POLA KEMITRAAN PENJUALAN HERBISIDA PADA PT ABC DI SUMATERA SELATAN

Dimas Aji Saputra[1], Nuni Anggraini[2], Fitriani[2]

[1]Mahasiswa Program Studi Agribisnis, [2]Dosen Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung
Telp (0721)703995, Fax: (0721)787309
Email: dimasajisaputra789@gmail.com

Abstrak

PT ABC atau dikenal dengan nama *Internal Distributor Central* (IDC) adalah perusahaan distributor yang bergerak pada bidang input pertanian, seperti pupuk, pestisida, alat semprot dan lainnya. Berdasarkan semua produk yang ada, pestisida merupakan produk yang tingkat penjualannya paling tinggi. Pemasaran yang dilakukan PT ABC tersebar ke 10 wilayah yang ada di Sumatera Selatan. Pemasaran yang dilakukan yaitu dalam bentuk kemitraan dengan *reseller*. Dengan adanya kemitraan diharapkan dapat memberikan keuntungan pada PT ABC maupun reseller. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah (1) menguraikan prosedur kemitraan di PT ABC dan (2) mengidentifikasi pola kemitraan PT ABC dengan reseller. Metode analisis yang dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif. Hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa (1) prosedur kemitraan yang diterapkan PT ABC yaitu dengan mengisi formulir dan kelengkapan data calon mitra, verifikasi data, penetapan calon mitra dan penandatanganan kontrak, (2) pola kemitraan yang dilakukan PT ABC dengan reseller adalah bentuk pola kemitraan keagenan.

Kata Kunci: Reseller, kemitraan

PENDAHULUAN

Pertanian skala kecil pada umumnya masih dipengaruhi oleh faktor alam dan ketidaksempurnaan pasar seperti biaya transaksi yang tinggi dan ketidakjelasan informasi pasar, ketersediaan bahan baku pertanian antara lain pupuk, benih, dan pestisida. Salah satu upaya pengembangan pertanian di Indonesia adalah dengan sistem kerjasama atau kemitraan antara perusahaan dengan petani ataupun pihak lain. Pihak yang melakukan kerjasama harus mengetahui hak dan kewajiban yang harus ditaati mulai dari awal hingga proses evaluasi sehingga dapat menguntungkan perusahaan maupun pihak lain (Hank & Priyanto, 2018).

Kemitraan adalah suatu kesepakatan yang terjadi pada seseorang, kelompok atau organisasi untuk bekerja sama dalam mencapai tujuan bersama melaksanakan serta membagi tugas, menanggung resiko maupun keuntungan bersama-sama, dan memperbaiki kesepakatan bila diperlukan kembali (Porter, M. E, 2008 dalam Risambessy, 2013).

Dalam menjalani kemitraan nya, pihak yang melakukan mitra harus mengetahui hak dan kewajiban yang harus

ditaati mulai dari proses awal hingga proses evaluasi sehingga dapat menguntungkan baik bagi perusahaan ataupun pihak lain yang terlibat *(contract farming*) (Hank & Priyanto, 2018).

Kemitraan yang dilakukan oleh para pelaku usaha bertujuan untuk meningkatkan pendapatan bagi pihak yang terkait, seperti kesinambungan usaha, kuantitas dan kualitas produksi, serta peningkatan usaha dan kemampuan kelompok mitra dalam melanjalani usahanya. Adanya kemitraan bermanfaat bagi para pelaku usaha yang terlibat didalamnya. Manfaat kemitraan adalah terjaminnya kualitas, kuantitas, kontinuitas serta memberikan dampak sosial yang baik bagi para pelaku usaha (Hafsah, 2000).

PT ABC merupakan anak perusahaan dari PT Dharma Guna Wibawa atau yang lebih dikenal dengan nama DGW. PT ABC atau dikenal dengan nama Internal Distributor Central (IDC) adalah perusahaan distributor yang bidang input pertanian.

