

# **SISTEM PENYALURAN BERAS KOMERSIL MELALUI SALURAN RUMAH PANGAN KITA DI PT XYZ LAMPUNG**

## **(Commercial Rice Distribution System Through Channel Rumah Pangan Kita in PT XYZ Lampung)**

**Uswatun Nisa. H<sup>1</sup>, Bina Unteawati<sup>2</sup>, Fitriani<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Mahasiswa, <sup>2</sup> Pembimbing 1, <sup>3</sup> Pembimbing 2

*E-mail:* Nisakaf@yahoo.co.id

### **ABSTRACT**

*Distribution is an economic activity that plays a role connecting the interests of producers with consumers. PT.XYZ Lampung is a company engaged in the field of logistics that conduct commercial distribution activities. The company's commercial rice distribution system is done through Rumah Pangan Kita channel to shorten the distribution chain. This distribution system aims to identify the distribution program of Rumah Pangan Kita and analyze the distribution channel of commercial rice of Rumah Pangan Kita in PT.XYZ Lampung. Data analysis in writing this final assignment using qualitative method, the data used are primary data and secondary data. Rumah Pangan Kita distribution program is identified through the distribution cooperation pattern of the company with the community so that people are more easily in getting basic needs. The distribution channel used is a first-rate distribution channel by using one intermediary channeling: the Company-RPK-Consumer.*

**Keywords:** Commercial Distribution, Home Our Food, Distribution Channels

### **ABSTRAK**

Penyaluran atau distribusi merupakan suatu kegiatan ekonomi yang berperan menghubungkan kepentingan produsen dengan konsumen. PT.XYZ Lampung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang logistik yang melakukan kegiatan penyaluran komersil. Sistem penyaluran beras komersil perusahaan dilakukan melalui saluran Rumah Pangan Kita untuk memperpendek rantai distribusi. Sistem penyaluran ini bertujuan untuk mengidentifikasi program penyaluran Rumah Pangan Kita dan menganalisis saluran distribusi beras komersil Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung. Analisis data dalam penulisan Tugas Akhir ini menggunakan metode kualitatif, data yang digunakan adalah data primer dan data skunder. Program penyaluran Rumah Pangan Kita diidentifikasi melalui pola kerjasama distribusi dari perusahaan dengan masyarakat agar masyarakat lebih mudah dalam mendapatkan kebutuhan pokok. Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi tingkat satu yaitu dengan menggunakan satu perantara penyaluran: Perusahaan-RPK-Konsumen.

**Kata kunci:** Penyaluran Komersil, Rumah Pangan Kita, Saluran distribusi

## PENDAHULUAN

Beras merupakan hasil pertanian komoditi pangan yang menjadi makanan pokok di Indonesia. Bertambahnya jumlah penduduk suatu negara menjadi ancaman dalam mencapai ketahanan pangan. Jumlah penduduk yang semakin meningkat, maka kebutuhan pangan ditingkat nasional dan regional terus meningkat. Upaya dalam mengatasi kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap beras dan menjaga stabilitas harga beras, pemerintah membentuk suatu badan yang bertugas menjaga pangan di Indonesia. PT.XYZ sebagai memiliki tugas utama, yaitu menyelenggarakan usaha logistik pangan pokok yang bermutu dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Ruang lingkup bisnis perusahaan meliputi usaha logistik/peredagangan, dan perdagangan komoditi pangan.

Saluran distribusi adalah suatu jalur perantara pemasaran baik transportasi maupun penyimpanan suatu produk barang dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen (Kotler, 2009). Penyaluran komersil PT.XYZ Lampung merupakan sistem penyaluran yang digunakan untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Saluran komersil melalui RPK (Rumah Pangan Kita) merupakan program kerja sama antara perusahaan dan masyarakat melalui pola distribusi/penyaluran. Keuntungan yang diperoleh RPK adalah memperoleh harga beli produk yang lebih rendah dibandingkan dengan harga beli di pasar, kemudahan lainnya yang diperoleh adalah produk yang dipesan RPK akan diantarkan oleh bagian penyaluran perusahaan

sehingga menghemat biaya pengangkutan bagi RPK.

Perusahaan sebagai distributor pangan dari pemerintah ke masyarakat mendistribusikan beras secara merata di seluruh wilayah sehingga beras dapat diakses oleh seluruh masyarakat dengan harga yang terjangkau. PT.XYZ sebagai pelaku bisnis dalam menyalurkan produknya melalui saluran komersil melakukan strategi distribusi dengan membentuk saluran Rumah Pangan Kita yang bertujuan untuk memperpendek rantai distribusi, memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ingin mendirikan usaha dan untuk memberikan kemudahan dalam mencari kebutuhan pangan. Saluran distribusi melalui RPK memperpendek rantai distribusi yang sebelumnya dari perusahaan–distributor–pedagang menengah–pedagang pengecer–masyarakat, menjadi perusahaan–RPK–masyarakat.

