



DISTRIBUSI PUPUK NON SUBSIDI PADA PT SANG HYANG SERI (PERSERO) KANTOR CABANG PEMASARAN BENGKULU

Meri Nurbaiti¹, Rahmi Yuristia^{2*}, Redy Badrudin³

Corresponding author: rahmiyuristia@unib.ac.id

ABSTRACT

Agriculture as a vital role in the Indonesian economy in meeting all the basic needs of the community requires supporting factors in the production process. Fertilizers have an important role in increasing agricultural productivity, so it is necessary to distribute fertilizers evenly throughout the region. PT Sang Hyang Seri (Persero) Bengkulu marketing branch office is a subsidiary of a state-owned company that is a distributor of non-subsidized fertilizers in the Bengkulu region. This research was conducted using data tabulation and table matrix methods with data obtained from observations and interviews. This research shows that PT Sang Hyang Seri (Persero) Bengkulu marketing branch office distributes three types of non-subsidized fertilizers in the form of SP-18 Bintang Kuda Laut, KCl Ex Belarus, and NPK Jatiwangi with two marketing alternatives, which are directly to farmers and through kiosk intermediaries. In addition, in its distribution there are five obstacles experienced, namely, 1) price competition; 2) uncertain availability of non-subsidized fertilizer stocks; 3) farmers' purchasing decisions; 4) still lack of maximum promotion; and 5) still lack of human resources.

Keywords: Distribution; Non-subsidized fertilizer; Distribution flow; Distribution channel

ABSTRAK

Pertanian sebagai peran vital pada perekonomian Indonesia dalam memenuhi seluruh kebutuhan bahan pokok masyarakat membutuhkan factor penunjang dalam proses produksinya. Pupuk memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas pertanian, sehingga perlu adanya pendistribusian pupuk secara merata ke seluruh wilayah. PT Sang Hyang Seri (Persero) kantor cabang pemasaran Bengkulu merupakan anak perusahaan BUMN yang menjadi pelaku distributor pupuk non subsidi di wilayah Bengkulu. Penelitian ini dilakukan dengan metode tabulasi data dan matriks tabel dengan perolehan data dari hasil observasi dan wawancara. Penelitian ini menunjukkan bahwa PT Sang Hyang Seri (Persero) kantor cabang pemasaran Bengkulu mendistribusikan tiga jenis pupuk non subsidi berupa SP-18 Bintang Kuda Laut, KCl Ex Belarusia, dan NPK Jatiwangi dengan dua alternatif pemasaran, yaitu secara langsung ke petani dan melalui perantara kios. Selain itu, dalam pendistribusiannya terdapat lima kendala yang dialami yaitu, 1) persaingan harga; 2) ketersediaan stok

^{1,2,3} Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu

pupuk non subsidi yang tidak pasti; 3) keputusan pembelian petani; 4) masih kurangnya promosi yang maksimal; dan 5) masih kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia).

Keywords: Distribusi; Pupuk Non Subsidi; Alur pendistribusian; Saluran distribusi

PENDAHULUAN

Pertanian di negara agraris seperti Indonesia, mempunyai andil yang penting baik terhadap perekonomian maupun terhadap pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat. Kebutuhan akan pangan juga semakin meningkat yang didukung oleh jumlah penduduk yang semakin meningkat. Selain itu, terdapat peran ekstra dari sektor pertanian yaitu adanya peningkatan kesejahteraan masyarakat yang saat ini kebanyakan berada di bawah garis kemiskinan (Ayun, dkk., 2020). Adapun pemenuhan kebutuhan untuk seluruh masyarakat merupakan salah satu peran strategis dalam perekonomian nasional dari sektor pertanian di Indonesia (Suryana dan Agustian, 2014).

Pertanian merupakan salah satu sektor dengan peranan vital dalam perekonomian Indonesia. Mengenai fungsi pertanian sebagai penyuplai bahan pangan, penyedia lapangan pekerjaan, penyedia bahan baku industri serta sebagai sumber devisa bagi negara, maka perlu adanya usaha untuk menjaga dan meningkatkan produktivitas dari pertanian dengan kesiapan faktor produksi yang mudah didapat. Dalam meningkatkan produksi terdapat satu input yang menjalankan peran penting yaitu pupuk (Pamuncak dkk., 2018).

Pupuk merupakan salah satu faktor produksi yang berperan sangat penting untuk meningkatkan produksi dan produktivitas pertanian. Produksi tanaman yang berlangsung baik untuk waktu dan kualitas tanaman yang diinginkan dapat dibantu dengan pupuk.

Dengan adanya peran tersebut menjadikan pupuk sebagai produk dagang yang memiliki kapasitas penjualan cukup tinggi (Kusumah dan Ilmaniati, 2019).

Pupuk berfungsi sebagai penyubur tanah dan penyuplai kebutuhan unsur hara. Hal ini karena adanya kehilangan unsur hara di dalam tanah yang disebabkan oleh berlangsungnya aktivitas pertanian secara terus menerus. Kekurangan unsur hara pada tanaman dapat membuat perkembangan dan hasil tanaman menjadi kurang ideal. Situasi ini akan berpengaruh pada adanya peningkatan pemakaian pupuk bersamaan dengan dikerjakannya aktivitas pertanian (Maulana dkk., 2022).

Keberadaan industri pupuk di dalam negeri mampu memberikan dampak yang sangat baik untuk perkembangan di sektor pertanian maupun pada sektor lainnya, seperti industri kimia dan bidang jasa yang lain. Keberagaman industri pupuk di Indonesia sejak dulu hingga saat ini dikuasai oleh perusahaan BUMN. Dimana perusahaan BUMN telah diberi tugas untuk memproduksi pupuk secara maksimal guna memenuhi kebutuhan input di sektor pertanian (Ruminta, 2021).

