PROSEDUR PENGADAAN BENIH JAGUNG PIONEER P-27 DAN TUGAS TENAGA PENJUAL DI PT AGROKIMIA ASIA CABANG LAMPUNG

Imam Nasrudin[1], Cholid Fatih[2], Muhammad Zaini[2]
[1]Mahasiswa Program Studi Agribisnis, [2]Dosen Program Studi Agribisnis,
[2] Dosen Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Lampung, Jl. Soekarno-Hatta, No. 10 Rajabasa, Bandar Lampung
E-mail: nasrudinimam1021@gmail,com

Abstrak

PT AKA adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor input pertanian khususnya benih jagung. Tujuan dari penulisan tugas akhir adalah (1) menjelaskan prosedur pengadaan benih jagung Pioneer P-27 (2) menjelaskan tugas tenaga penjual. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif berupa deskripsi prosedur pengadaan benih jagung Pioneer P-27 dan tugas tenaga penjual. Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diketahui bahwa (1) prosedur pengadaan benih jagung PT AKA yaitu: permintaan benih oleh kantor cabang ke kantor pusat, kantor pusat menerima permintaan benih, PO dari kantor pusat ke *supplier*, penerimaan *PO* oleh *supplier*, *Supplier* mengirim benih ke kantor cabang, kantor cabang menerima benih, penyampaian informasi dari kantor cabang ke kantor pusat, pembayaran dari kantor pusat ke *supplier*. (2) tugas yang dilakukan tenaga penjual PT AKA adalah: mempromosikan benih, membujuk pembeli, memberikan informasi, sebagai perantara, menstimulasi pembeli, kunjungan pelanggan, menanggapi konsumen, melakukan penagihan. Untuk mengurangi risiko pelanggan tutup saat ingin berkunjung sebaiknya tenaga penjual menghubungi pelanggan terlebih dahulu, dan untuk mengatasi keterlambatan pengiriman perlu dilakukan permintaan benih lebih awal.

Kata kunci: Distributor, pengadaan benih jagung, tugas tenaga penjual.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang berarti negara yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai sumber mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian meliputi subsektor tanaman bahan makanan, subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor peternakan, dan subsektor kehutanan. Pertanian merupaka salah satu sektor yang sangat dominan dalam pendapatan masyarakat di indonesia karena mayoritas penduduk indonesia bekerja sebagai petani. Namun produktivitas pertanian masih jauh dari harapan. Faktor penyebab kurangnya produktivitas pertanian adalah sumerdaya manusia yang masih rendah dalam mengelola lahan pertanian dan hasilnya. Pembangunan ekonomi adalah

salah satu tolak ukur untuk menunjukan adanya pembangunan ekonomi suatu daerah, dengan kata lain pertumbuhan ekonomi dapat memperlihatkan adanya pembangunan ekonomi (Sukirno, 2007).

permasalahan pada pengadaan benih jagung Pioneer P-27 yaitu disebabkan gudang *supplier* memiliki persediaan benih terbatas, sehingga terkadang tidak dapat memenuhi permintaan, apabila persediaan benih jagung di gudang *supplier* cabang tidak dapat memenuhi permintaan biasanya benih jagung dikirim dari kantor *supplier* pusat, lokasinya jauh sehingga membutuhkan waktu pegiriman yang lama sehingga menjadi permasalahan. . Masalah PT AKA yaitu tidak tercapainya target penjualan benih jagung sesuai dengan jumlah yang diharapkan perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang dan masalah, tujuan penyusunan laporan tugas akhir ini adalah menjelaskan prosedur pengadaan benih jagung Pioneer P-27 di PT AKA, mengetahui tugas tenaga penjual pada PT AKA.

METODE PELAKSANAAN

Alat dan Bahan yang diguinakan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir adalah sebagai berikut : data penjualan benih jagung yang bersumber dari PT AKA, buku dan jurnal mengenai peranan tenaga penjual, peta area penjualan oleh *free market* PT AKA , data pelanggan PT AKA, komputer dan printer sebagai alat untuk membuat laporan Tugas Akhir, dan ATK sebagai bahan penulisan laporan Tugas Akhir.