Masalah yang terjadi di pasar, saluran distribusi yang ada masih terlalu panjang, sehingga mengakibatkan waktu tunggu yang lama serta harga jual yang tinggi saat produk sampai ke tangan konsumen. Hal tersebut dapat menghambat penyaluran produk. Berdasarkan kondisi tersebut, perlu adanya kajian mengenai saluran distribusi, bagaimana peran sistem penyaluran produk pada PT.XYZ Lampung dalam mengatasi panjangnya rantai distribusi yang terjadi di pasar.

## METODE PELAKSANAAN

Alat yang digunakan dalam penulisan laporan tugas akhir ini diantaranya laptop, printer, alat

tulis, handphone, flashdisk. Bahan yang digunakan adalah buku literatur, data hasil pengamatan, kertas A4. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan teknik wawancara dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada karyawan perusahaan dan survei lapang yaitu dengan mengikuti kegiatan penyaluran produk ke RPK untuk mengetahui proses penyaluran. Data primer yang diperoleh yaitu data penjualan beras dan daftar RPK di PT.XYZ Lampung. Data sekunder diperoleh dari buku-buku dan literatur yang ada dan dapat mendukung materi dalam penulisan laporan tugas akhir. Data sekunder juga diperoleh dari Badan Ketahanan Pangan (BPK) Daerah Lampung, Badan Pusat Statistik (BPS).

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif yaitu analisis yang bertujuan mendeskripsikan atau menggambarkan suatu objek penelitian melalui data yang telah terkumpul dengan menggunakan keterangan-keterangan yang telah diperoleh secara langsung di lapangan. Data yang telah diperoleh diuraikan secara sistematis dan terperinci, kemudian disusun dalam format yang lebih mudah untuk dipahami. Analisis kualitatif meliputi penyaluran produk dan analisis saluran distribusi perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Program Penyaluran Rumah Pangan Kita

Penyaluran komersil PT.XYZ Lampung merupakan sistem penyaluran yang digunakan untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan. Sistem penyaluran komersil dilakukan melalui saluran RPK (Rumah Pangan Kita) yang merupakan program kerjasama antara perusahaan

dan masyarakat melalui pola distribusi/penyaluran. Rumah pangan kita adalah sebuah program jaringan distribusi pangan alternatif dalam rangka ketahanan dan kedaulatan pangan. RPK merupakan program baru yang dimiliki oleh perusahaan. Sebelum adanya program RPK perusahaan melakukan distribusi pangan dengan para pelaku distribusi pasar yang sudah ada, namun pelaku pasar tersebut tidak memiliki visi yang sama dengan stabilitas pangan. Oleh karena itu perusahaan membentuk RPK sebagai saluran distribusi untuk stabilisasi semua komoditas pangan yang ditugaskan oleh pemerintah kepada perusahaan. RPK dibentuk dengan tujuan agar perusahaan dapat lebih dekat dengan konsumen serta masyarakat lebih mudah dalam mencari kebutuhan pokok yang murah dan sehat. Daftar produk Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1.** Daftar Produk Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung Bulan April 2017

Nama Barang	Harga	
	Beli	HET Jual
Beras Gajah Lampung 5kg	9,700	10,200
Beras Gajah Lampung 10kg	9,500	10,000
Beras Pandan wangi 10kg	11,500	12,000

Sumber: Bagian Komersil PT.XYZ Lampung,  
2017

Tabel 1 merupakan daftar produk pangan yang disalurkan melalui RPK meliputi beras premium (beras gajah Lampung dan pandan wangi), minyak goreng, gula pasir terigu, telur ayam, bawang merah dan bawang putih, dan lain-lain. Perusahaan menjamin harga jual yang ditawarkan RPK lebih rendah dari rata-rata harga jual di pasar, karena perusahaan menetapkan

harga pembelian produk dan harga jual berdasarkan HET (Harga Eceran Tertinggi). Perusahaan membangun RPK dengan tujuan dapat memangkas rantai distribusi dan menekan tingginya harga kebutuhan pokok. Masyarakat yang telah bergabung menjadi anggota RPK disebut dengan sahabat RPK. Konsep sahabat RPK secara filosofis dibangun dengan harapan untuk lebih mendekatkan perusahaan dengan masyarakat luas melalui pola kerjasama yang setara serta saling menguntungkan. Saat ini masyarakat yang bergabung menjadi sahabat RPK masih dalam lingkup wilayah Bandar Lampung dan perusahaan mengupayakan program ini dapat diperluas sampai ke daerah-daerah di seluruh Lampung.