Kota Bengkulu menjadi salah satu tempat pemusatan dalam pendistribusian pupuk di Provinsi Bengkulu, karena kota Bengkulu adalah ibu kota provinsi sebagai pusat pemerintahan dan juga pusat perekonomian di Provinsi Bengkulu. Kelurahan Nusa Indah yang terletak di Kecamatan Ratu Agung merupakan

suatu wilayah di kota Bengkulu yang menjadi salah satu tempat pemusatan pendistribusian pupuk dan produk pertanian lainnya. Dimana terdapat sebuah kantor cabang sebuah perusahaan pertanian yaitu PT. Pertani yang telah berdiri puluhan tahun. Namun, pada tahun 2021 PT Pertani secara resmi melakukan penggabungan ke dalam PT. Sang Hyang Seri sehingga nama perusahaan turut berubah menjadi PT. Sang Hyang Seri (Persero).

PT. Sang Hyang Seri (Persero) merupakan anak perusahaan dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang pertanian dalam hal penyediaan pupuk serta melakukan pengolahan hasil pertanian. Dimana pada tahun 2021 menerima penggabungan PT. Pertani untuk masuk ke dalam PT. Sang Hyang Seri (Persero). Kegiatan bisnis utama yang digerakkan meliputi: produksi pertanian, pemasaran komoditi pertanian, jasa di bidang pertanian, optimalisasi pemanfaatan sumber daya Perseroan, dan penugasan Pemerintah. Adapun pelayanan jasa yang diberikan dalam bidang pertanian tersebut terdiri dari pembukaan dan pengolahan lahan pertanian, pengolahan hasil pertanian, resi gudang dalam rangka peningkatan produksi pertanian, serta melakukan penyewaan alat dan mesin pertanian.

PT. Sang Hyang Seri (Persero) sendiri telah membuka kantor cabang di berbagai daerah di Indonesia. Bengkulu menjadi salah satu daerah tempat penyebaran kantor cabang pemasaran yang dilakukan oleh PT. Sang Hyang Seri (Persero). Dengan begitu dapat memberi kemudahan PT. Sang Hyang Seri (Persero) dalam mendistribusikan berbagai produk yang dipasarkan ke setiap daerah di Bengkulu. Selain itu juga membantu para petani dalam mengakses faktor

produksi untuk meningkatkan hasil panen mereka. Hal tersebut sesuai dengan visi PT. Sang Hyang Seri (Persero) dalam membantu pemerintah mewujudkan ketahanan pangan yang berkesinambungan.

PT Sang Hyang Seri (Persero) mendistribusikan berbagai macam produk diantaranya yaitu aneka saprotan, perbenihan, perberasan, serta pupuk. Dimana pupuk tersebut tergolong ke dalam dua kategori yaitu pupuk subsidi dan pupuk non subsidi. Perusahaan sendiri menyediakan berbagai produk pupuk non subsidi yang menunjang pertumbuhan tanaman dengan kualitas terbaik. Dengan begitu produktivitas hasil pertanian Indonesia akan meningkat dan dalam mendukung ketahanan pangan dalam negeri yang berkesinambungan.

PT. Sang Hyang Seri (Persero) dalam mendistribusikan pupuk non subsidi, melakukan kerja sama dengan perusahaan produksi seperti PT Petrokimia Gresik. Beberapa jenis pupuk yang didistribusikan dalam periode januari hingga bulan desember tahun 2022 yaitu, SP-18, KCl, dan NPK Jatiwangi. Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka topik yang akan dibahas pada magang ini adalah “Distribusi Pupuk Non Subsidi Pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu yang berlokasi di Jl. Batang Hari No.85, Nusa Indah, Kecamatan Ratu Agung, Kota Bengkulu, Bengkulu (38223). Pengumpulan data dilakukan dengan metode partisipasi, observasi, wawancara dengan menggunakan kuisioner, serta melakukan studi

pustaka. Metode yang digunakan dalam menganalisis data adalah tabulasi data dengan matriks tabel. Tabulasi data sendiri merupakan sebuah cara menyusun data ke dalam bentuk tabel atau diagram yang bertujuan untuk memudahkan dalam menganalisis dan pengolahan data (Yusuf dan Daris, 2018). Sedangkan Matriks Tabel merupakan suatu upaya memaparkan data yang telah diperoleh ke dalam sebuah tabel yang terdiri dari deretan kolom dan baris (Saraswati dkk., 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Sang Hyang Seri (Persero) kantor cabang pemasaran Bengkulu dalam menjalankan kegiatan perusahaannya menjual beberapa produk baik yang diproduksi sendiri seperti benih padi atau pun yang bekerja sama dengan perusahaan produksi seperti pupuk, pestisida, aneka saproton (sarana produksi pertanian) serta beras. Berikut ini disajikan jumlah penjualan produk yang didistribusikan oleh PT Sang Hyang Seri kantor cabang pemasaran Bengkulu selama tahun 2022.

