

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN MANAJEMEN
INDERALAYA**

**SKRIPSI
ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BENIH PADI
PADA PT. PERTANI (PERSERO) WILAYAH SUMATERA SELATAN**



**OLEH :
SISWANTO JUMAIL
01023110041**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Sriwijaya**

2006

5
658.8407

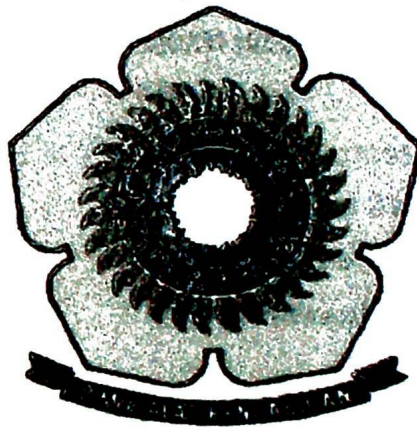
Jun
a
2006

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN MANAJEMEN
INDERALAYA**



SKRIPSI

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BENIH PADI
PADA PT. PERTANI (PERSERO) WILAYAH SUMATERA SELATAN**



OLEH :

SISWANTO JUMAIL

01023110041

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Sriwijaya**

2006

R. 1446
M823

**Departemen Pendidikan Nasional
Universitas Sriwijaya
Fakultas Ekonomi
Jurusan Manajemen**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Siswanto Jumail
Nim : 01023110041
Jurusan : Manajemen
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran
**Judul Skripsi : Analisis Saluran Distribusi Benih Padi
Pada PT. Pertani (Persero)
Wilayah Sumatera Selatan**

PANITIA PEMBIMBING SKRIPSI

Tanggal : 31 JULI 2006 Pembimbing I :  **Drs. Islahuddin Daud, MM**
NIP. 131412524

Tanggal : 31 JULI 2006 Pembimbing II :  **Drs. Thomas Handy**
NIP. 130929626

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur Penulis panjatkan hanya kepada Allah SWT, karena atas berkah, rahmat, dan hidayah-Nya lah skripsi yang berjudul “ Analisis Saluran Distribusi Benih Padi Pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Selatan “ dapat terselesaikan.

Dalam penulisan skripsi ini, Penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang dimiliki Penulis, oleh karena itu Penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang dapat membangun dan bermanfaat agar penulisan selanjutnya dapat lebih baik.

Dan dalam penulisan skripsi ini Penulis banyak mendapatkan bantuan, dukungan, dan pengarahan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini perkenankanlah Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih Penulis ucapkan kepada :

1. **Bapak Dr. Syamsurijal, Ak**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
2. **Bapak Drs. Yuliansyah M. Diah, MM**, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. **Bapak Drs. M. Kosasih Zen, MSi**, selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

4. **Ibu Dra. Hj. Hartati Ali, MM**, selaku Pembimbing Akademik, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada Penulis.
5. **Bapak Drs. Islahuddin Daud, MM**, selaku Dosen Pembimbing I, yang dengan sabar dan bijaksana memberikan bimbingan dan pengarahan kepada Penulis.
6. **Bapak Drs Thomas Handy**, selaku Dosen Pembimbing II, yang dengan bijaksana memberikan bimbingan dan pengarahan kepada Penulis.
7. **Seluruh Dosen** fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya yang tidak bisa Penulis sebutkan satu persatu.
8. **Mama dan Papa tercinta**, atas dorongan dan doa yang membuat penulis tetap semangat menulis skripsi ini.
9. **Kakak-kakakku tercinta** yang selalu memberikan semangat.
10. **Ananda** terima kasih atas dorongannya yang tiada henti-hentinya.
11. **Sepupu-sepupuku** serta para **bibinda** yang tersayang yang dapat menghilangkan kesusahan pada saat penulisan skripsi ini.
12. Untuk **Jay, Omi, Gito, Abed, Ferdy, Kink2, Benny, Noto, Ade, Joe, dan anak kos persada** kita harus jadi sahabat untuk selamanya, tanpa kalian hidupku terasa sangat sepi.

