

## ANALISIS PEMBELIAN HERBISIDA RAMBO GOLD 480SL DI PT S KOTA METRO

Lisa Ayunita Sari<sup>1</sup>, Muhammad Zaini<sup>2</sup>, Dayang Berliana<sup>3</sup>.  
<sup>1</sup>mahasiswa, <sup>2</sup>pembimbing 1, <sup>3</sup>pembimbing 2

### ABSTRAK

PT S adalah sebuah perusahaan distributor herbisida Rambo. Herbisida Rambo langsung didistribusikan apabila persediaan memenuhi jumlah permintaan dan apabila tidak memenuhi maka harus melalui pengajuan permintaan herbisida yang dilakukan oleh tim *marketing* untuk dapat memesan kepada produsen. Tujuan Karya Tulis Ilmiah ini adalah (1) mengidentifikasi karakteristik herbisida Rambo Gold 480SL 20 liter di PT S, (2) mengidentifikasi prosedur pembelian herbisida Rambo Gold 480SL 20 liter, dan (3) menganalisis faktor-faktor pertimbangan pembelian herbisida Rambo Gold 480SL 20 liter. Hasil analisis menunjukkan bahwa herbisida Rambo memiliki karakteristik sebagai herbisida sistemik yang dapat membunuh gulma sampai ke akar-akarnya sehingga proses pertumbuhan gulma akan menjadi lambat. Prosedur pembelian yaitu memahami kebutuhan dan permintaan dari konsumen, pemilihan pemasok, pemesanan, menindaklanjuti dan memantau perkembangan pesanan, penerimaan barang dan pemeriksaan, pembayaran faktur tagihan, pemeliharaan dokumen pembelian, serta memelihara dan menjaga hubungan dengan pemasok. Faktor-faktor pengambilan keputusan pesanan pembelian yaitu histori barang, modal, musim tanam, dan kompetitor.

**Kata kunci :** *Karakteristik herbisida, pertimbangan pembelian, prosedur pembelian*

### PENDAHULUAN

PT S mengeluarkan tiga macam sarana didistribusikan oleh PT S merupakan produksi pertanian, yaitu benih, pupuk, herbisida Rambo dengan berat 20 liter per dan pestisida. Salah satu pestisida yang galon.

**Tabel 1.** Data permintaan dan penjualan herbisida Rambo di PT S Tahun 2017/2018

Bulan	Persediaan (Galon)	Permintaan (Galon)	Penjualan (Galon)	Selisih (Galon)
Desember 2017	215	300	126	85
Januari 2018	139	405	83	266
Februari 2018	306	405	169	99
Maret 2018	387	398	141	11
Apr-18	246	310	88	64
Mei 2018	158	365	143	207
Juni 2018	15	330	8	315
Juli 2018	357	430	273	73
Agustus 2018	84	360	91	276
<b>Jumlah</b>	<b>1,907</b>	<b>3,303</b>	<b>1,122</b>	<b>1,396</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>212</b>	<b>367</b>	<b>125</b>	<b>155</b>

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

Tabel 1 menunjukkan persentase permintaan herbisida Rambo paling banyak pada bulan Juli sebesar 430 galon.

Tujuan pengendalian persediaan dapat diartikan sebagai usaha untuk:

1. Menjaga jangan sampai perusahaan kehabisan persediaan yang menyebabkan proses produksi terhenti.
2. Menjaga agar penentuan persediaan perusahaan tidak terlalu besar sehingga biaya yang berkaitan dengan persediaan dapat ditekan.
3. Menjaga agar pembelian bahan baku secara kecil-kecilan dapat dihindari (Assauri, 1998 dalam Ruauw, 2011).