Tabel 1. Data Penjualan PT Sang Hyang Seri Kantor Cabang Pemasaran Tahun 2022

JENIS PRODUK	JUMLAH (Kg)	TOTAL NILAI (Rp)
Aneka Saproton	53	9.600.000
Free Market	53	9.600.000
Fungisida Cair	11	4.800.000
Insektisida Cair	42	4.800.000
Perbenihan	691.360	6.505.533.000
Free Market	8.410	134.412.500
BJ Jagung Hibrida BBDK ES	460	47.700.000
BPJ Padi Non Hibrida BBDK SS	7.950	86.712.500
Government Market	682.950	6.371.120.500
BPJ Padi Non Hibrida BBDK ES	392.500	3.648.780.000
BPJ Padi Non Hibrida BBDK SS	290.450	2.722.340.500
Perberasan	5.975	73.492.500
Free Market	5.975	73.492.500
BJ Beras Kualitas Kepala	5.975	73.492.500
Pupuk	5.734.944	12.351.843.728
Non Subsidi	99.900	956.322.500
BJ KCL	11.250	129.375.000
BJ NPK Jatiwangi	66.650	737.947.500
BJ SP-18	22.000	89.000.000
Subsidi	5.635.044	11.395.521.228
NPK Subsidi	4.788.044	10.274.192.228
Petroganik Subsidi	379.000	250.348.000
SP-36 Subsidi	226.000	505.862.000
ZA Subsidi	242.000	365.119.000
TOTAL	6.432.332	18.940.469.228

Sumber: Data Sekunder PT Sang Hyang Seri, 2022

Berdasarkan tabel 1 diatas, pada nama produk terdapat kode BJ dan BPJ yang merupakan singkatan dari Beli Jual dan Beli Produksi Jual. Sementara itu, kode pada produk perbenihan yang terdiri dari BBDK (Beli Benih dalam Kemasan), ES (label biru = untuk katalog/bantuan/*free market*), dan SS (label ungu= untuk *free market*/bantuan/dijual ke penangkar). Pada tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa jumlah penjualan keseluruhan produk pada tahun 2022 adalah sebanyak 6.432.332 Kg dengan nilai Rp 18.940.469.228,00. Dimana total penjualan dari masing-masing jenis produk diantaranya yaitu, aneka saprotan (sarana produksi pertanian) sebanyak 53 Kg dengan nilai sebesar Rp 9.600.000,00, perbenihan sebanyak 691.360 Kg dengan nilai sebesar Rp 6.505.533.000,00, perberasan sebanyak 5.975 Kg dengan nilai Rp 73.492.500,00, serta pupuk yang merupakan penjualan tertinggi sebanyak 5.734.944 Kg dengan nilai sebesar Rp 18.940.469.228,00.

Pada jenis produk aneka saprotan (sarana produksi pertanian) terdapat dua produk yang dijual secara *Free Market*. *Free Market* dapat diartikan juga sebagai pasar bebas dalam konteks ini adalah penjualan benih yang dilakukan secara bebas yang diperuntukkan untuk program non proyek dari pemerintah (Sasangkaadi, 2020). Dimana produk aneka saprotan (sarana produksi pertanian) tersebut terdiri dari fungisida cair dengan nama Afugan 300 EC dan insektisida cair dengan nama Agricarb 500 EC. Kemenkes RI (2012) dalam Trisnawati (2021) menjelaskan kode EC (*Emulsifiable Concentrate*) berarti bahwa bentuk pestisida ini adalah cairan pekat berupa campuran bahan aktif dengan perantara emulsi (emulsifier). Dimana dalam penggunaannya, biasa dicampur dengan bahan pelarut berupa

air yang berupa larutan putih seperti susu yang tidak tembus cahaya.

Pada jenis produk perbenihan terbagi ke dalam dua kelompok yaitu *Free Market* dan *Government Market*. Arti dari *Free Market* disini sama halnya dengan penjelasan sebelumnya, sedangkan benih *Government Market* yang diartikan sebagai benih bantuan pemerintah merupakan program pemerintah rancangan Direktorat Jenderal Tanaman Pangan Kementerian Pertanian yang ditujukan untuk meningkatkan kapabilitas produksi dan produktivitas serta kualitas hasil produk tanaman yaitu dengan adanya pemberian benih secara gratis kepada para petani (Sisungkunon dkk., 2022). Adapun produk benih *Free Market* terdiri dari benih jagung hibrida dengan nama BISI-18 dan benih padi non hibrida dengan nama Inpari 32. Sementara itu, produk benih *Government Market* antara lain yaitu, neih padi non hibrida label biru (BPJ Non Hibrida BBDk ES) terdiri dari: Ciherang, Inpari 32, Inpari 42, Inpari Nutri Zinc, dan Mekongga, sedangkan benih padi non hibrida label ungu (BPJ Non Hibrida BBDk ES) terdiri dari: Ciherang, Inpari 32, dan Inpari Nutri Zinc.

Pada jenis produk pupuk, terbagi menjadi dua kelompok yaitu *Free Market* dan subsidi. Pupuk bersubsidi adalah pupuk yang ditentukan di penyalur resmi di lokasi Gudang atau kios pengecer di wilayah kecamatan dan/atau desa yang ditunjuk atau ditetapkan oleh distributor yang pengadaan dan pengedarannya dipasarkan berdasarkan HET (Harga Eceran Tertinggi) (Indriasari, 2019). Adapun beberapa produk pupuk subsidi diantaranya yaitu, pupuk NPK subsidi, Petroganik subsidi, SP-36 Subsidi, dan ZA Subsidi. Sementara itu, produk

pupuk *Free Market* terdiri dari pupuk KCL Ex Belarusia, NPK Jatiwangi, dan SP-18 Bintang Kuda Laut.

Pupuk sebagai produk dengan penjualan tertinggi karena merupakan salah satu input terpenting yang berpengaruh dalam memberikan nutrisi untuk meningkatkan hasil produksi pada usahatani. Pupuk subsidi memberi keringanan pada petani kecil untuk dapat memaksimalkan keuntungan mereka. Namun, tidak semua jenis pupuk diberi subsidi oleh pemerintah. Adanya pupuk non subsidi memiliki peran sebagai pupuk pelengkap yang memberi nutrisi tambahan yang dibutuhkan tanaman yang belum terpenuhi pada penggunaan pupuk subsidi. Meskipun tak dapat dipungkiri harga jual pupuk non subsidi lebih tinggi dari pupuk subsidi.