Masyarakat yang ingin menjadi RPK harus melengkapi persyaratan administrasi dan bergabung menjadi Sahabat RPK terlebih dahulu dengan minimal belanja paket produk RPK sebesar Rp 2.000.000,-, sebagai jaminan penyaluran produk, dan pemesanan produk selanjutnya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing RPK.

Penyaluran beras komersil melalui saluran RPK bulan Januari dan Februari 2017 dapat dilihat pada Tabel 2 dan Tabel 3 berikut.

**Tabel 2.** Penyaluran Beras Komersil melalui saluran RPK Bulan Januari 2017

No	Nama Produk	Penyaluran Minggu ke-				Jumlah (Kg)
		1	2	3	4	
1	Gajah Lampung 5 kg	600	500	610	1.215	2.925
2	Gajah Lampung 10 kg	230	230	720	2.180	3.360
3	Pandan Wangi 10 kg	150	120	200	270	740

Total	7.025
Sumber: Bagian Komersial RPK PT.XYZ Lampung, 2017	

Berdasarkan Tabel 2 penyaluran beras komersil melalui saluran RPK pada bulan Januari 2017, beras yang disalurkan meliputi beras Gajah Lampung kemasan 5 kg sebanyak 2.925 kg, beras Gajah Lampung kemasan 10 kg sebanyak 3.360 kg, beras Pandan Wangi kemasan 10 kg sebanyak 740 kg, sehingga total penyaluran beras komersil melalui saluran RPK pada bulan Januari 2017 sebanyak 7.025 kg.

**Tabel 3.** Penyaluran Beras Komersil melalui saluran RPK Bulan Februari 2017

No	Nama Produk	Penyaluran Minggu ke-				Jumlah (Kg)
		1	2	3	4	
1	Gajah Lampung 5 kg	535	790	595	495	2.415
2	Gajah Lampung 10 kg	410	980	670	650	2.710
3	Pandan Wangi 10 kg	370	150	50	50	620
Total						5.745

Sumber: Bagian Komersial RPK Bulog divisi regional Lampung, 2017

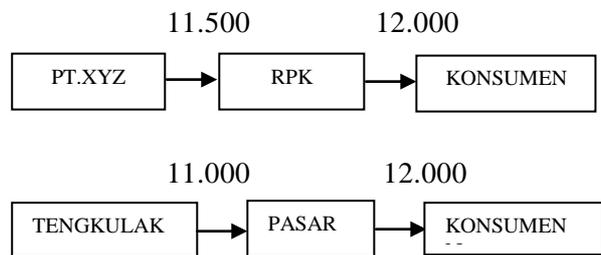
Tabel 3 menunjukkan bahwa, Penyaluran beras komersil melalui saluran RPK PT.XYZ Lampung pada bulan Februari 2017 meliputi beras Gajah Lampung kemasan 5 kg sebanyak 2.415 kg, beras Gajah Lampung kemasan 10 kg sebanyak 2.710 kg, beras Pandan Wangi kemasan 10 kg sebanyak 620 kg, sehingga beras komersil yang disalurkan melalui saluran RPK pada bulan Februari sebanyak 5.745 kg. Tabel 4 dan 5 menunjukkan penyaluran beras yang paling banyak pada bulan Januari dan Februari 2017 adalah beras gajah Lampung kemasan 10 kg, hal

ini karena harga jual per kilo beras gajah Lampung kemasan 10 kg lebih rendah dari harga jual per kilo beras gajah Lampung kemasan 5 kg dan beras pandan wangi kemasan 10 kg, sehingga konsumen lebih banyak membeli beras gajah Lampung kemasan 10 kg karena harga yang ditawarkan lebih rendah.

### Saluran Distribusi beras komersil melalui Rumah Pangan Kita

Saluran distribusi adalah setiap lembaga yang saling bekerjasama dan saling ketergantungan satu sama lain dalam menyelenggarakan penyaluran suatu produk dari produsen sampai ke konsumen. Saluran distribusi berfungsi memperlancar perpindahan suatu produk dari produsen ke konsumen. Setiap komoditas pertanian memiliki saluran yang berbeda antara satu dengan yang lainnya, perbedaan ini disebabkan karena perbedaan kondisi daerah, waktu, dan kemajuan teknologi yang digunakan. Saluran distribusi yang terjadi di pasar, banyak lembaga yang terlibat dalam penyaluran suatu produk, sehingga menimbulkan waktu tunggu yang lama produk sampai ke tangan konsumen, hal tersebut dapat mengakibatkan harga yang diterima konsumen akan semakin tinggi. Perusahaan dalam menyikapi hal tersebut membentuk saluran RPK untuk mempendek rantai distribusi dengan menerapkan harga sesuai dengan HET, sehingga penyaluran produk hanya melalui RPK dan harga jual produk yang ditawarkan RPK kepada konsumen lebih rendah daripada harga pasar. Harga beras pandan wangi dari Berikut harga beras pandan wangi di RPK

perusahaan dan harga beras di pasar dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Harga beras pandan wangi di RPK dan pasar