Permasalahan PT ABC yaitu sulitnya melakukan pemasaran produk dan belum tersebarnya produk sampai ke petani pada daerah tertentu. Kegiatan pemasaran yang dilakukan PT ABC melakukan kerjasama dengan pihak lain. Kerjasama yang dilakukan yaitu dalam bentuk kemitraan dengan reseller. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah (1) menguraikan prosedur kemitraan di PT ABC dan (2) mengidentifikasi pola kemitraan PT ABC dengan reseller. *Reseller* adalah toko ataupun pihak yang membantu perusahaan dalam memasarkan produknya sampai ke petani. *Reseller* yang melakukan kerjasama dengan perusahaan terbagi menjadi 2 jenis, yaitu reseller 1 dan reseller 2.

METODE PELAKSANAAN

Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan dari tangan pertama atau langsung dari sumbernya (reseller). Sedangkan data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari beberapa orang (organisasi) seperti dokumen-dokumen PT ABC, buku dan jurnal literatur sebagai referensi penyusunan Tugas Akhir.

Metode analisis data dalam penyusunan tugas akhir ini menggunakan analisis deskriptif. Metode deskriptif merupakan metode yang menjelaskan suatu objek berupa gambaran umum dan pola kemitraan PT ABC. Metode analisis data ini juga digunakan oleh (Nurifah, Metha, 2019). Metode deskriptif yang dilakukan oleh penulis yaitu (1) menguraikan prosedur kemitraan di PT ABC dan (2) mengidentifikasi pola kemitraan PT ABC dengan reseller.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Prosedur Kemitraan

Kemitraan dapat berjalan dengan baik bila suatu organisasi atau perusahaan dapat menjalin kerjasama secara sadar dan terencana pada beberapa tahapan yang diterapkan oleh perusahaan kepada mitranya. Kerjasama yang dilakukan perusahaan adalah dalam bentuk kemitraan dengan reseller. Reseller adalah toko ataupun pihak yang membantu perusahaan dalam memasarkan produknya sampai ke petani. Reseller yang melakukan kerjasama dengan perusahaan terbagi menjadi 2, yaitu reseller 1 dan reseller 2. Reseller 1 adalah reseller besar yang ada di perkotaan ataupun disekitar kota yang melakukan pengorderan barang lebih dari 10 juta dalam satu kali order sehingga reseller mendapatkan harga beli barang yang lebih murah. Sedangkan reseller 2 adalah reseller kecil yang berada di pedesaan yang melakukan oeder barang dibawah 10 juta dalam satu kali order. Prosedur kemitraan yang dilakukan oleh PT ABC dengan reseller sebagai berikut :

Gambar 1. Prosedur kemitraan PT ABC dengan reseller

Gambar 1. di atas menjelaskan tentang prosedur kemitraan PT ABC dengan reseller. Persyaratan untuk menjadi mitra perusahaan sebagai berikut :

1. Mengisi formulir dan kelengkapan data calon mitra

   Calon mitra harus mengisi formulir sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ada berupa :

   a. Nama Toko/kios
   b. Nama pemilik toko/kios
   c. No identitas/KTP
   d. No NPWP customer/kios
   e. Tempat, Tanggal Lahir
   f. Alamat toko/kios
   g. Alamat rumah
   h. Telepon
   i. Lampiran foto copy identitas KTP dan NPWP

Butir-butir kesepakatan dalam melakukan kemitraan perusahaan dengan pelanggan sebagai berikut :

a. Pelanggan mempunyai hak untuk menerima barang dalam keadaan baik sesuai dengan faktur penjualan yang ada
b. Faktur penjualan yang diterima oleh pelanggan dan belum ada pembayaran lunas adalah tanda bukti hutang kepada PT ABC
c. Faktur pembayaran yang sudah dibayar lunas oleh pelanggan, maka pihak PT ABC akan memberikan keterangan lunas kepada pelanggan

d. Barang yang sudah diterima dan belum dilunasi pembayarannya, maka dapat diberikan jangka waktu pelunasan pembayaran maksimal 1 (satu) bulan dari tanggal faktur penjualan yang sudah ada
e. PT ABC berhak menarik kembali barangsecara utuh dan dalam kondisi baik terhadap barang yang sudah dibukakan faktur penjualan apabila belum ada pelunasan pembayaran faktur pada saat jatuh tempo
f. Setiap pinjaman barang antara pihak pelanggan (toko) dengan staff PT ABC tanpa adanya ijin tertulis dari Kepala Cabang PT ABC bila dikemudian hari ada permasalahan maka permasalahan tersebut menjadi tanggung jawab antara pelanggan (toko) dengan pihak yang bersangkutan
g. Pelanggan wajib mengisi formulir dengan data yang sebenarnya.