13. Untuk anak-anak Mgt 02 Icha, Echi, Vika, Petty, Winda+Eja, Sasty, Dani, Sadly+Fikri, Ratih Sha2, Mba' Yul, Bul2, Tifa, Rusda, Gank Esty, Gank Putri, Gank Bima, dan seluruhnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu ingatlah bahwa kita pernah satu perjuangan menjalani sebagian dari kehidupan kita selama di Inderalaya.

Akhir kata Penulis mengucapkan permintaan maaf atas segala keterbatasan dan kekurangan yang terdapat di dalam penulisan skripsi ini dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Inderalaya, Juli 2006

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALALAM PERSETUJUAN	ii
KATA PENGANTAR DAN UCAPAN TERIMA KASIH	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Metode Penelitian	6
1.5.1. Identifikasi Variabel	6
1.5.2. Definisi Operasional Variabel	6
1.5.3. Objek Penelitian	6
1.5.4. Jenis Data Yang Digunakan	7
1.5.5. Teknik Pengumpulan Data	7
1.5.6. Teknik Analisis Data	8
1.6. Sistematika Pembahasan	8

BAB II LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Distribusi	10
2.2. Pengertian Saluran Distrubusi	10
2.3. Fungsi Saluran	13
2.4. Lembaga Saluran	24
2.5. Tujuan Penjualan dan Distribusi	30



	2.6. Cara Mengelola Saluran Distribusi	31
	2.7. Variabel-Variabel Sistem Saluran	33
	2.8. Pengertian Produktivitas, Efisiensi, Efektifitas	36
BAB III	KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
	3.1. Sejarah Singkat Perusahaan	37
	3.2. Visi dan Misi Perusahaan	39
	3.3. Bidang Usaha	40
	3.4. Struktur Organisasi	41
	3.5. Kegiatan Distribusi	52
BAB IV	ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI	55
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	5.1. Kesimpulan	70
	5.2. Saran	71

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Penjualan Benih Padi PT. Pertani	5
Tabel 2	Biaya Distribusi benih Padi	57
Tabel 3	Realisasi Penjualan Benih Padi	58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan majunya perkembangan dunia usaha dan semakin tajamnya persaingan dewasa ini, akan memaksa pelaku bisnis untuk sebaik mungkin menyiapkan diri dalam menghadapi persaingan. Pelaku bisnis harus dapat memanfaatkan peluang yang ada dan harus mampu mengantisipasi tingkat persaingan dimasa yang akan datang.

Salah satu aktivitas penting yang harus dilakukan oleh setiap perusahaan adalah pemasaran. Dengan melakukan kegiatan pemasaran, maka tujuan-tujuan dari perusahaan tersebut akan tercapai, salah satunya adalah mempertahankan hidup perusahaannya, melakukan pengembangan usaha, dan mendapatkan laba yang maksimal.

Untuk memastikan tetap maju dan berkembangnya usaha, maka perusahaan harus menerapkan strategi pemasaran yang tepat, pemasaran dapat membantu produsen dalam mengenal pasar, dengan pemasaran dapat diketahui apa yang dibeli, siapa yang membeli dengan harapan produk dapat diserap oleh suatu pasar atau dengan kata lain produk dapat terjual sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Semakin banyaknya jumlah perusahaan yang memasarkan produk yang sama, maka semakin ketat juga persaingan antar perusahaan-perusahaan tersebut. Dimana

antara perusahaan-perusahaan tersebut berlomba-lomba untuk merebut konsumen. Dalam menghadapi kondisi seperti ini, komunikasi pemasaran sangat diperlukan agar dapat membantu konsumen sebagai pembeli untuk mengambil keputusan dalam memilih produk yang akan dibelinya. Pemasaran juga dapat mengarahkan pertukaran agar lebih mudah dan dapat memuaskan konsumen.

Guna mempercepat penyampaian barang dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam waktu, jumlah, dan kualitas yang tepat, maka aktivitas pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting. Oleh karena itulah perusahaan harus selalu memperhatikan efektifitas strategi pemasaran yang dilakukan seperti kualitas produk, harga, promosi, dan distribusi.

Salah satu langkah penting dalam penyusunan strategi pemasaran dalam perusahaan adalah memilih saluran distribusi yang tepat, karena setiap perusahaan ingin dapat menjangkau daerah pemasaran yang seluas-luasnya dan menjangkau jumlah konsumen yang lebih besar agar dapat terus bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain.

