

# SALURAN DISTRIBUSI BENIH JAGUNG BISI 18 PADA PT XXY

MUCHAMAD QODRI RAMADHAN

<sup>1</sup> Muchamad Qodri Ramadhan, <sup>2</sup> Dr. Fitriani, S.P., M.E.P., <sup>3</sup> Ir. Bina Unteawati, M.P.,  
<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis, <sup>2</sup>Dosen Program Studi Agribisnis, Politeknik  
Negeri Lampung

Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung.

email<sup>1</sup>: muchamadqodriramadhan@gmail.com.

email<sup>2</sup>: fitriani@polinela.ac.id

email<sup>3</sup>: bina@polinela.ac.id

## RINGKASAN

PT XXY adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi input pertanian, khususnya benih. Produk benih yang dipasarkan yaitu benih jagung bisi 18. Masalah yang ada di PT XXY adalah belum tercapainya pendistribusian benih jagung sesuai dengan jumlah dan waktu yang ditargetkan oleh perusahaan. Tujuan dari penulisan karya ilmiah ini adalah (1) menganalisis saluran distribusi benih jagung bisi 18 pada PT XXY, dan (2) penerapan fungsi-fungsi distribusi benih jagung bisi 18 pada PT XXY. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Wawancara dan survei untuk memperoleh data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diketahui bahwa (1) PT XXY memiliki dua saluran distribusi yaitu: distribusi langsung dengan penjualan sebesar 21.740 Kg atau 12,8% dari total penjualan dengan rata-rata penjualan sebesar 3.623 kg/bulan dan distribusi tidak langsung melalui perantara kios dengan penjualan sebesar 148.576 Kg atau 87,2% dari total penjualan dengan rata-rata penjualan sebesar 24.763 kg/bulan, (2) PT XXY dalam kegiatan pendistribusiannya menerapkan fungsi-fungsi distribusi yaitu: informasi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayaran dan kepemilikan.

## PENDAHULUAN

Jagung merupakan komoditi tanaman pangan dalam sektor pertanian sebagai penghasil bahan pangan yang penting bagi masyarakat (Fitriani, *et al.*, 2017). Provinsi Lampung adalah daerah yang sebagian wilayahnya merupakan lahan kering. Lahan kering sangat cocok untuk menanam tanaman jagung. Produktivitas tanaman jagung di Provinsi Lampung pada tahun 2013-2017 cenderung meningkat. Provinsi Lampung merupakan salah satu daerah penghasil komoditas jagung untuk memenuhi kebutuhan daerahnya, bahkan

dapat memenuhi kebutuhan produk jagung di provinsi lain. Produktivitas tanaman jagung di Provinsi Lampung dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produktivitas tanaman jagung di Provinsi Lampung

Tahun	Produktivitas (ku/ha)
2013	50,83
2014	50,74
2015	51,20
2016	50,56
2017	52,19

Sumber: Kementerian Pertanian, 2018

Peningkatan produktivitas jagung merupakan hasil dari penerapan paket teknologi dalam penggunaan varietas jagung yang unggul, adanya program

SL-PTT (Sekolah Lapang Pertanian Tanaman Terpadu) serta penerapan teknologi lainnya yang mampu meningkatkan produktivitas komoditas jagung.

PT XXY adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi input pertanian khususnya benih pertanian. PT XXY mendistribusikan benih jagung Bisi 18 untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan petani jagung di Provinsi Lampung dan Bengkulu dengan melakukan kerjasama dengan produsen benih jagung yaitu PT YYX. Target dan realisasi penjualan produk benih jagung Bisi 18 di PT XXY pada September 2018–Februari 2019 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Target dan realisasi penjualan benih jagung Bisi 18 di PT XXY

Bulan (2018-2019)	Target (Ton)	Penjualan (Ton)	Pencapaian (%)
September	40	22.1	55.4
Oktober	40	24.7	61.9
November	40	27.5	68.8
Desember	40	30.1	75.2
Januari	40	31.8	79.6
Februari	40	33.8	84.5
Total	210	170	425.4
Rata-rata	40	28	70

Sumber: PT XXY, 2018

Penjualan benih jagung Bisi 18 di PT XXY setiap bulannya mengalami peningkatan, hal ini disebabkan karena pada periode September 2018-Februari 2019 merupakan musim hujan sehingga banyak petani yang menanam jagung, namun perusahaan belum mampu mencapai target penjualan setiap bulannya. Selama periode penjualan September 2018-Februari 2019 target penjualan

sebesar 40.000 Kg setiap bulannya, namun penjualan tertinggi hanya mampu dicapai pada Februari 2019 sebesar 33.811 Kg atau 84,52% dari target penjualan, hal ini menjadi masalah bagi PT XXY.