Hampir semua responden dalam mengambil keputusan pembelian melewati seluruh tahap demi tahap proses keputusan pembelian tersebut, tetapi sebagian besar responden telah memiliki sejumlah besar informasi produk yang dimiliki berdasarkan pengalaman dan hanya membutuhkan informasi tambahan untuk dapat menentukan pilihan (Noviana, Indriani, & Situmorang, 2014). Tahap keputusan pembelian bertujuan untuk mengetahui tempat pembelian, alasan pemilihan tempat tersebut, pihak yang mempengaruhi konsumen dalam membeli, dan cara pembelian konsumen (Kabuli, Indriani, & Situmorang, 2018).

Pengambilan keputusan seorang konsumen dalam membeli produk tentunya melalui tahapan panjang dan banyak faktor yang mempengaruhinya baik dari faktor Budaya (pendidikan), Sosial (pengaruh pihak lain), Pribadi (umur, jumlah pembelian, frekuensi pembelian), Psikologis (persepsi), dan Bauran Pemasaran: Produk (kesegaran produk), Harga (harga), Tempat (akses), dan Promosi (Sutarni, Irawati, Unteawati, & Yolandika, 2018). Berdasarkan uraian tersebut, masalah “Analisis Pembelian Herbisida Rambo Gold 480SL di PT S” menjadi kajian utama dalam penyusunan laporan Karya tulis ilmiah.

### ISI

#### Metodologi Pelaksanaan

Laporan Karya tulis ilmiah ini disusun berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT S yang berlokasi di Jl. Bangka No 43 A Rt 04/01, Hadimulyo Barat, Metro Pusat, Lampung dari tanggal 13 Agustus hingga tanggal 12 Oktober 2018.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara bimbingan langsung dengan pembimbing lapang. Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan. Pengumpulan data dan informasi

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

dilakukan dengan bimbingan dan pengamatan langsung pada PT S tersebut.

Metode analisis yang digunakan untuk menjawab ketiga tujuan yaitu metode deskriptif kualitatif. Metode ini menganalisis kinerja dan pengalaman individual serta perilaku institusi yang termasuk dalam kelompok studi kasus.

### Hasil dan Pembahasan

#### 1.2.1 Karakteristik herbisida Rambo Gold 480SL di PT S

Berbagai cara pengendalian gulma padi sawah dapat dilakukan dengan cara manual, mekanis, kultur teknis, maupun kimia. Saat ini, metode pengendalian yang paling banyak dilakukan adalah secara kimiawi dengan menggunakan herbisida (Barus, 2003 dalam Guntoro & Fitri, 2013).

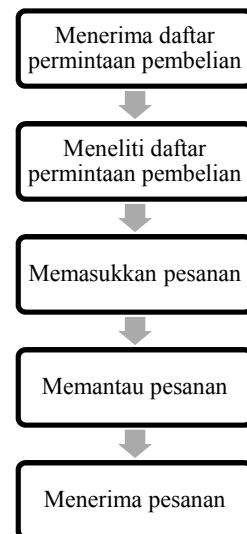
Herbisida ini telah dikembangkan dengan formulasi khusus sehingga dapat bekerja dengan cepat seperti herbisida kontak.

- a. Bahan Aktif : *glisofat* 480 g/l
- b. Dosis Pemakaian : 2-6 l/ha
- c. Ukuran : -1 liter  
-5 liter  
-20 liter
- d. Bentuk : kental
- e. Warna : kuning terang
- f. Kemasan : -1 liter botol  
-5 liter botol  
-20 liter galon
- g. Jumlah Kemasan : -1 liter isi 20

-5 liter isi 4

-20 liter satuan

#### 1.2.2 Pesanan pembelian herbisida Rambo Gold 480SL



**Gambar 1.** Prosedur proses kegiatan pembelian herbisida Rambo Gold 480SL di PT S

#### 1. Penerimaan daftar permintaan pembelian

Jika jumlah dan jenis persediaan herbisida Rambo memenuhi permintaan konsumen, maka kepala gudang menginformasikan kepada admin gudang untuk meminta persetujuan pengiriman, jika sudah disetujui selanjutnya surat jalan akan dikeluarkan dan kegiatan distribusi dapat dijalankan. Namun jika tidak ada persediaan, selanjutnya kepala gudang PT S memberikan informasi kepada staf *marketing* untuk membuat surat pemesanan yang berisikan informasi mengenai jenis dan jumlah produk yang

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

diminta sesuai kebutuhan dan permintaan gudang.

