

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara agraris, di mana mayoritas penduduknya mencari nafkah sebagai petani. Industri pertanian juga merupakan industri yang sangat signifikan. Untuk memenuhi kebutuhan industri dan pangan dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja, sektor pertanian harus diprioritaskan untuk pembangunan. (Safitri, 2010).

Bisnis yang telah beroperasi harus melacak dan menilai upaya dan hasil pemasaran. Tujuan dari semua inisiatif pemasaran adalah untuk meningkatkan penerimaan konsumen dan pada akhirnya kesukaan produk. Perusahaan harus terlebih dahulu mempersiapkan diri dengan matang agar produk tersebut dapat diterima oleh konsumen. Inisiatif pemasaran yang dipikirkan dengan cermat, dikoordinasikan, diatur, dan dikelola akan berhasil.

Bisnis harus memiliki strategi pemasaran yang benar agar dapat bersaing dengan sukses. Menetapkan strategi pemasaran harus menjadi prioritas utama perusahaan mengingat kondisi persaingan yang ketat ini. Strategi cepat dan akurat ini mencakup strategi produk, strategi produksi, dan strategi distribusi.

Namun, bahkan produk dengan desain yang sangat baik, harga yang menarik, dan strategi pemasaran yang antusias tidak akan memastikan kesuksesan. Saluran distribusi adalah salah satu faktor yang harus dipertimbangkan bisnis saat terlibat dalam operasi pemasaran. Pengusaha harus terlibat dalam distribusi untuk mendistribusikan, menyebarluaskan, mengirim, dan mengirimkan produk yang mereka pasarkan kepada konsumen.

Perusahaan akan berhasil jika didalamnya terdapat kegiatan manajemen pemasaran, karena manajemen pemasaran berpengaruh pada aktivitas pemasaran yang dilakukan. Tugas

dari manajemen pemasaran adalah melakukan perencanaan mengenai cara mencari peluang pasar yang guna untuk melakukan pertukaran barang atau jasa dengan konsumen. Kemudian manajemen pemasaran mengimplementasikan rencana yang sudah dilakukan untuk menciptakan dan mempertahankan pertukaran dengan konsumen agar tercapainya tujuan perusahaan. Kotler (2016:27) menyatakan bahwa pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan diaman individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan ingin menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.

Awal tahun 1999, pasar pupuk diliberalisasi, mengakhiri monopoli Pusri atas pengiriman pupuk. Namun, pihak lain dapat melaksanakannya sesuai dengan mekanisme pasar. Telah ditunjukkan bahwa kebijakan ini memperpendek dan melipatgandakan saluran distribusi pupuk, memungkinkan petani untuk membeli dari berbagai penyedia dengan harga yang biasanya lebih rendah.

Pupuk bersubsidi merupakan satu sarana produksi yang ketersediaannya yang disubsidikan oleh pemerintah untuk petani, termasuk petani yang kebutuhannya per-sektor dan Harga Eceran Tertinggi (HET) nya diatur dengan peraturan Menteri Pertanian No.87/Permentan/SR.130/2016. Pemberian pupuk bersubsidi dapat meningkatkan jumlah konsumsi pupuk. Di satu sisi peningkatan jumlah konsumsi pupuk memberikan efek positif berupa peningkatan produksi. Jumlah konsumsi pupuk yang tinggi menunjukkan bahwa permintaan pupuk merupakan permintaan yang inelastis, dimana bila terjadi kenaikan harga pupuk akan berpengaruh cukup kecil terhadap permintaan pupuk tersebut.

Hal tersebut yang diterapkan oleh CV Fajar Semesta Distributor Pupuk Bersubsidi Padang yaitu perusahaan yang bergerak dibidang pendistribusian pupuk bersubsidi yang harus menjalankan fungsinya sebagai penyalur pupuk bersubsidi kepada kios-kios pertanian sesuai daerah dan kabupaten yang telah ditetapkan oleh Kementrian Pertanian.

Karena anggaran subsidi yang terbatas, penentuan alokasi pupuk bersubsidi untuk setiap provinsi biasanya di bawah kebutuhan teknis yang diusulkan oleh daerah. Namun demikian, diharapkan terbatasnya jumlah pupuk bersubsidi tetap dapat dimanfaatkan secara optimal dengan memperhatikan prinsip-prinsip prioritas, baik prioritas untuk daerah yang dianggap sebagai sentra produksi maupun prioritas untuk jenis komoditas yang akan disukai oleh daerah. (Rachman,2012).