Metode pengumpulan data dalam menyusun laporan Tugas Akhir adalah dengan metode survei yaitu dilakukan wawancara secara langsung dengan karyawan PT AKA, yaitu: manager, admin, dan sales yang melakukan distribusi, khususnya pada bidang *free market.* Data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder, data primer yang diperoleh yaitu data penjualan dan harga jual benih jagung, data mengenai pengadaan benih jagung, data peta area penjualan PT AKA, dan data pelanggan PT AKA. Data sekunder yang diperoleh yaitu, berupa data gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, dan visi misi perusahaan. Data yang diperoleh dari buku dan jurnal adalah data mengenai definisi pengadaan, tugas tenaga penjual.

Metode analisis data yang digunakan adalah metode pendekatan deskriptif kualitatif, metode analisis deskriptif kualitatif yaitu menganalisis, menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai

masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan (Winartha, 2006).

Metode analisis yang digunakan pada prosedur pengadaan benih jagung PT AKA adalah metode deskriptif kualitatif yaitu tentang SOP pengadaan benih jagung Pioneer P-27 PT AKA. Metode analisis yang digunakan pada peranan tenaga penjual PT AKA adalah metode deskriptif kualitatif berupa deskripsi tentang peranan tenaga penjual pada PT AKA.

PEMBAHASAN

1. Prosedur pengadaan benih jangung Pioneer P-27 PT AKA

Pengadaan merupakan proses kegiatan untuk pemenuhan kebutuhan dan pasokan barang di bawah kontrak atau pembelian langsung untuk memenuhi kebutuhan bisnis. Pengadaan dapat mempengaruhi keseluruhan proses arus barang karena merupakan bagian penting dalam proses tersebut. Prosedur pengadaan benih jagung di PT AKA sebagai berikut:

1) Permintaan benih kantor cabang ke kantor pusat

Permintaan benih dilakukan oleh admin kantor PT AKA kepada admin kantor pusat
melalui pengajuan surat pesanan yang dikirim ke E-mail perusahan. Surat pesanan yang dikirim berisikan informasi mengenai jenis dan jumlah benih yang diminta.

2) Penerimaan permintaan benih kantor pusat

Permintaan benih dari admin kantor cabang diterima oleh admin kantor pusat, penerimaan permintaan dilihat dari surat pesanan yang dikirim oleh admin kantor cabang melalui E-mail perusahaan kantor pusat, surat pesanan berisikan informasi mengenai jumlah dan jenis benih yang dibutuhkan oleh kantor cabang. Tahap selanjutnya admin kantor pusat mengecek barang yang diorder oleh kantor cabang apakah memiliki banyak permintaan atau tidak, hal ini dilihat berdasarkan penjualan sebelumnya, apabila memiliki penjualan yang besar maka admin kantor pusat langsung meminta persetujuan kepada manajer kantor pusat. Pemesanan benih ke supplier akan dilaksanakan apabila manager menyetujuinya, apabila tidak disetujui maka admin kantor pusat akan memberikan informasi kepada admin kantor cabang bahwa permintaan benih yang diminta kantor cabang tidak disetujui.

3). PO *(Purchase Order*) dari kantor pusat ke supplier

PT AKA bekerjasama dengan PT Dupont Indonesi untuk mensuplai benih jagung khususnya Pioneer P-27. Pembelian yang dilakukan admin kantor pusat atas dasar permintaan admin

kantor cabang sesuai dengan kebutuhan kantor cabang yang telah disetujui oleh manajer kantor pusat.

4) penerimaan PO *(purchase Order)*olehh *supplier*

Penerimaan PO*)* benih jagung tidak dapat seluruhnya terpenuhi oleh supplier, karena persediaan di gudang *supplier* bersifat terbatas. Pemenuhan pembelian biasanya dilakukan secara bertahap, seperti pernyataan yang diungkapkan oleh admin kantor cabang, hal yang biasanya terjadi yaitu: pengiriman dilakukan sebanyak 5-7 kali untuk 10 Ton pembelian, dengan jangka waktu 1-2 hari dalam setiap pengiriman, sehingga untuk memenuhi semua permintaan membutuhkan waktu 1-2 minggu. Informasi mengenai pemenuhan pembelian kantor pusat biasanya langsung diterima oleh admin kantor cabang, sehingga admin kantor cabang akan menyampaikan informasi tersebut kepada admin kantor pusat.