**Tabel 2.** Data permintaan herbisida sistemik Rambo di PT S Tahun 2017-2018

Bulan	Persediaan (Galon)	Permintaan (Galon)	Penjualan (Galon)
Desember 2017	215	300	126
Januari 2018	139	405	83
Februari 2018	306	405	169
Maret 2018	387	398	141
Apr-18	246	310	88
Mei 2018	158	365	143
Juni 2018	15	330	8
Juli 2018	357	430	273
Agustus 2018	84	360	91
<b>Jumlah</b>	<b>1.907</b>	<b>3.303</b>	<b>1.122</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>212</b>	<b>367</b>	<b>125</b>

Tabel 2 menjelaskan bahwa jumlah rata-rata penjualan herbisida Rambo sebesar 125 galon per bulan. Penjualan tersebut belum cukup untuk memenuhi permintaan konsumen dengan rata-rata permintaannya sebesar 367 galon per bulan. Hal tersebut terjadi dikarenakan persediaan perusahaan jumlahnya masih sedikit yaitu rata-ratanya sebesar 212 galon per bulan. Rata-rata persediaan pengamannya adalah 90 galon per bulan tersaji dalam Tabel 4.

Jadi, rata-rata kekurangan persediaannya sebesar 155 galon per bulan sehingga sebaiknya perusahaan menambah jumlah pembelian selanjutnya. Di perusahaan ini tidak memakai surat permintaan pembelian. Jadi, jika ada permintaan, perusahaan langsung membuat pesanan pembelian (*purchase order*).

## 2. Penelitian daftar permintaan pembelian

Staf *marketing* PT S melakukan pengajuan pemesanan herbisida sistemik berdasarkan permintaan konsumen yang tertera pada Tabel 2. Pengambilan keputusan yang dilakukan manajer marketing untuk menyetujui surat pemesanan berdasarkan pertimbangan yang diambil yaitu apakah konsumen memiliki hutang yang melebihi batas atau tidak. Apabila konsumen tidak memiliki hutang maka manajer marketing akan menyetujui adanya surat pemesanan yang akan diajukan kepada direktur.

## 3. Pemasukan pesanan

Surat pesanan yang diajukan sesuai dengan pengecekan yang telah dilakukan oleh staf *marketing*. Tabel 4 menjelaskan tanggal pemesanan herbisida ke produsen

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

dan sampainya herbisida rambo di sebanyak 1-2 kali dalam satu bulan. perusahaan. Pembelian dilakukan

**Tabel 3.** Data pemesanan herbisida sistemik Rambo PT S Tahun 2017-2018

Bulan	Persediaan Awal (Galon)	Pembelian (Galon)	Jumlah Persediaan (Galon)	Penjualan (Galon)
Desember 2017	15	200	215	126
Januari 2018	89	50	139	83
Februari 2018	56	250	306	169
Maret 2018	137	250	387	141
Apr-18	246	-	246	88
Mei 2018	158	-	158	143
Juni 2018	15	-	15	8
Juli 2018	7	350	357	273
Agustus 2018	84	-	84	91
<b>Jumlah</b>	<b>807</b>	<b>1.100</b>	<b>1.907</b>	<b>1.122</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>90</b>	<b>122</b>	<b>212</b>	<b>125</b>

Setelah mengecek persediaan herbisida Rambo, maka pengajuan pemesanan benih dilakukan dari kantor pusat ke *supplier*. PT S bekerjasama dengan PT Tanindo Intertraco untuk menyuplai herbisida. Pemesanan yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan.

Format pesanan pembelian dapat dilihat pada Lampiran 4.