Potensi lahan sawah dan lahan jagung yang baik irigasi maupun tadah hujan terbilang luas, sehingga kebutuhan pupuk bagi petani di Sumatera Barat cukup signifikan. Mengingat permintaan pupuk, saluran dan elemen distribusi dari tingkat produsen ke tingkat konsumen memainkan peran penting dalam memasok permintaan petani.

Pupuk harus didistribusikan kepada petani secara efisien; Jika tidak, aplikasi pupuk otomatis akan mengganggu operasi bisnis pertanian yang efisien. Jika kebutuhan petani akan pupuk tidak sepenuhnya terpenuhi, ia mungkin tidak menggunakan pupuk sesuai dengan saran. (Utami, 2012).

Berdasarkan hal tersebut di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Sistem Distribusi Intensif CV Fajar Semesta Dalam Memenuhi Kebutuhan Pupuk Urea Bersubsidi Pada Kelompok Tani.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka ada beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan kebijakan distribusi intensif yang diterapkan oleh CV Fajar Semesta dalam memenuhi kebutuhan pupuk urea bersubsidi pada kelompok tani?
2. Bagaimana kebijakan pemerintah daerah tentang tata kelola pupuk urea bersubsidi?

3. Apa saja faktor penghambat dan pendukung program kartu tani dalam penerapan distribusi intensif ?

1.3 Tujuan Kegiatan Magang

Adapun tujuan yang ingin penulis capai dalam pelaksanaan magang ini adalah

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem distribusi intensif dalam memenuhi kebutuhan pupuk urea bersubsidi pada kelompok tani CV Fajar Semesta.
2. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan pemerintah daerah tentang tata kelola pupuk urea bersubsidi.
3. Untuk mengetahui apa saja faktor penghambat dan pendukung program kartu dalam penerapan distribusi intensif.

1.4 Manfaat Kegiatan Magang

1. Bagi Penulis

Penulis dapat menambah ilmu dan wawasan pengetahuan yang lebih luas, dan pengalaman di dunia pekerjaan yang akan dibawa dan praktekan di dunia kerja.

2. Bagi Perusahaan

Dapat meningkatkan citra perusahaan, dan dapat meringankan beban dan tanggung jawab perusahaan dalam melaksanakan tugasnya dengan kemampuan yang dimiliki penulis juga dapat terjalinnya hubungan dengan baik dari perusahaan dengan Universitas Andalas.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran, informasi khususnya dibidang pemasaran dan bermanfaat bagi semua pihak.

1.5 Metode Penelitian

1. Observasi

Karena teori observasi dapat digunakan dan dilakukan ketika proses jalannya magang diperusahaan dan dapat dilakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian.

2. Wawancara

Penulis Tanya jawab dengan pembimbing yang dapat memberikan ilmu dan pengetahuan mengenai hal-hal yang terkait dengan topic laporan.

3. Riset Kepustakaan

Pengumpulan data melalui penelitian pada objek yang menjadi sasaran pembahasan serta wawancara dengan berbagai pihak yang terkait penyempurnaan penelitian ini.

1.6 Tempat dan Waktu Magang

Adapun tempat yang sesuai dengan latar belakang dan masalah yang akan dibahas pada CV Fajar Semesta Jl.Gajah Mada No.16B, Kec.Padang Timur, Gunung Pangilun Padang sebagai tempat untuk melaksanakan kuliah kerja praktek atau magang. Waktu pelaksanaan magang berlangsung selama 40 hari kerja.

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam pembahasan yang akan dibahas, penulis memberikan sistematika sesuai dengan pokok pembahasan adapun sistematika penulisan tersebut adalah sebagai berikut

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan kegiatan magang, manfaat kegiatan magang, metode pengumpulan data, tempat dan waktu magang dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan tinjauan teoritis yang memuat teori yang diperoleh selama perkuliahan atau buku-buku pedoman lain yang relevan dengan judul yang diangkat oleh penulis dalam menyelesaikan laporan magang.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Membahas tentang gambaran umum perusahaan mengenai latar belakang perusahaan serta program yang dikelola oleh CV Fajar Semesta.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang uraian dan pembahasan mengenai hasil kegiatan magang bagaimana CV Fajar Semesta dapat mendistribusikan Pupuk Urea Bersubsidi dalam memenuhi kebutuhan kelompok tani.

BAB V : PENUTUP

Pada bab terakhir dijelaskan kesimpulan yang diperoleh dari uraian pembahasan masalah dan saran yang dianggap perlu sebagai bahan pertimbangan guna perbaikan dan perubahan untuk masa yang akan datang.