Mekanisme Distribusi Pupuk Non Subsidi

PT Sang Hyang Seri menyalurkan pupuk non subsidi sebagai perantara tangan pertama dari produsen. Distribusi langsung terjadi ketika kegiatan penyaluran barang oleh pihak perusahaan produsen ke konsumen akhir dilakukan secara langsung tanpa melalui perantara. Sementara itu, distribusi tidak langsung terjadi ketika penyaluran barang dari perusahaan produsen menggunakan perantara seperti distributor, agen, dan lain sebagainya. Dalam kasus ini, PT Sang Hyang Seri merupakan pelaku distributor tangan pertama yang kemudian menyalurkan pupuk non subsidi kepada konsumen akhir yaitu petani.

Terdapat dua metode penjualan pupuk non subsidi pada PT Sang Hyang Seri, yaitu tunai dan kredit. Penjualan tunai tidak memiliki syarat dalam pendistribusiannya, sedangkan

penyaluran untuk penjualan kredit terdapat beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh kios atau konsumen. Syarat penjualan kredit tersebut diantaranya, yaitu kontrak/SPJB, PO/SP/SPK, Surat Pengakuan Hutang (SPH), Surat Pernyataan Kemampuan Membayar (SKPM), BASTB, Surat Tagihan, Kwitansi, Kartu Piutang, jaminan, fotokopi buku tabungan/rekening, fotokopi KTP, fotokopi Akte. Hal ini serupa dengan penelitian yang disampaikan oleh Kusandi (2019) pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Subang, bahwa agar dapat memperkuat dan mengikat kerjasama perusahaan dengan pelanggan terdapat beberapa kelengkapan Dokumen Pendukung Penjualan Kredit dalam pelaksanaan prosedur penjualan kredit, yaitu : a) Surat kontrak kerja atau Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB); b) Surat Pesanan atau Order Pembelian (OP) dan Surat Perintah Kerja (SPK); c) Surat Pengakuan Hutang (SPH) d); Surat Pernyataan Kesanggupan Membayar (SPKM); e) DO (Delivery Order) dan Faktur Penjualan; f) Berita Acara Serah Terima Barang (BASTB); g) Surat Tagihan; h) Kwitansi Pembayaran; i) Kartu Piutang; dan j) Jaminan Pemberian Kredit.

Alur pendistribusian pupuk non subsidi dimulai dari adanya order pemesanan yang dibuat sesuai permintaan pupuk yang dibutuhkan oleh kios ataupun petani secara langsung ke PT Sang Hyang Seri. Setelah melakukan pemesanan, kios dan petani tersebut akan melakukan pembayaran sebelum pupuk dikirim untuk penjualan tunai, sedangkan untuk penjualan kredit pembayaran diberi tempo 3 hari setelah pupuk diterima. Jika telah mendekati tanggal jatuh tempo, PT Sang Hyang Seri akan mengirim surat Pemberitahuan Piutang akan Jatuh Tempo dan akan mengeluarkan surat

peringatan 1 hingga surat peringatan 3 kepada kios atau konsumen jika telah jatuh tempo. Selanjutnya, PT Sang Hyang Seri mengajukan permintaan kepada perusahaan produksi yang telah melakukan kerja sama. Perusahaan produksi dari ketiga jenis pupuk di atas diantaranya yaitu PT Puput Tani Mandiri, PT Agro Tradisi, serta PT Cipto Langgeng Joyo.

Terdapat dua alternatif pemasaran pada PT Sang Hyang Seri selaku distributor tangan pertama dalam penyaluran pupuk non subsidi ke petani sebagai konsumen akhir, diantaranya adalah sebagai berikut.

a. Produsen → PT Sang Hyang Seri → Petani

Saluran distribusi yang terjadi secara langsung dari PT Sang Hyang Seri selaku distributor ke petani ini umumnya memiliki volume permintaan yang relatif besar. Biasanya terjadi pada petani yang melakukan usahatani pada

sektor perkebunan dengan lahan yang cukup luas. Namun selama tahun 2022, tidak terdapat konsumen yang melakukan pemesanan ke PT. Sang Hyang Seri Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu secara langsung. Sehingga, dapat dikatakan bahwa pendistribusian pupuk non subsidi secara langsung bernilai Rp 0,00.

b. Produsen → PT Sang Hyang Seri → Kios → Petani

PT Sang Hyang Seri menerima permintaan dari kios-kios pupuk yang ada di wilayah Bengkulu. Dalam memasarkan pupuk non subsidi untuk memaksimalkan penjualan, perusahaan juga melakukan penawaran kepada kios-kios yang telah bekerja sama mengenai pupuk apa yang sedang dibutuhkan oleh para petani. Berikut ini daftar nama kios yang melakukan pemesanan pupuk non subsidi ke PT Sang Hyang Seri.