2. Verifikasi data

Formulir yang sudah diisi dan dilengkapi, kemudian diberikan ke PT ABC untuk dilakukan verifikasi data selama 1 minggu. Perusahaan melakukan verifikasi berdasarkan semua data yang telah di kumpulkan oleh calon mitra pada saat mengisi formulir pelanggan (toko) yaitu NPWP, KTP dan keadaan tokonya.

3. Penetapan calon mitra

Setelah menunggu 1 minggu, maka perusahaan memberikan informasi kepada calon mitra tentang lolos atau tidaknya semua berkas yang sudah dikumpulkan oleh pelanggan (toko). Jika dinyatakan lolos, maka perusahaan melakukan kunjungan atau survei ke mitranya (reseller).

4. Penandatanganan kontrak

Setelah mitra ditetapkan oleh perusahaan, selanjutnya pihak yang bermitra (reseller) melakukan penandatanganan kontrak sebagai bukti sah telah terjadinya kesepakatan antara kedua belah pihak yang berisi stempel dan nama mitra (reseller).

2. Pola kemitraan PT ABC

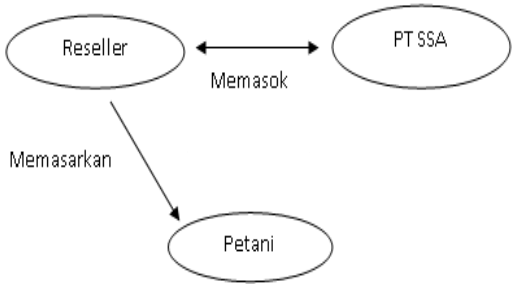
Bentuk pola ini adalah hubungan kerjasama antar kelompok mitra dengan perusahaan mitra yang diberi hak khusus untuk memasarkan produk yang telah diproduksi oleh perusahaan pusat (PT DGW). Kemitraan yang ada di PT ABC bertujuan untuk :

1. Meningkatkan penjualan perusahaan
2. Mempromosikan produk ke petani
3. Meningkatkan pendapatan bagi reseller dan perusahaan melalui peningkatan skala usaha
4. Meningkatkan jaringan pemasaran

Manfaat kemitraan adalah menjamin distribusi pemasaran produk sehingga wilayah pemasaran PT ABC menjadi luas, omset penjualan akan meningkat dan keuntungan perusahaan akan berkelanjutan. Sementara itu, reseller mendapatkan harga beli yang lebih murah, mendapatkan modal untuk menjalankan usahanya, mendapatkan bonus atau *fee* apabila dapat melakukan penjualan diatas rata-rata, dan dapat mengefisiensikan biaya pengorderan.

Pola kemitraan yang dilakukan oleh PT ABC dengan reseller adalah pola keagenan. Pola keagenan merupakan hubungan kemitraan antara pihak principal yang memproduksi atau memiliki *barang*, sedangkan pihak lain (agen) bertindak sebagai pihak yang menjalankan bisnis tersebut dan menghubungkan produk yang bersangkutan langsung dengan pihak ketiga (Hafsah, 2000).

Berdasarkan pola keagenan yang ada, terdapat peranan yang dilakukan oleh PT ABC maupun reseller. Peran perusahaan dalam menjalani kemitraan ni adalah memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang atau jasa perusahaan yang dipasok oleh perusahaan mitra. Perusahaan juga bertanggung jawab atas mutu dan volume produk (barang atau jasa). Perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen, mendistribusikan produk, dan memberikan program ataupun bonus kepada mitranya. Sementara agen berperan sebagai pihak yang bertanggung jawab terhadap pencapaian target penjualan produk dalam jumlah satuan tertentu pada periode tertentu. Pola kemitraan keagenan adalah salah satu bentuk kemitraan yang memberikan reseller hak khusus untuk memasarkan produk sebagai mitra perusahaan. Kelompok mitra melakukan pemasaran langsung ke petani sehingga produk dapat menyebar ke petani yang ada di berbagai wilayah. Pola kemitraan yang ada di PT ABC adalah sebagai berikut :