5) pengiriman benih ke kantor cabang oleh *supplier*

PT Dupont Indonesia akan memberikan informasi langsung kepada admin kantor cabang, mengenai waktu dan jumlah barang yang akan dikirim. Pengiriman benih dari supplier ke kantor cabang dilakukan sebanyak 5-7 kali pengiriman untuk 10 Ton benih, dengan jangka waktu 1-2 minggu setelah pembelian.

6) Penerimaan benih oleh kantor cabang

Penerimaan benih dari *supplier* terkadang tidak sesuai dengan jumlah pesanan berdasarkan surat pesanan, karena pengiriman yang dilakukan oleh *supplier* dilakukan secara bertahap. Pengiriman dilakukan dengan melihat stok benih di gudang *supplier* apakah tersedia atau tidak. Pengiriman yang dilakukan *supplier* untuk memenuhi pembelian kantor pusat biasanya memerlukan waktu 1-2 minggu setelah pembelian.

7) Penyampaian informasi dari kantor cabang ke kantor pusat

Informasi yang disampaikan admin kantor cabang kepada admin kantor pusat yaitu jumlah dan jenis benih yang dikirim oleh *supplie*r kepada kantor cabang, biasanya informasi disampaikan dengan mengirimkan surat jalan ekspedisi melalui *E-mail* perusahaan kantor pusat. Informasi tersebut berguna untuk mengetahui jumlah uang yang harus dibayar oleh kantor pusat kepada *supplier*.

8) Pembayaran dari kantor pusat kepada *supplier*

Pembayaran benih dilakukan oleh admin kantor pusat, yang dilakukan dengan cara transfer ke-rekening perusahaan *supplie*r, bukti transfer biasanya dikirim melalui *E-mail* perusahaan. Pembayaran dilakukan sesuai dengan jumlah dan jenis benih

yang diterima kantor cabang, bukan berdasarkan jumlah pemesanan atau pembelian benih yang dilakukan kantor pusat. Pembayaran dilakukan 1-2 hari setelah benih diterima oleh kantor cabang, pembayaran yang telah terjadi sebelumnya belum pernah mengalami masalah, maka dapat dikatakan pembayaran benih jagung yang dilakukan oleh PT AKA kepada *supplie*r efektif.

2. **Tugas tenaga penjual**

Pembahasan mengenai tugas tenaga penjual yang dilakukan oleh tenaga penjual, maka penulis mengutip dari pendapat Rianti (2013). Tahapan dalam melakukan penjualan tenaga penjual melakukan tugas, diantaranya sebagai berikut:

1. Mempromosikan produk

Upaya dalam mempromosikan produk PT AKA tentu menggunakan tenaga penjual yang handal, berprestasi, memiliki profesi dibidang penjualan, memiliki kemampuan dalam bidang menjual, terampil, mampu berkomunikasi dengan masyarakat atau khalayak ramai, dan mampu menguasai pasar, meskipun sales pada PT AKA riwayat pendidikannya bukan dari jurusan dibidang pemasaran akan tetapi tidak mempengaruhi kemampuan menjual, karena tenaga sales tersebut mau belajar dan sudah berpengalaman.

2. Membujuk pembeli

Upaya dalam menjual produknya tenaga penjual PT AKA tidak pernah memaksa pembeli, namun menawarkan dengan cara menjelaskan keunggulan produk itu sendiri dan manfaat produk kemudian membangun hubungan emosional yang baik dengan pelanggan, karena dengan cara membangun hubungan emosional secara tidak langsung membuat pelanggan tersebut percaya dan nyaman.

3. Memberikan informasi

Tenaga penjual PT AKA selalu memberikan informasi apabila sedang ada promo, kenaikan harga, bonus apabila pembelian jumlah banyak, apabila terjadi kenaikan harga tenaga penjua langsung menginformasikan ke pelanggan.