Tabel 2. Daftar Nama Kios Pupuk dan Jumlah Pendistribusian

No	Nama Kios/Pelanggan	Jumlah (Kg)			Total (Kg)
		BJ NPK	BJ SP	KCL	
1.	Tani Tanjung Salak, Kios/Disarwan	-	1.000	-	1.000
2.	Anshar Tani, Kios/Ferry	1.000	4.000	2.000	7.000
3.	Bumdes Lintas Usaha, Kios	2.000	-	-	2.000
4.	Cahaya Tani, Gusnadi/Kaur	-	-	1.000	1.000
5.	Cahaya Tani, Kios/Kedurang	1.000	-	-	1.000
6.	Dua Putra Tani, Kios/Bengkulu Selatan	1.000	-	-	1.000
7.	Dua Putra Tani, Kios/Pawan Supradi	-	1.000	-	1.000
8.	Fata Morgana, Kios	1.000	1.000	-	2.000
9.	Gimbaran Sakti, Kios	1.000	-	-	1.000
10.	Hasan	2.150	-	-	2.150
11.	Isza Tani, Kios/Herlenda Edisi	-	4.000	2.000	6.000
12.	Jaya Maju Gapoktan, Kios/Sarjono	1.000	2.000	500	3.500
13.	Kawan Tani, Kios/Dedy Kurniadi	-	2.000	3.500	5.500
14.	Kayna Sejahtera 77, Kios/Redho Panji	2.000	-	-	2.000
15.	KT AMONG KISMO/Carman	1.500	-	-	1.500
16.	KT KARYA MUKTI	1.000	-	-	1.000
17.	Maju Bersama, Kios/KDI	1.000	-	-	1.000
18.	Pancaran Sinar Tani, Kios	-	1.000	-	1.000
19.	Putri Kembar, Kios	-	1.000	1.000	2.000
20.	Sarana Tani, Kios	1.000	-	-	1.000
21.	Shakira Tani, Kios/Yadman	2.000	1.000	1.000	4.000
22.	Sumber Rejeki Tani/Diarman	-	1.000	250	1.250
23.	Sumber Tani, Kios/Dina Silvia	1.000	-	-	1.000
24.	Tani Makmur, Kios	1.000	3.000	-	4.000
25.	Toko Tani Gaza, Delpa Sapitri	2.000	-	-	2.000

26.	UD Bersaudara/ Kamaludin	1.500	-	-	1.500
27.	UD Candra Tani, Kios/Akirul Ramadan	2.000	-	-	2.000
28.	UD Carine Tani/ Cica Parisa	2.000	-	-	2.000
29.	UD Dua Putri Tani, Kios/Wira Jusasterawan	1.500	-	-	1.500
30.	UD Dua putri Tanjung, Kios/ Gusmawarlan	2.000	-	-	2.000
31.	UD Hayden Tani/Parman Sidi	2.000	-	-	2.000
32.	UD Keza Tani, Kios/Saodar Madi Agucik	1.500	-	-	1.500
33.	UD Lima Saudara	2.000	-	-	2.000
34.	UD MRD Jaya Tani/Amaliyah	2.000	-	-	2.000
35.	UD Numan Jaya, Kios/Meli Gusniarti	2.000	-	-	2.000
36.	UD Raffa Sejahtera/Dayuni	2.000	-	-	2.000
37.	UD RESTA MNS/Saipun	3.500	-	-	3.500
38.	ZULMAN	20.000	-	-	20.000
TOTAL		66.650	22.000	11.250	99.900

Sumber: Data Sekunder PT Sang Hyang Seri, 2022

Berdasarkan pada tabel 2 di atas, dapat diketahui bahwa selama tahun 2022 PT. Sang Hyang Seri mendistribusikan tiga jenis pupuk non subsidi ke 38 kios. Tiga jenis pupuk itu adalah pupuk NPK, SP-19, dan KCl. Sebanyak 38 kios tersebut tersebar di beberapa daerah di Provinsi Bengkulu. Beberapa wilayah kerja tersebut seperti Kabupaten Kaur, Bengkulu Selatan, Bengkulu Tengah, dan Bengkulu Tengah.

Penyaluran pupuk non subsidi dari produsen untuk sampai ke PT Sang Hyang Seri Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu dan selanjutnya ke kios-kios pupuk di wilayah Bengkulu melalui proses pengiriman barang yang bekerjasama dengan perusahaan ekspedisi. Di mana perusahaan ekspedisi tersebut yaitu Ekspedisi Perangko yang langsung dari Perusahaan Petrokimia Gresik menuju ke Kabupaten Kaur serta Ekspedisi Lintas Samudera. Sedangkan untuk daerah yang masih berada dekat disekitar kota Bengkulu menggunakan sistem penyerahan FOT (*Free on Truck*) atau diartikan oleh Ralona (2006) pada bukunya yang berjudul “Kamus Istilah Ekonomi Populer” sebagai bebas biaya ke atas truk, dimana resiko dan semua biaya pengangkutan barang sampai ke atas truk di pemberangkatan barang yang akan dikirim ditanggung

oleh penjual yang dinyatakan dengan syarat-syarat penyerahan barang dalam penentuan harga.

Jenis dan Varietas Pupuk Non Subsidi yang Didistribusikan

Produk pupuk non subsidi yang didistribusikan oleh PT Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu selama tahun 2022 terdiri dari tiga jenis, yaitu SP-18, KCl, dan NPK Jatiwangi. Dimana varietas dari masing-masing jenis pupuk tersebut secara berurutan adalah Bintang Kuda Laut, Ex Belarusia, dan 15.15.15 Jatiwangi. Sementara itu, perusahaan produksi dari ketiga jenis pupuk tersebut antara lain yaitu, PT Pertani (Persero) bekerja sama dengan PT Puput Tani Mandiri selaku produsen pupuk SP-18, PT Agro Tradisi selaku produsen pupuk KCl, serta PT Cipto Langgeng Joyo selaku produsen pupuk NPK Jatiwangi.