Gambar 2. Pola Kemitraan Keagenan

Berdasarkan pola keagenan diatas, perusahaan mitra berperan untuk memberikan hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan produknya. Reseller berperan sebagai penanggung jawab atas mutu dan volume produk yang sudah diberikan oleh perusahaan mitra. Petani berperan sebagai konsumen dari semua produk yang dipasarkan oleh reseller. Perusahaan memberikan (menyuplai) produknya yaitu pupuk, pestisida, dan alat semprot kepada setiap reseller sesuai dengan kemampuan

ataupun order yang dilakukan reseller kepada perusahaan.

Kemitraan yang dilakukan perusahaan kepada reseller tidak terlepas dengan adanya kendala atau hambatan yang disebabkan oleh kedua belah pihak dalam menjalankan kemitraan. Kendala yang terjadi pada proses kemitraan yang dihadapi PT ABC adalah sebagai berikut :

a. Terlambatnya proses pembayaran

Kelancaran dalam melakukan pembayaran pada pembelian suatu barang merupakan hal terpenting dalam menjalin kemitraan agar kedua belah pihak yang melakukan kerjasama dapat berjalan dengan baik dan memudahkan keduanya. Pada proses pembayaran ini, perusahaan memberikan waktu maksimal 1 bulan kepada reseller yang ingin melakukan pembayaran pada pengorderan barang yang sebelumnya telah dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan pada saat reseller ingin menjadi mitra perusahaan. Namun pada praktinya, reseller selalu melakukan pembayaran melebihi waktu yang telah disepakati bersama. Reseller melakukan pembayaran lebih dari 1 bulan dan bahkan ada yang sampai 2 bulan.

b. Terbatasnya stok barang

PT ABC berperan sebagai penyuplai barang kepada reseller. Semua kebutuhan reseller akan barang perusahaan tersebut seharusnya selalu mampu dipenuhi oleh perusahaan. Namun pada praktiknya, perusahaan tidak mampu memenuhi semua permintaan reseller akan suatu barang. Hal ini terjadi karena macetnya produksi pada perusahaan pusat (PT DGW) karena keterbatasan bahan baku dalam memproduksi barang nya. Keadaan inilah yang menyebabkan PT ABC tidak mampu memenuhi semua permintaan barang reseller. Keterbatasan barang tersebut akhirnya mengharuskan PT ABC membagi rata barangnya pada semua reseller yang menjadi mitra agar barang dapat terus sampai ke petani.

KESIMPULAN

1. Prosedur kemitraan PT ABC yaitu pengisian formulir dan kelengkapan data calon mitra, verifikasi data, penetapan calon mitra, dan penandatanganan kontrak.
2. Bentuk pola kemitraan yang dilakukan perusahaan dengan reseller adalah bentuk pola keagenan. Pola kemitraan keagenan adalah salah satu bentuk kemitraan dimana reseller memiliki hak khusus untuk memasarkan produk sebagai mitra perusahaan. Kelompok mitra melakukan pemasaran langsung ke petani sehingga produk dapat menyebar ke petani yang ada di berbagai wilayah. Perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen, mendistribusikan produk, dan memberikan program ataupun bonus kepada mitranya.

REFERENSI

Hank, I., & Priyanto, S. H. 2018. Eksplorasi *Contract Farming* dalam Mewujudkan Kesejahteraan Petani. Universitas Kristen Satya Wacana. Salatiga, 14(3), 275–284.

Hafsah, Mohammad Jafar, 2000. Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi. PT Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.

Risambessy, A. 2013. Stategi Kemitraan dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Pengolahan dan Pemasaran Rumput Laut di Wilayah Kota Ambon dan Kabupaten Maluku Tenggara Barat. Universitas Pattimura. Ambon, 193–204.

HASIL PENGECEKAN PLAGIARISME

TELAH DIPERIKSA DENGAN LAYANAN PENCEGAHAN PLAGIARISME MELALUI MY.PLAGIARISME.COM DAN MEMILIKI :

PARAFRASE

2%

Resiko Plagiarisme

e 13% …..