4. Sebagai perantara

Untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen melalui kios yang ada di daerah-daerah di Lampung, perusahaan harus memilih saluran distribusi, saluran ditribusi yang digunakan pada PT AKA yaitu secara tidak langsung dari perusahaan disalurkan ke kios, kemudian kios menyalurkan benih jagung ke petani atau konsumen, jadi apabila ada petani yang ingin membeli benih ke perusahaan distributor secara langsung maka petani langsung ditolak, petani

harus membeli benih jagung lewat kios yang telah disuplai oleh distributor yang berada pada daerah-daerah yang didistribusikan oleh distributor resmi yang ada di daerah Lampung. Daerah, jumlah pelanggan, dan PJ setiap daerah dapat dilihat pada Tabel 3.

No	Daerah	Jumlah Pelanggan	Penanggung Jawab
1	Lampung Tengah	13	Tenaga penjual 1
2	Lampung Timur	8	Tenaga penjual 2
3	Lampung Utara	2	Tenaga penjual 2
4	Lampung Selatan	11	Tenaga penjual 3
5	Pringsewu	2	Tenaga penjual 3
6	Pesawaran	2	Tenaga penjual 2
	Total	38	

Tabel 3. Daerah, jumlah pelanggan, dan PJ setiap daerah

Sumber: PT Agrokimia Asia cabang Lampu ng (2019)

5. Menstimulasi atau mendorong pembeli

Untuk menarik pembeli PT AKA melakukan dorongan menggunakan serangkaian cara yaitu, pemberian potongan harga, keringanan harga, dan hadiah. Biasanya perusahaan/ sales akan memberikan potong dan keringananan harga apabila pembeli melakukan pembelian dalam jumlah banyak atau sekala besar. Untuk pemberian hadiah dilakukan oleh sales apabila pelanggan atau pembeli melakukan pembayaran selalu tepat pada waktunya atau sebelum jatuh tempo.

6. Kunjungan pelanggan

Kunjungan tenaga penjual yaitu bertujuan untuk menawarkan produk, melakukan pendekatan kepada pemilik kios, dan memberi informasi kepada pelanggan. Upaya dalam distribusi paling tidak, ada upaya harga benih jagung sesuai dengan keberadaan petani. Upaya yang harus dilakukan oleh seorang tenaga penjual adalah dengan menggunakan kalimat atau kata-kata yang dapat membujuk atau merayu dengan kalimat-kalimat yang indah dan sopan.

Kegiatan kunjungan tenaga penjual ke pelanggan yaitu, menawarkan benih jagung, memberi masukan kepada pelanggan, melakukan penagihan, mengirim benih, memvalidasi apabila ada pelanggan baru yang ingin menjadi pelanggan PT AKA. Hal yang selalu dilaksanakan oleh para tenaga penjual adalah kunjungan ke pelanggan.

7. Menanggapi konsumen

Cara perusahaan menghadapi pelanggan yang tidak mau membayar yaitu, Tenaga akan melakukan penagihan sebanyak 5 kali atau diberi waktu maksimal 6 bulan, apabila selama 6 bulan tersebut konsumen tidak

menanggapi maka perusahaan akan membeklis konsumen tersebut, apabila konsumen tersebut akan melakukan order, maka order ditolak. Selama ini belum pernah ada pelanggan yang menyeleweng. Apabila barang yang terdapat di kios tidak laku atau kadaluwarsa maka perusahaan menerima pengembalian barang, kemudian perusahaan melakukan pengembalian ke PT Dupont untuk di *relabel* atau mengganti dengan produk baru.

8. Penagihan

Tenaga penjual PT AKA melakukan penagihan dengan metode mendatangi langsung ke kios pelanggan yang bersangkutan, tenaga penjual mendatangi kios yang memang sebelumnya telah melakukan perjanjian yaitu dengan bukti faktur penjualan, pelanggan biasanya melakukan pembayaran diakhir setelah produk terjual, dengan cara mencicil setiap minggunya, kebanyakan pelanggan melakukan pembayaran secara tempo. Perusahaan akan memberikan hadiah kepada konsumen yang melakukan pembayaran di awal atau sebelum jatuh tempo dan melakukan pembelian benih jagung Pioneer P-27 dalam sekala besar dan pembayarannya tidak sulit.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari uraian sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:Prosedur pengadaan benih jagung Pioneer P-27 di AKA terdiri dari: pemesanan benih oleh kantor cabang kepada kantor pusat, kantor pusat mengirim PO ke *supplier*, PO diterima oleh *supplier*, pengiriman benih ke kantor cabang, kantor penerimaan benih oleh kantor cabang, penyampaian informasi oleh kantor cabang kepada kantor pusat, pembayaran dilakukan oleh kantor pusat kepada PT Dupont Indonesia.