Pupuk Super Phosphate yang biasa dikenal dengan SP-18, merupakan pupuk phosphate berbentuk butiran (granular) yang terbuat dari fosfat alam dengan komponen utamanya mengandung unsur hara fosfor berupa mono kalsium fosfat ($\text{Ca}(\text{H}_2\text{PO}_4)$) yang dibutuhkan oleh tanaman Padi, Palawija dan Perikanan/Tambak dengan kandungan hara P_2O_5 18% serta dosis total 150-200 Kg/Ha. Sementara itu, pupuk KCl atau disebut juga dengan

MOP/Muriate of Potash adalah salah satu jenis pupuk tunggal dengan kandungan unsur Kalium klorida (K₂O) konsentrasi tinggi sebesar 60% yang sudah sangat umum digunakan karena sangat tepat diterapkan pada tanaman yang toleran terhadap klorida dan bisa

diberikan ke semua jenis tanah. Serta yang terakhir Pupuk NPK Jatiwangi merupakan pupuk majemuk buatan dengan kandungan tiga unsur hara sekaligus yaitu Nitrogen, Posfat, dan Kalium dengan konsentrasi masing-masing sebesar 15%.



Gambar 1. Pupuk SP-18, KCl, dan NPK Jatiwangi

Jumlah dan Nilai Pupuk Non Subsidi yang Didistribusikan

Berikut disajikan tabel 3 yang berisikan informasi mengenai jumlah dan nilai pupuk non subsidi yang didistribusikan pada PT Sang Hyang Seri Kantor Cabang Pemasaran Bengkulu pada tahun 2022 sebagai berikut :

Tabel 3. Data Penjualan Pupuk Non Subsidi Tahun 2022

Jenis Pupuk	Jumlah (KG)	Total Nilai (Rp)
BJ KCL (Ex Belarusia)	11.250	129.375.000
BJ NPK Jatiwangi (15.15.15 Jatiwangi)	66.650	737.947.500
BJ SP-18 (Bintang Kuda Laut)	22.000	89.000.000
Total	99.900	956.322.500

Sumber: *Data sekunder PT Sang Hyang Seri, 2022*

Pada tabel 3 di atas dapat dilihat bahwa jumlah keseluruhan pupuk non subsidi yang didistribusikan oleh PT Sang Hyang Seri selama tahun 2022

adalah sebesar 99.900 Kg dengan total nilai keseluruhannya yaitu Rp 956.322.500,00. Di mana pupuk NPK Jatiwangi memiliki jumlah tertinggi sebesar 66.650 Kg dengan total nilai Rp737.947.500,00, yang menunjukkan bahwa pupuk NPK Jatiwangi merupakan pupuk non subsidi dengan permintaan tertinggi pada PT Sang Hyang Seri. Banyaknya permintaan tersebut dapat dipengaruhi oleh banyaknya petani yang menggunakan dan membutuhkan pupuk tersebut dalam menunjang produksi usahatani mereka.

Sementara itu, pupuk SP-18 memiliki total nilai penjualan yang terkecil sebesar Rp89.000.000,00 meskipun dengan jumlah permintaan yang berada di posisi ke dua. Hal ini dipengaruhi oleh harga jual yang mana pupuk SP-18 dijual dengan harga termurah dari ketiga pupuk yang ada tersebut yaitu sebesar Rp 4.200/Kg. Adapun pupuk KCL memiliki harga jual termahal yaitu sebesar Rp

11.700/Kg. Harga tersebut memiliki perbedaan dari beberapa penelitian seperti menurut satrio (2022) pupuk KCl mengalami kenaikan pada tahun 2022 dari harga Rp 8.000/Kg naik menjadi Rp 18.000/Kg, serta menurut penelitian Nugroho (2022) harga pupuk KCl sebesar Rp 680.000,00 untuk per karung 50 Kg atau sebesar Rp 13.600/Kg. Perbedaan ini dapat didasari oleh jenis dan jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan setiap merk pupuk yang berbeda. Sementara itu untuk harga pupuk NPK Jatiwangi sebesar adalah sebesar Rp 11.000/Kg.

Kendala dalam Pendistribusian Pupuk Non Subsidi

PT. Sang Hyang Seri dalam melakukan pendistribusian pupuk non subsidi memiliki lima kendala, antara lain sebagai berikut.

1. Persaingan Harga

Terjadi persaingan harga antara PT. Sang Hyang Seri dengan distributor utama dan kompetitor lainnya. Terdapat dua distributor utama dari perusahaan Petrokimia selaku perusahaan produsen, yaitu PT. Dohar Agro Mandiri dan CV Tazar & CO yang memperoleh harga tebus lebih murah dari perusahaan distributor lainnya. Hal tersebut menimbulkan terjadinya persaingan harga antar perusahaan distributor pupuk. Perusahaan Sang Hyang Seri harus mampu bersaing dengan kompetitor lainnya dengan melakukan strategi dalam menentukan harga jual secara tepat dan tidak berbeda jauh dengan kompetitor lainnya. Karena umumnya para petani selaku konsumen akan memilih harga pupuk yang paling murah untuk dapat meminimalkan biaya dalam

berusahatani. Mulyana *dalam* Astuti dkk. (2021), menyampaikan bahwa jika menetapkan harga jual pupuk terlalu tinggi akan berdampak pada menurunnya jumlah permintaan produk, sedangkan jika harga jual yang ditetapkan terlalu rendah makan akan membuat perusahaan sulit untuk mengembalikan semua biaya yang telah dikeluarkan.