### Tujuan

Tujuan karya ilmiah ini adalah (1) menganalisis saluran distribusi benih jagung Bisi 18 pada PT XXY, (2) menganalisis penerapan fungsi-fungsi distribusi benih jagung Bisi 18 pada PT XXY.

### Metode Pelaksanaan

Jenis data yang digunakan dalam penulisan karya ilmiah ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh yaitu data target penjualan, hasil penjualan dan harga jual benih, serta data mengenai pengadaan dan penjualan benih pada PT XXY. Data sekunder yang diperoleh yaitu gambaran umum perusahaan, data statistik, serta dana penunjang yaitu literatur mengenai saluran dan fungsi-fungsi distribusi.

### Metode Analisis Data

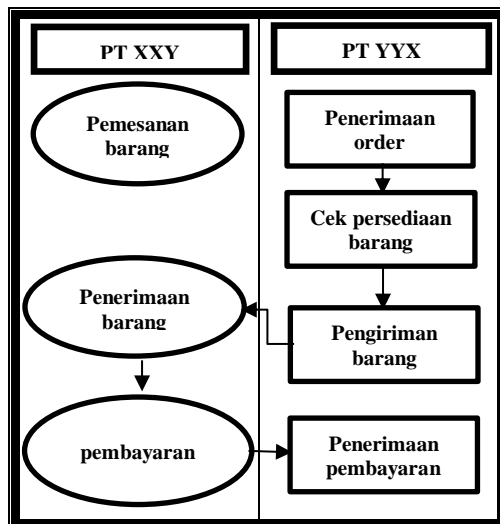
Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan (1) menganalisis saluran distribusi benih jagung Bisi 18 pada PT Kemiling Agro, (2) menganalisis penerapan fungsi-fungsi distribusi benih jagung bisi 18 pada PT Kemiling Agro.

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Pengadaan dan pengeluaran benih

#### a. Pengadaan benih

Pengadaan barang merupakan kegiatan untuk pemenuhan atau penyediaan kebutuhan barang melalui kontrak atau pembelian langsung (Utami, 2015). Pengadaan benih jagung Bisi 18 diperoleh dengan cara membeli benih dari *supplier* yaitu PT YYX. Proses pengadaan benih jagung PT XXY dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses pengadaan benih jagung

PT XXY bekerjasama dengan PT YYX untuk pengadaan benih jagung Bisi 18. Proses pengadaan yang dilakukan dimulai dari pemesanan barang/*purchase order* (PO) oleh perusahaan ke *supplier*, *supplier* menerima PO (*purchase order*) dari perusahaan, pengiriman benih oleh *supplier*, dan penerimaan benih oleh perusahaan. Pemenuhan pembelian yang dilakukan oleh PT XXY biasanya dapat dipenuhi dalam 1-3 minggu setelah perusahaan mengajukan pembelian hal ini

disebabkan karena ketersediaan benih yang ada pada PT YYX bersifat terbatas dan harus dibagi untuk daerah penjualan lainnya. PT XXY dalam satu kali memesan produk jagung Bisi 18 sebanyak 15.000–30.000 Kg, dengan memperhatikan penjualan dan persediaan benih di gudang.

#### b. Pengeluaran benih

Setelah proses pengadaan benih jagung, berikutnya yaitu pengeluaran benih jagung dari gudang PT XXY untuk didistribusikan kepada konsumen. Alur pengeluaran benih jagung pada PT XXY dapat dilihat pada Gambar 2.



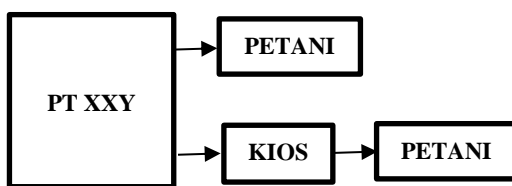
Gambar 2. Alur pengeluaran benih jagung

Prosedur pengeluaran benih jagung dari gudang untuk didistribusikan ke konsumen melalui beberapa tahap yaitu: order atau pesanan yang masuk dari pelanggan, pembuatan surat jalan oleh staff administrasi, pemeriksaan surat jalan dan barang oleh bagian gudang, pengiriman barang oleh bagian distribusi, dan penerimaan barang oleh konsumen.

