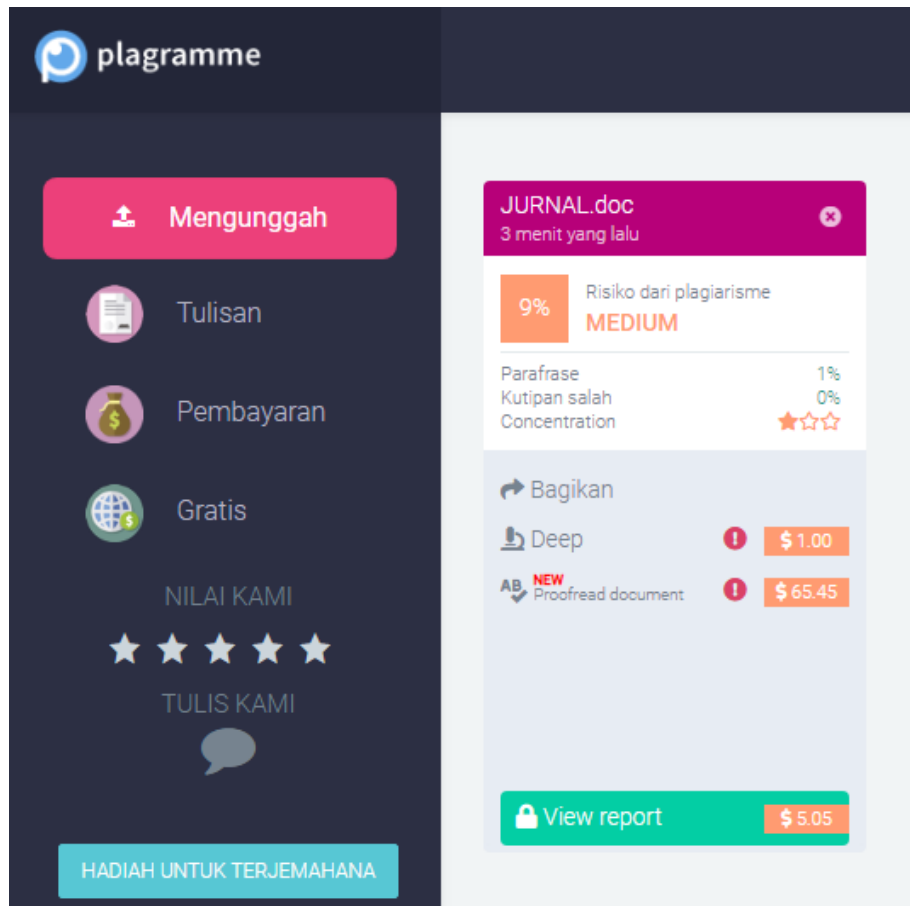
2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas saran yang dapat diberikan dalam menghadapi masalah perusahaan adalah perusahaan harus mempertahankan saluran pemasaran yang digunakan dan menambah daerah pemasarannya, perusahaan harus selalu memperhatikan kondisi persaingan yang menjual produk sejenis karena bisa menjadi ancaman bagi perusahaan, menjaga hubungan yang baik dengan para konsumen baik itu konsumen langsung ataupun kios-kios yang bekerjasama dengan perusahaan serta memberikan pelayanan yang baik kepada konsumenn serta menjaga hubungan yang baik dengan konsumen.

Referensi

- Albi Anggito dan Johan Setiawan. 2018. Metode Penelitian Kualitatif. CV Jejak. Jawa Barat. [E-Book].
- Fatich, Achmad. 2008. Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Efektif Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Kripik Tempe Abadi Malang. Skripsi. Universitas Islam Negeri Malang.<http://musliadipnl.files.wordpress.com/2012/01/beressss.pdf>. Hal. 66-72 diunduh pada 24 Mei 2019
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. (Edisi Indo; A. H. P. Anggawijaya, ed.). Jakarta: PT Prenhallindo.
- Suwarno, Henky Lisan. 2006. Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi Yang Efektif. Jurnal Manajemen, Vol.6, No. 1, Nov 2006.

HASIL PENGECEKAN



**TELAH DIPERIKSA DENGAN LAYANAN PENGECEKAN PLAGIARISME,
MELALUI MY.PLAGRAMME.COM DAN MEMILIKI:**

Parafrase

1%

Resiko plagiarisme

9%