2. Ketersediaan Stok Pupuk Non Subsidi yang Tidak Pasti

Stok yang tidak pasti pada perusahaan produsen dipengaruhi oleh mahal dan terbatasnya jumlah bahan baku yang diimpor dari luar negeri. Dengan adanya permasalahan tersebut, perusahaan akan menekan biaya produksi dengan mengurangi jumlah persediaan bahan baku agar proses produksi dapat dilakukan secara kontinu. Terjadinya pengurangan jumlah persediaan bahan baku tersebut akan berakibat pada berkurangnya atau menurunnya hasil produksi (Sucipto, 2015). Adanya keterbatasan stok persediaan pupuk di perusahaan produsen tersebut akan mempengaruhi harga pupuk non subsidi yang akan dijual ke petani. Karena semakin sedikit ketersediaan pupuk yang ada berdampak pada kenaikan harga jual pupuk tersebut. Hal ini sesuai dengan pernyataan Febriyani dkk. (2020), bahwa ketika persediaan pupuk terbatas akan menyebabkan harga pupuk naik. Ismail (2016), menyampaikan bahwa ketika persediaan pupuk yang ditawarkan rendah, maka petani selaku konsumen akan beralih menggunakan produk pupuk lain.

3. Keputusan Pembelian Petani

Petani dalam memenuhi input produksi akan memenuhi input produksi dengan biaya seminimal mungkin untuk dapat memaksimalkan output yang didapat. Selisih harga yang cukup besar antara pupuk subsidi dan pupuk non subsidi membuat para petani cenderung sangat bergantung pada pupuk subsidi. Adapun perbedaan harga antara pupuk subsidi dengan pupuk non subsidi yaitu seperti harga pupuk NPK non subsidi adalah sebesar Rp 11.000/Kg, sedangkan untuk harga pupuk NPK subsidi adalah sebesar Rp 2.200/Kg. Dimana selisih harga antara pupuk NPK non subsidi dan pupuk NPK subsidi tersebut adalah sebesar Rp 8.800/Kg. Hal ini searah dengan pernyataan Solehat dkk. (2017), dimana para petani dan pengusaha di bidang pertanian biasanya lebih memilih menggunakan pupuk bersubsidi yang harganya lebih murah dari pupuk non subsidi.

4. Masih Kurangnya Promosi yang Maksimal

Kurangnya promosi yang maksimal membuat para petani selaku konsumen tidak mengenal dan mengetahui banyak informasi mengenai produk pupuk non subsidi yang ditawarkan. Adapun promosi yang telah dilakukan di perusahaan Sang Hyang Seri dalam memasarkan pupuk non subsidi adalah dengan melakukan penawaran secara langsung kepada pemilik kios. Namun, promosi tersebut belum memberikan hasil yang maksimal. Hal ini karena penawaran dilakukan kepada kios yang telah bermitra saja, sehingga cakupannya belum cukup luas. Selain itu, PT. Sang Hyang Seri

juga menempatkan demplot di setiap kios yang telah bekerja sama, yang mana bertujuan untuk memberikan informasi tambahan kepada para petani mengenai pupuk non subsidi. Hal tersebut searah dengan pernyataan Maulana dkk. (2022), bahwa perlu adanya kegiatan demplot agar konsumen pada daerah yang penjualannya rendah mengetahui kualitas produk yang ditawarkan.

5. Masih Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia)

Pegawai yang tersedia di kantor cabang pemasaran Bengkulu jumlahnya cukup terbatas yaitu sebanyak 5 orang pegawai. Oleh karena itu, dalam melakukan tugasnya pegawai melakukan rangkap jabatan. Misalnya seperti pegawai yang memegang tanggung jawab keuangan dan administrasi pada rentang waktu yang bersamaan. Masalah ini akan menyebabkan kurangnya efisiensi dan efektivitas dalam menyelesaikan pekerjaannya, sehingga dapat mengakibatkan kegiatan pemasaran dan pendistribusian pupuk non subsidi menjadi kurang maksimal. Hal tersebut searah dengan pernyataan Sholichah dan Hidayati (2023), bahwa efektivitas pegawai yang rangkap jabatan belum optimal karena terdapat gangguan berupa waktu penyelesaian tugas pekerjaannya yang tidak maksimal dan tidak sesuai target yang telah diberikan oleh perusahaan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Sang Hyang Seri selaku distributor tangan pertama menyalurkan 3 jenis produk pupuk non subsidi yaitu SP-18 Bintang Kuda Laut, KCl Ex Belarusia, dan NPK Jatiwangi. Penyaluran pupuk dilakukan ke seluruh wilayah Provinsi Bengkulu dengan dua alternatif pemasaran yaitu, saluran distribusi pertama merupakan penyaluran pupuk langsung ke petani (Produsen → PT Sang Hyang Seri → Petani) dan saluran distribusi yang kedua adalah penyaluran pupuk melalui perantara kios (Produsen → PT Sang Hyang Seri → Kios → Petani).
2. PT. Sang Hyang Seri dalam mendistribusikan pupuk non subsidi memiliki lima kendala, yaitu 1) persaingan harga; 2) ketersediaan stok pupuk non subsidi yang tidak pasti; 3) keputusan pembelian petani; 4) masih kurangnya promosi yang maksimal; dan 5) masih kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia).

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan artikel ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Ibu Rahmi Yuristia atas bimbingan dan arahnya selaku dosen pembimbing. Selain itu juga, ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada Dosen Prodi Agribisnis dan para pegawai PT Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Cabang Bengkulu yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan memberi pelajaran selama kegiatan magang berlangsung, serta bersedia untuk membantu penulis dalam melengkapi beberapa data yang diperlukan pada penyusunan laporan.

DAFTAR PUSTAKA

Adlini, M.N., Dinda, A.H., Yulinda, S., Chotimah, O., dan Merliyana,

S.J. (2022). Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka. *Jurnal EDUMASPUL*. 6(1): 974-980.