Jumlah pembelian herbisida yang datang ke gudang memiliki rata-rata sebesar 122 galon. Persediaan awal memiliki jumlah rata-rata sebesar 90 galon.

**Tabel 4.** Waktu tunggu pemesanan herbisida Rambo

Bulan	Tanggal Pesan	Tanggal Masuk	Lead Time
Januari 2018	2	6	4
Februari 2018	3	6	3
Februari 2018	20	25	5
Maret 2018	10	16	6
Juni 2018	21	23	2
Juli 2018	6	10	4
Juli 2018	19	22	3
<b>Rata-rata</b>			<b>4</b>

#### 4. Pemantauan pesanan

Hal ini untuk menjamin ketepatan waktu datangnya pesanan di samping

untuk melakukan tindakan-tindakan antisipatif karena ketidaktepatan datangnya pesanan. Kegiatan ini

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

dilakukan dengan melakukan komunikasi dengan pemasok melalui *handphone* ataupun *e-mail*.

## 5. Penerimaan pesanan

Dalam pemeriksaan barang, ada dua langkah kegiatan yang dilakukan.

- a. Pemeriksaan dokumen
- b. Pemeriksaan fisik barang

Di perusahaan ini tidak memakai formulir persetujuan faktur. Setelah transaksi jual beli selesai, selanjutnya dilakukan pengarsipan dokumen.

### 1.2.3 Faktor-faktor pertimbangan pesanan pembelian

Faktor-faktor yang mempengaruhi *Manager Marketing* dalam pengambilan

keputusan pesanan pembelian herbisida Rambo di PT S adalah:

## 1. Histori barang

Faktor ini dipertimbangkan berdasarkan hasil penjualan dengan jumlah sisa persediaan yang masih ada dalam stok. Herbisida Rambo merupakan salah satu produk yang termasuk dalam daftar jenis barang *fast moving*. Jumlah herbisida Rambo Gold 480SL 20 liter yang terjual selama dua bulan sebanyak 269 galon. Jumlah hasil penjualan herbisida Rambo Gold 480SL 20 liter sebanyak Rp 234.496.000. Oleh karena itu, perusahaan seringkali memesan dalam jumlah banyak.

**Tabel 5.** Laporan penjualan per unit produk 13 Agustus 2018-12 Oktober 2018

Nama Pemasok Utama Barang	Keterangan Barang	Kuantitas	Jumlah
PT Agro Sentosa Abadi	Rondapulus 1LT@20	887	35.083.000
	Rondapulus 20LT	1	800.000
	<b>Total</b>	<b>888</b>	<b>35.883.000</b>
PT Nufarm Indonesia	Roundup 486SL 1LT@12	402	29.015.100
	Roundup 486SL 200ML@50	75	1.266.000
	Roundup 486SL 20LT	110	137.393.000
	Roundup 486SL 4LT@4	196	51.418.000
	<b>Total</b>	<b>783</b>	<b>219.092.100</b>
PT Tanindo Intertraco	Rambo 480SL 1LT@20	4.627	230.950.000
	<b>Rambo 480SL 20LT</b>	<b>269</b>	<b>234.496.000</b>
	Rambo 480SL 5LT@4	629	149.306.000
	Rambo Peak 550SL 1LT@20	675	35.709.000
	Rambo Peak 550SL 5LT@4	3	755.000
	Randy 240/140SL 1LT@20	945	33.235.000
	Randy 240/140SL 20LT	37	22.180.000
	Randy 240/140SL 5LT@4	6	1.080.000
	Ranger 240SL 1LT@20	3.448	99.365.000
	Ranger 240SL 20LT	197	95.750.000
	Ranger 240SL 5LT@4	874	119.147.500
	Roger 480SL 1LT@20	348	15.213.000
	Servoxone 276SL 1LT@20	1.915	88.810.000
	Servoxone 276SL 20LT	165	135.585.000
Servoxone 276SL 5LT@4	105	23.640.000	
	<b>Total</b>	<b>14.243</b>	<b>1.285.221.500</b>
	<b>Grand Total</b>	<b>15.914</b>	<b>1.540.196.600</b>