Gambar 1 menjelaskan harga jual RPK dan pasar ke konsumen bernilai sama yaitu Rp 12.000,-. Harga beli dari RPK ke perusahaan Rp 11.500, sedangkan harga beli dari pasar ke tengkulak Rp 11.000. jika dilihat dari keuntungan rupiah yang diperoleh, pasar mendapat keuntungan lebih besar dari penjualan beras tersebut, tetapi dengan harga beli RPK ke perusahaan Rp 11.500,- sahabat RPK mempertimbangkan kemudahan yang diperoleh dengan bergabung menjadi RPK antara lain bebas biaya pengangkutan produk, produk yang di pesan cepat sampai, dan ikut membantu program pemerintah untuk menstabilkan harga pangan.

Saluran distribusi beras komersil melalui saluran Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung dapat dilihat pada Gambar 2.



**Gambar 2.** Saluran distribusi beras komersil melalui saluran Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung

Gambar 2 di atas, menunjukkan saluran distribusi RPK PT.XYZ Lampung yang digunakan perusahaan dalam menyalurkan produknya ke konsumen. Perusahaan

menggunakan saluran distribusi tingkat satu yaitu saluran dengan menggunakan satu pedagang Perantara (RPK) untuk mencapai pasarannya.

a. PT.XYZ

Perusahaan melalui penyaluran komersial membentuk program saluran Rumah Pangan Kita sebagai strategi untuk memotong rantai distribusi yang panjang. Perusahaan melalui Rumah Pangan Kita menyalurkan beras dalam bentuk kemasan 5 kg dan 10 kg. Saat ini masyarakat yang bergabung menjadi sahabat RPK masih dalam lingkup wilayah Bandar Lampung di karenakan program RPK merupakan program baru dari perusahaan sehingga informasi mengenai RPK belum meluas sampai ke daerah-daerah di Lampung. Tetapi perusahaan mengupayakan program ini dapat diperluas sampai ke daerah-daerah di seluruh Lampung.

b. Rumah Pangan Kita

Rumah pangan kita adalah jaringan distribusi pangan yang merupakan program usaha berbasis kerakyatan dari perusahaan bagi masyarakat Indonesia yang ingin berwirausaha dan juga membantu pemerintah menstabilkan harga pangan. Masyarakat yang ingin bergabung menjadi RPK terlebih dahulu mendaftar kepada perusahaan sebagai Sahabat RPK, berdasarkan ketentuan sesuai dengan syarat dan mekanisme yang diberikan oleh perusahaan, kemudian RPK dapat menyalurkan produk komersial tersebut kepada konsumen/masyarakat. Perusahaan melakukan pengawasan terhadap RPK melalui HET yang telah ditetapkan, apabila harga jual RPK tidak sesuai dengan HET maka Perum Bulog dapat menghentikan kerjasama terhadap RPK tersebut.

c. Konsumen

Konsumen sangat berperan penting dalam perbaikan kualitas produk yang diperjualbelikan. Selain itu, dengan adanya konsumen maka produk atau jasa akan tersampaikan dan dinikmati oleh konsumen (Cholid dan Agus, 2002). Konsumen akhir dari RPK adalah ibu-ibu rumah tangga dan masyarakat dari semua kalangan. Tujuan dari konsumen membeli produk RPK tersebut adalah untuk dikonsumsi sendiri dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

## KESIMPULAN

Program penyaluran Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung diidentifikasi melalui pola kerjasama distribusi dari perusahaan dengan masyarakat agar masyarakat lebih mudah dalam mendapatkan kebutuhan pokok. Saluran distribusi yang digunakan dalam penyaluran beras komersil melalui saluran Rumah Pangan Kita di PT.XYZ Lampung adalah saluran distribusi tingkat satu yaitu dengan menggunakan satu perantara penyaluran: PT.XYZ-RPK-Konsumen.

## SARAN

Sebaiknya Perusahaan mengupayakan harga beras yang di salurkan melalui RPK tidak sama dengan harga pasar agar masyarakat lebih banyak yang bergabung dan membeli produk pangan melalui Rumah Pangan Kita.

## REFERENSI

Kotler, Philip (2009) Manajemen Pemasaran. Jakarta. Indeks

Cholid dan Agus. 2002. Diktat Tataniaga  
Pertanian. Politeknik Negeri  
Lampung. Bandar Lampung