### 2. Saluran distribusi benih

Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga-lembaga

penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen sampai ke konsumen (Kaharuddin et al., 2016). PT XXY memiliki 2 saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan tidak langsung untuk mengantarkan benih jagung ke tangan konsumen. Saluran distribusi benih jagung PT XXY dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Saluran Distribusi Benih jagung PT XXY

a. Distribusi langsung ke petani

Saluran distribusi langsung yaitu saluran distribusi tanpa melalui perantara, prosesnya yaitu konsumen (petani) memesan langsung kepada sales atau bagian distribusi PT XXY. Pemesanan dapat dilakukan melalui kontak langsung ataupun melalui telephone, pembelian langsung oleh petani minimum 1 Ton dalam satu kali pembelian, dan sistem pembayaran dilakukan secara tunai.

b. Distribusi melalui perantara kios

Saluran distribusi melalui perantara atau saluran distribusi tidak langsung yaitu penyaluran benih jagung Bisi 18 melalui perantara satu penjual yaitu kios untuk menyampaikan benih sampai ketangan konsumen (petani). Prosesnya yaitu konsumen (petani) memesan benih melalui kios sebagai perantara dan kios memesan ke sales atau bagian distribusi PT XXY. Kios

tidak dibatasi jumlah maksimum dalam pembelian benih jagung Bisi 18 dengan syarat tidak mempunyai hutang yang telah jatuh tempo dan persediaan benih masih ada di gudang, pembayaran yang dilakukan kios juga diberi kemudahan dengan sistem kredit dan jangka waktu maksimal pelunasan yaitu 1 bulan setelah barang diterima oleh kios.

Berdasarkan saluran distribusi yang telah dilakukan perusahaan yang telah dijelaskan sebelumnya. PT XXY memiliki volume penjualan pada September 2018 sampai Februari 2019. Penjualan benih jagung PT XXY dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Penjualan benih jagung bisi 18 pada PT XXY

Bulan (2018- 2019)	Penjualan					
	Kios		Petani		Total	
	Kg	%	Kg	%	Kg	%
September	19.195	86,5	3.000	13,5	22.195	100
Oktober	23.798	96	1.000	4	24.798	100
November	26.340	95,6	1.200	4,4	27.540	100
Desember	26.112	86,7	4.000	13,3	30.112	100
Januari	22.820	71,6	9.040	28,4	31.860	100
Februari	30.311	89,6	3.500	10,4	33.811	100
<b>Total</b>	<b>148.576</b>	<b>526</b>	<b>21.740</b>	<b>74</b>	<b>170.316</b>	<b>600</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>24.763</b>	<b>87,2</b>	<b>3.623</b>	<b>12,8</b>	<b>28.386</b>	<b>100</b>

Sumber: PT XXY, 2018

Penjualan benih jagung menggunakan perantara kios merupakan distribusi yang paling efektif disebabkan karena kios merupakan usaha yang resmi, tempat yang mudah diakses dan bersifat selalu ada di tempat, dapat menaungi atau melayani pembelian semua konsumen, ditinjau dari sistem pembayaran benih maka, distribusi yang paling efektif yaitu pada petani langsung karena pembayaran dilakukan secara tunai, sedangkan kios secara kredit.

PT XXY mendistribusikan benih jagung melalui perantara kios yang ada di Provinsi Lampung dan Bengkulu. Kios yang bekerjasama dengan PT XXY dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Kios yang bekerjasama dengan PT XXY

No	Kabupaten Kota	Jumlah Kios
1	Lampung Selatan	24
2	Lampung Tengah	16
3	Lampung Timur	20
4	Lampung Utara	15
5	Pesisir Barat	7
6	Pringsewu	9
7	Tanggamus	6
8	Way Kanan	12
9	Tulang Bawang Barat	5
10	Tulang Bawang	4
11	Mesuji	3
12	Pesawaran	5
13	Metro	4
14	Bandar Lampung	1
15	Provinsi Bengkulu	1
Total		132

Sumber: PT XXY, 2018

Tabel 4 menunjukkan bahwa total kios yang bekerjasama dengan PT XXY mendistribusikan benih jagung Bisi 18 sebanyak 132 kios. Kios yang bekerjasama dengan PT XXY sudah mencakup seluruh wilayah Provinsi Lampung bahkan sampai Provinsi Bengkulu, maka perusahaan harus menjaga dan terus berupaya mengembangkan kerjasama dengan kios sebagai perantara untuk memasarkan benih jagung bisi 18 secara merata ke seluruh Provinsi Lampung.