Hal ini membawa dampak yang positif dalam dunia bisnis, sebab dapat menimbulkan ide-ide tentang bagaimana caranya mendistribusikan hasil produksi barang atau jasa dengan baik, atau dengan kata lain bagaimana supaya suatu hasil produksi dapat didistribusikan guna memenuhi selera para pemakainya atau bisa menyampaikan suatu produk dengan baik pada konsumen atau masyarakat. Hal ini juga berkaitan dengan falsafah pemasaran yaitu bertujuan memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga seluruh aktivitas perusahaan

termasuk pendistribusian barang ataupun jasa diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut.

Yang disebut saluran distribusi atau saluran dagang sebuah produk adalah :

“Jalur yang dipakai untuk perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai dari kalangan industri”

Adapun fungsi dari saluran distribusi adalah mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang atau jasa dari yang akan menggunakannya dalam hal ini konsumen.

Sedangkan konsumen diklasifikasikan menjadi dua yaitu :

1. Konsumen akhir adalah konsumen yang membeli produk untuk dikonsumsi sendiri
2. Bisnis User adalah konsumen yang membeli produk untuk tujuan bisnis.

Perantara merupakan perantara bisnis yang berdiri sendiri dan beroperasi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Perantara dibagi menjadi dua yaitu :

1. Perantara dagang, yaitu perantara yang memiliki produk yang dipasarkan.
2. Perantara agen, yaitu perantara yang tidak memiliki produk yang dipasarkan.

Salah satu perusahaan yang melakukan kegiatan distribusi adalah PT Pertani. Perusahaan ini merupakan distributor pupuk yang diproduksi oleh PT PUSRI, selain itu PT Pertani juga memproduksi sekaligus mendistribusikan berbagai jenis benih padi. Untuk pupuk, PT Pertani hanya sebagai distributor, sehingga harga dan jumlah pupuk yang akan didistribusikan harus sesuai dengan Surat Keputusan yang

dikeluarkan oleh Menteri Pertanian dan sesuai dengan jumlah pupuk yang diberikan oleh PT PUSRI.

Sedangkan untuk benih padi, PT Pertani merupakan produsen sekaligus distributor dari benih padi tersebut. Dalam menyalurkan produknya, PT Pertani melakukan saluran distribusi dengan dua cara, yaitu dari produsen langsung kepada konsumen dan dari produsen melalui pengecer lalu disalurkan kepada konsumen.

Untuk pabrik benih padi atau tempat memproduksi benih sumber untuk di wilayah Sumatera Selatan berada di daerah Belitang. Dalam memasarkan benih padi tersebut produsen dapat menjual langsung kepada petani di daerah Belitang tersebut dengan catatan memperoleh izin dari PT Pertani wilayah Sumatera Selatan yang berada di Palembang.

Dalam memasarkan produk seringkali terjadi permasalahan yang menjadi faktor penghambat yang mempengaruhi pelaksanaan dalam pemasaran, antara lain keterlambatan pengiriman produk kepada konsumen sedangkan konsumen sedang sangat membutuhkan, memproduksi produk yang kurang dibutuhkan oleh konsumen, ataupun pengeluaran biaya yang berlebihan untuk melakukan kegiatan distribusi akibat panjangnya rantai distribusi.

Adapun data – data yang diperoleh yaitu :

Tabel 1
PENJUALAN BENIH PADI PT PERTANI

TAHUN	RKAP (Kw)	RKAP (Rp)	REALISASI (Kw)	REALISASI (Rp)
2001	55.819	102.428.477	1.308.647	2.888.680.425
2002	55.819	102.428.477	3.354.907	8.155.214.090
2003	55.819	102.428.477	4.797.540	12.853.597.150
2004	4.000.000	11.120.000.000	6.433.615	17.741.401.654
2005	6.000.000	17.276.000.000	6.779.250	19.955.145.529

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah tersebut yang dituangkan dalam skripsi dengan judul :

“ ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI BENIH PADI PADA PT PERTANI PALEMBANG”

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini adalah **apakah saluran distribusi benih padi produksi PT PERTANI PALEMBANG telah efektif dan efisien ?**

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektifitas dan efisiensi distribusi benih padi pada PT. Pertani.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Untuk mengurangi tingkat kerugian baik bagi perusahaan maupun bagi konsumen dalam hal ini para petani
2. Untuk mempermudah cara penyampaian barang dari produsen kepada konsumen.
3. Setelah dilakukan penelitian ini diharapkan agar perusahaan dapat melakukan kegiatan distribusi yang lebih baik.