## 2. Modal

Apabila kemampuan finansial perusahaan memadai, maka pemesanan

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

dapat dilakukan sesuai dengan jumlah yang diminta. Rata-rata modal yang dikeluarkan dalam sekali pembelian sebesar Rp 100.000.000. Namun, terkadang terdapat beberapa konsumen yang membeli dalam bentuk kredit sehingga perusahaan harus mengurangi jumlah pemesanan ke pemasok ataupun menunda waktu pemesanan hingga finansial perusahaan mencukupi.

### 3. Musim tanam

Pemantauan musim tanam diperlukan agar perusahaan dapat menyediakan serta mengirimkan barang yang diperlukan petani tepat pada waktu dan jumlah yang dijanjikan. Tim *marketing* biasanya akan menanyakan ke sales mengenai kebutuhan petani yang berkaitan dengan musim tanam tersebut melalui telepon atau pada saat sales berkunjung langsung ke perusahaan. Pemesanan banyak dilakukan dalam jumlah besar ketika memasuki awal musim hujan hingga beberapa minggu ke depan karena Rambo merupakan herbisida yang fungsinya memberantas gulma pada tanaman. Herbisida Rambo merupakan pestisida yang digunakan pada tanaman industri tahunan.

### 4. Kompetitor

Dalam menentukan harga yang tercantum dalam pesanan pembelian, perusahaan mengikuti harga pasaran agar tetap dapat bersaing secara sehat dengan

kompetitor. Harga pasaran yang diikuti rata-rata sebanyak 10% dari modal ditambah modal pembelian. Tentunya hal ini dilengkapi dengan keanekaragaman produk yang lebih luas dibanding pesaing.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa herbisida Rambo memiliki karakteristik sebagai herbisida sistemik yang dapat membunuh gulma sampai ke akar-akarnya sehingga proses pertumbuhan gulma akan menjadi lambat. Prosedur pembelian herbisida Rambo yang dilakukan di PT S yaitu memahami kebutuhan dan permintaan dari konsumen, pemilihan pemasok, melakukan pemesanan, menindaklanjuti dan memantau perkembangan pesanan, penerimaan barang dan pemeriksaan, pembayaran faktur tagihan, pemeliharaan dokumen pembelian, serta memelihara dan menjaga hubungan dengan pemasok. Faktor-faktor pengambilan keputusan pesanan pembelian yaitu histori barang, modal, musim tanam, dan kompetitor.

## Daftar Pustaka

- Guntoro, D., & Fitri, T. Y. (2013). Aktivitas Herbisida Campuran Bahan Aktif Cyhalofop-Butyl dan Penoxsulam terhadap Beberapa Jenis Gulma Padi Sawah Activity of Formulated-mix Herbicide with Active Ingredient of Cyhalofop-

## KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

- butyl and Penoxsulam on Some Lowland Rice Weeds. *Bul. Agrohorti 1, 1*(1), 140–148.
- Kabuli, K. K., Indriani, Y., & Situmorang, S. (2018). Analisis Pengetahuan Dan Sikap Konsumen Dalam Membeli Yoghurt Di Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis, 6*(2), 196–204.
- Noviana, A., Indriani, Y., & Situmorang, S. (2014). Perilaku Konsumen Dalam Pembelian Tanaman Hias Di Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis, 2*(1), 77–85.
- Ruauw, E. (2011). Pengendalian Persediaan Bahan Baku (Contoh Pengendalian pada usaha Grenda Bakery Lianli, Manado). *Ase, 7*(1), 1–11.
- Sutarni, Irawati, L., Unteawati, B., & Yolandika, C. (2018). Proses Pengambilan Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik Di Kota Bandar Lampung. *Journal of Food System and Agribusiness, 2*(1), 17–24.