### 3. Penerapan fungsi distribusi benih jagung

Beberapa fungsi utama kunci distribusi efektif dan efisien yang dilakukan oleh anggota saluran distribusi antara lain: informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan risiko, fisik, pembayaran, dan kepemilikan (Suwarno, 2006).

#### a. Informasi

Informasi yang diperoleh dalam kegiatan pendistribusian benih jagung PT XXY yaitu:

##### (1) Pelanggan

Informasi pelanggan yaitu informasi mengenai kebutuhan, jumlah yang serta jenis benih yang diinginkan konsumen.

##### (2) Pesaing

Informasi mengenai pesaing yang diperoleh PT XXY adalah perusahaan yang bergerak dibidang yang sama yaitu distributor input pertanian dan mendistribusikan produk sejenis.

##### (3) Pemasok

Informasi mengenai pemasok yang diperoleh PT XXY adalah siapa pemasok yang dapat memberikan produk yang kita inginkan secara berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar.

#### b. Promosi

PT XXY belum melaksanakan fungsi distribusi promosi, yaitu promosi melalui media sosial, media cetak dan website internet, maka penerapan fungsi distribusi seluruhnya belum dilaksanakan yang mengakibatkan distribusi efektif belum tercapai. Distribusi efektif dapat dicapai dengan melaksanakan sembilan fungsi distribusi yaitu: Informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayaran dan kepemilikan. PT XXY dalam hal ini belum menerapkan fungsi saluran promosi.

- c. **Negosiasi** dengan rencana perusahaan. Pembiayaan Fungsi negosiasi yang diterapkan yang dikeluarkan oleh PT XXY dalam PT XXY adalah negosiasi pembelian petani kegiatan distribusi yaitu: uang BBM, uang langsung boleh membeli benih jagung makan, uang pungutan liar, dan uang dengan jumlah minimum 1000 kg setiap bongkar.
- d. **Pemesanan** pembelian. Tujuan untuk meminimumkan biaya operasional pendistribusian benih jagung. Negosiasi selanjutnya yaitu pemberian diskon atau potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar diatas 4000 Kg. Pelunasan pembayaran benih jagung dilakukan secara tunai pada saat petani menerima benih, kemudian dalam pembayaran benih dapat dilakukan secara kredit dengan jangka waktu 1 bulan setelah kios menerima benih jagung.
- e. **Pembiayaan** Pemesanan meliputi segala kegiatan dalam rangka memperoleh produk dengan kualitas dan jumlah yang diinginkan serta mengusahakan agar produk tersebut siap digunakan atau dipasarkan kembali. Pemesanan ini dilakukan oleh perusahaan langsung kepada produsen benih jagung.
- f. **Pengambilan resiko** Resiko yang harus ditanggung oleh PT XXY dalam kegiatan distribusi yaitu: rusaknya aset perusahaan (mobil) misalnya pecah ban atau rusaknya komponen-komponen pada mobil, biaya untuk pungutan liar pada saat kegiatan distribusi, kesalahan jumlah dan jenis produk pada saat kegiatan pengiriman, rusakan atau bocornya kemasan benih sehingga harus mengganti dengan yang baru dengan jangka waktu maksimal 1 minggu setelah konsumen menerima benih. Penanggunggan resiko yang pernah terjadi pada PT XXY yaitu pecah ban, biaya pungutan liar, kesalahan jumlah benih yang dikirim.
- g. **Fisik** PT XXY menggunakan fungsi fisik karena setiap kegiatannya melaksanakan distribusi bertujuan untuk memindahkan produk dari produsen hingga ketangan konsumen. Kegiatan yang dilaksanakan pada fungsi fisik yaitu pemesanan, penerimaan, penyimpanan, pemilihan, dan pengangkutan barang hingga ke tangan konsumen akhir.
- h. **Pembayaran** Pembiayaan perusahaan berasal dari keuangan perusahaan. Pengelolaan pendanaan yang baik adalah faktor yang sangat penting untuk kelancaran perusahaan dalam melaksanakan setiap kegiatan, pendanaan yang baik digunakan untuk dapat menentukan harga jual serta keuntungan yang diharapkan perusahaan. Pendanaan yang diperoleh sudah jelas dan siap jika kegiatan distribusi dilakukan agar kegiatan distribusi dapat berjalan lancar sesuai konsumen kepada PT XXY dalam

pembelian benih jagung dilakukan secara tunai dan transfer, petani langsung membayar pembelian benih dilakukan secara tunai tanpa adanya kredit, untuk kios dan koperasi pembayaran dilakukan secara tunai dan kredit. Pembayaran secara kredit diberikan waktu 2 bulan setelah kios dan koperasi menerima benih.