Adapun peranan tenaga penjual PT AKA yaitu: mempromosikan benih jagung Pioneer P-27, membujuk pembeli, memberikan informasi kepada konsumen, sebagai perantara, menstimulasi atau mendorong pembeli,, melakukan kunjungan pelanggan, menanggapi konsumen, melakukan penagihan.

SARAN

Saran yang diberikan untuk mengatasi keterlambatan pengiriman benih oleh *supplier* yaitu perusahaan mengorder benih sebelum stok digudang habis. Saran yang dapat diberikan untuk mengatasi masalah kunjungan ke kios yaitu, tenaga penjual menghubungi kios terlebih dahulu sebelum kunjungan, supaya kunjungan efektif dan efesien

dan perusahaan sebaiknya mengalokasikan biaya pulsa untuk tenaga penjual untuk menghubungi kios.

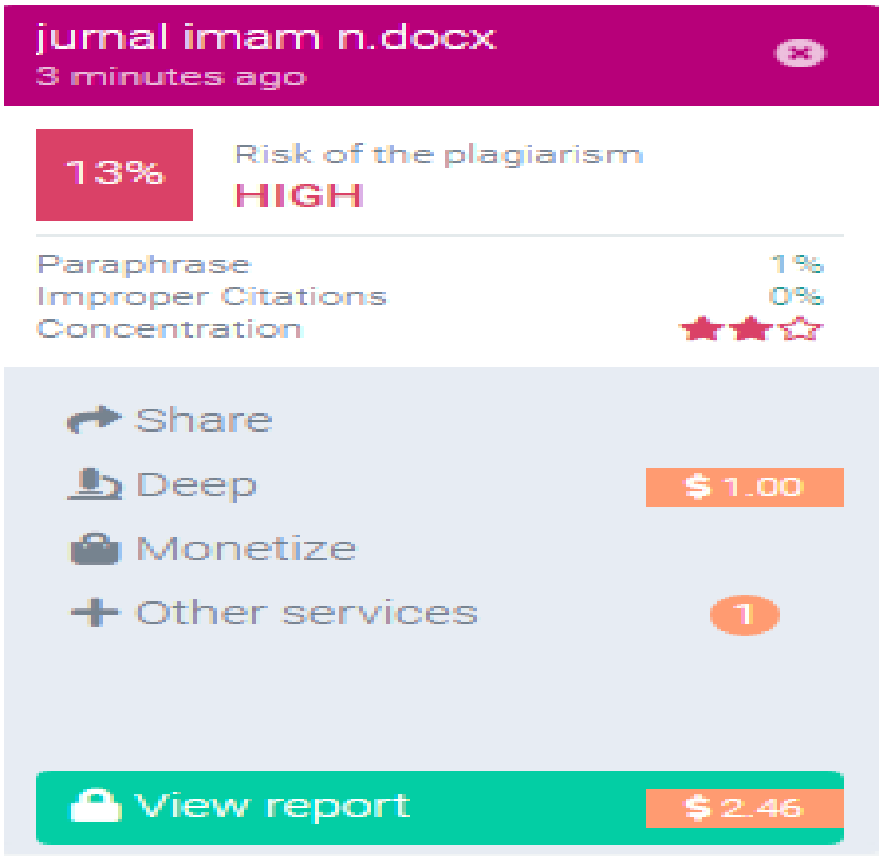
REFERENSI

Rianti, Ida. 2013. "Peranan Sales *Promotion* Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Pada CV Cempaka Mandiri Teluk Kuantan Menurut Perspektif Ekonomi Islam". [Skripsi] Fakultas Ilmu Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Riau.

Sukirno, Sadono. 2007. Makro Ekonomi Modern. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Winartha, I Made. 2006. Metodelogi Penelitian Sosial Ekonomi. Andi. Yogyakarta.

Uji Plagiat


jurnal imam n.docx
3 minutes ago
13%
Risk of the plagiarism
HIGH
Paraphrase 1%
Improper Citations 0%
Concentration
Share
Deep $ 1.00
Monetize
Other services 1
View report $ 2.46