Andriany, D. (2015). *Pengembangan Model Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan masyarakat Miskin Kota medan untuk Memperbaiki Taraf Hidup*. Prosiding. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Padang.

Astuti, R., Ratih, M., dan Saptria, L. (2021). Strategi Penetapan Harga Jual Produk Pupuk Organik Bahan Baku Limbah Cincou Hitam untuk Meningkatkan Keuntungan UD RSA Kediri. *Jurnal Inovasi Penelitian*. 2(4): 1103-1112.

Ayun, Q., Kurniawan, S., dan Saputro, W.A. (2020). Perkembangan Konversi Lahan Pertanian Di Bagian Negara Agraris. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Subtropika*. 5(2): 38-44.

Febriyani, R., Martini, S., Yanuardi, M.H. (2020). Kebijakan Pemerintah dalam Swasembada Beras dan Dampaknya Bagi Petani di Kabupaten Karawang 1969-1985. *Jurnal Sejarah dan Pendidikan Sejarah*. 2(1): 52-68.

Hasanah, H. (2016). Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial). *Jurnal At-Taqaddum*. 8(1): 21-46.

Indriasari, D.P. (2019). Pengendalian Manajemen Pupuk Subsidi. *Jurnal Aplikasi Manajemen & Kewirausahaan MASSARO*. 1(1): 23-33.

- Ismail, H.B. (2016). Analisis Faktor Persediaan Barang dan Permintaan Pasar Terhadap Profitabilitas PT. Eko Agro Mandiri Lamongan. *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*. 1(1): 48-57.
- Kusandi, I.H. (2019). Analisis Prosedur Terjadinya Piutang Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Subang. *The World of Financial Administration Journal*. 1(2): 136-162.
- Kusumah, R.T., dan Ilmaniati, A. (2019). Optimasi Persediaan Pupuk Non-Subsidi Menggunakan Program Dinamis Model Inventoy (UD. Barokah). *Jurnal Media Teknik & Sistem Industri*, 3(2): 67-72.
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel *Purposive* Dan *Snowball Sampling*. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1):33-39.
- Maulana, M.Z.A., Mega, S.W.H., dan Maheri, S.S.L. (2022). Analisis Segmentasi, Targeting, Positioning Berdasarkan Marketing Mix Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Pupuk Non Subsidi. *Otonomi*. 22(1): 38-48.
- Nugroho, H.P. (2022). Pendapatan Petani Terhadap Harga Jual Jagung di Pasaran Terkait Adanya Pandemi Covid-19. *Al-'Aqdu: Journal of Islamic Economics Laws*. 2(2): 97-105.
- Pamuncak, R., Arifin, B., dan Kasymir, E. (2018). Peran Penggunaan Pupuk pada Kinerja Produksi Tanaman Pangan Indonesia. *JIIA*. 6(3):236-241.
- Ralona M. (2006). *Kamus Istilah Ekonomi Populer*. Gorga Media. Jakarta.
- Ruminta, D. 2021. Analisis Kinerja PT Pupuk Indonesia (Persero) Sebagai *Holding company* Sektor Pupuk Di Indonesia. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 1(2): 93-102.
- Saraswati, D., Zakiyah, M., dan Zulvarina, P. (2021). Reinterpretasi Nasionalisme dengan Pendekatan Teori Matriks. *WASKITA: Jurnal Pendidikan Nilai dan Pembangunan Karakter*. 5 (2): 118-129.
- Sasangkaadi, H. (2020). Strategi Pemasaran Benih Jagung Merk Khusus “Celeron”, Study Kasus Di PT. Srijaya Internasional Kediri. *Magister Agribisnis*. 20(1): 14-23.
- Sholichah, A.M. dan Hidayati, R.A. (2023). Analisis Dampak Rangkap Jabatan Terhadap Efektivitas Kerja Di PT. YYY. *Journal of Management and Creative Business (JMCBUS)*. 1(1): 206-220.
- Sisungkunon, B.A., Siregar, A.A., Moeis, F.R., Sabrina, S., dan Adriansyah, M. (2022). *Pemanfaatan Benih Unggul dalam Program Bantuan Benih Padi Pemerintah Indonesia*. Policy Brief. LPEM FEB UI (Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat – Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia). Jakarta.
- Solehat, I., Muani, A., dan Dolorosa, E. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pupuk NPK Non

- Subsidi Di Kecamatan Binjai Hulu Kabupaten Sintang. *Jurnal Social Economic ogf Agriculture*. 6(2): 84-96.
- Sucipto, M.B. (2015). Analisis Strategi Manajemen Persediaan Bahan Baku Dalam Upaya Untuk Mengoptimalkan Volume Produksi Pada UD. Kuda Terbang. *Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)*. 2(3): 386-402.
- Suryana, A. dan Agustian, A. (2014). Analisis Daya Saing Usahatani Jagung Di Indonesia. *Analisis Kebijakan Pertanian*. 12(2): 143-156.
- Trisnawati, D. (2021). *Gambaran Penggunaan Alat Pelindung Diri Bagi Petani Padi yang Menggunakan Pestisida Kimia Di Desa Braja Fajar Kecamatan Way Jepara Kabupaten Lampung Timur*. Disertasi (Diploma). Politeknik Kesehatan Kemenkes Tanjung Karang. Bandar Lampung.
- Yusuf, M., Dr., Spi., MSi., dan Daris, L., Dr., Spi., Msi. (2018). *Analisis Data Penelitian: Teori & Aplikasi dalam Bidang Perikanan*. IPB Press. Bogor.