#### i. Kepemilikan

Kepemilikan yaitu arus kepemilikan dari suatu lembaga pemasaran ke lembaga lain (Suwarno, 2006). Fungsi kepemilikan pada kegiatan pendistribusian benih jagung kepada petani langsung dapat dikatakan selesai karena perusahaan sudah memastikan benih jagung di tangan konsumen, dan pembayaran dilakukan secara tunai. Fungsi kepemilikan untuk kios dapat dikatakan selesai jika kios melakukan pembayaran secara tunai tanpa adanya kredit dan perusahaan sudah memastikan benih jagung berada ditangan kios.

#### Kesimpulan

PT XXY memiliki 2 saluran distribusi yaitu: Distribusi langsung ke konsumen (petani) dengan penjualan sebesar 21.740 Kg dan distribusi tidak langsung yaitu melalui kios penjualannya sebesar 148.576 Kg. Pemasaran benih jagung Bisi 18 pada PT XXY sudah mencakup seluruh wilayah Lampung. PT XXY dalam pendistribusian benih jagung Bisi 18 menerapkan fungsi distribusi yaitu: Informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, fisik, pembayaran dan

kepemilikan. Fungsi distribusi yang belum dilaksanakan yaitu promosi.

#### Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disarankan bahwa PT XXY perlu menerapkan dan mengoptimalkan fungsi distribusi yaitu promosi, sehingga target penjualan dapat tercapai

#### REFERENSI

- Fitriani., et al. 2017. Pertanian Perdesaan Lampung: Peluang dan Tantangan. *JoFSA*, 1(2), 43-52.
- Kaharuddin, Y., Utha, A., & Nurjannah. 2016. Pelayanan Distribusi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Kue pada UD Baruasa Membiri Kendari. In *Jurnal Administrasi Bisnis*.
- Lestari, U. 2018. Analisis Komparatif Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Keputusan Pembelian Baju Muslin Anak Merk Dannis. *Jurnal Tran*
- Suwarno, H.L. 2006. Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 79–87.
- Utami, N. 2015. Manajemen Logistik di Giant Ekstra. *Jurnal Utilitas*, 1(1), 92-103



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 15%**

Date: Tuesday, March 10, 2020

Statistics: 353 words Plagiarized / 2311 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

SALURAN **DISTRIBUSI BENIH JAGUNG BISI** 18PADA **PT XXY** MUCHAMAD QODRI RAMADHAN <sup>1</sup> Muchamad Qodri Ramadhan, <sup>2</sup>Dr. Fitriani, S.P., M.E.P., <sup>3</sup> Ir. Bina Unteawati, M.P., <sup>1</sup>Mahasiswa **Program Studi** Agribisnis, <sup>2</sup>Dosen **Program Studi** Agribisnis, Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung. email<sup>1</sup>: muchamadqodriramadhan@gmail.com. email<sup>2</sup>: fitriani@polinela.ac.id email<sup>3</sup>: bina@polinela.ac.id RINGKASAN **PT XXY** adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi input pertanian, khususnya benih. **Produk benih yang dipasarkan yaitu benih jagung bisi 18.**

Masalah yang ada di **PT XXY** adalah belum tercapainya **pendistribusian benih jagung** sesuai dengan jumlah dan waktu yang ditargetkan oleh perusahaan. Tujuan dari penulisan karya ilmiah ini adalah (1) menganalisis saluran distribusi benih jagung bisi 18 pada **PT XXY**, dan (2) penerapan fungsi-fungsi distribusi benih jagung bisi 18 pada **PT XXY**. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Wawancara dan survei untuk memperoleh data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diketahui bahwa (1) **PT XXY** memiliki dua saluran distribusi yaitu: distribusi langsung dengan penjualan sebesar 21.740 Kg atau 12,8% dari total penjualan dengan rata-rata penjualan sebesar 3.623