1.5. Metode Penelitian

1.5.1. Identifikasi variabel

Variabel yang digunakan yaitu distribusi.

1.5.2. Definisi Operasional Variabel

Distribusi adalah sekumpulan organisasi independen yang terlibat dalam proses pembuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi (Kotler, 2001, 683). Efektif adalah melakukan sesuatu agar tujuan yang direncanakan tercapai tetapi waktu dan biaya tidak terlalu diperhitungkan, sedangkan efisien adalah mencapai suatu tujuan dengan memperhitungkan waktu dan biaya.

1.5.3. Objek Penelitian

Objek Penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah PT. Pertani yang berlokasi di Jl. Jaksa Agung R Suprpto No. 26 Palembang.

1.5.4. Jenis Data Yang Digunakan

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan secara langsung, yang masih memerlukan pengolahan data lebih lanjut barulah data tersebut memiliki arti (Muhammad Teguh, 2001, 122).

Dengan kata lain data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari obyek penelitian. Adapun data primer yang didapatkan yaitu data mengenai rantai distribusi yang dilakukan oleh PT. Pertani.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangannya, baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif (Muhammad Teguh, 2001, 121).

Dengan kata lain data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh suatu lembaga untuk tujuan tertentu. Adapun data sekunder yang didapatkan yaitu data penjualan benih padi PT. Pertani, kemudian data mengenai gambaran umum perusahaan atau profil perusahaan.

1.5.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara berhadapan langsung dengan pimpinan maupun karyawan untuk mendapatkan data.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara pengamatan secara langsung pada berbagai kegiatan operasional perusahaan berkaitan dengan materi yang akan dibahas kemudian mengadakan pemecahan.

3. Studi Kepustakaan

Kepustakaan adalah metode pengumpulan data yang diperoleh dengan mencari bahan bacaan, buku-buku, dan literatur yang berhubungan dengan penyusunan laporan.

1.5.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menganalisis data tersebut adalah : Analisa Kuantitatif yaitu menghitung tingkat efisiensi dengan cara membandingkan hasil dengan biaya atau dapat ditunjukkan oleh rumus berikut :

$$\text{EFISIENSI} = \frac{\text{HASIL}}{\text{BIAYA}} \times 100\%$$

$$\text{EFEKTIFITAS} = \frac{\text{HASIL}}{\text{TUJUAN}} \times 100\%$$

1.6. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai isi skripsi ini, maka berikut ini penulis akan menguraikan sistematika pembahasan yang terdiri dari 5 bab yang isinya sebagai berikut :

- Bab I : Merupakan bab pendahuluan yang berisikan tentang latar belakang penulisan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian.
- Bab II : Merupakan bab landasan teori yang berisikan tentang pengertian pemasaran , pengertian distribusi, saluran distribusi, fungsi saluran, dan tentang teori-teori yang berkaitan dengan kegiatan distribusi.
- Bab III : Merupakan bab keadaan umum perusahaan yang berisikan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan kegiatan distribusi.
- Bab IV : Merupakan bab pembahasan yang berisikan tentang pembahasan dan pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan yang menyangkut tentang efektifitas dan efisiensi dari kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan.
- Bab V : Merupakan bab penutup yang isinya merupakan kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan, kemudian dari kesimpulan tersebut penulis juga akan membuat beberapa saran yang dapat memberikan masukan kepada perusahaan yang berkaitan dengan kegiatan distribusi.

Teguh, Muhammad, Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi, PT. Raja

Grafindo Persada, Jakarta, 2001.

Tjiptono, Fandy, Soal-Jawab Pemasaran, Penerbit Andi, Yogyakarta, 1997.