

ANALISIS DISTRIBUSI CPO (CRUDE PALM OIL) DI PT PINAGO UTAMA TBK PALEMBANG

Linda, Juhaini

Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri

Email: 2021501007@students.uigm.ac.id, Juhaini@uigm.ac.id

Abstrak

Saluran distribusi merupakan faktor penting dalam menaikkan produksi dan penjualan dalam sebuah perusahaan. Pemilihan saluran distribusi yang tepat merupakan ujung tombak keberhasilan sebuah perusahaan. PT Pinago Utama Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pekebunan kelapa sawit dan karet. Dalam aktivitas produksinya PT Pinago Utama Tbk menggunakan saluran distribusi langsung. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengatasi hambatan-hambatan saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk agar dapat menaikkan produksi dan penjualan perusahaan serta mengimplementasikan solusi yang didapat untuk menaikkan produksi dan penjualan perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif melalui wawancara mendalam (In-depth Interview). Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara terhadap pihak manajemen perusahaan dan expert judgement. Setelah itu dibuat analisis berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan. Berdasarkan hasil wawancara dan analisis SWOT didapat bahwa saluran distribusi memiliki hambatan internal dan eksternal. Hambatan internal berupa SDM yang ada, hambatan eksternal berasal dari pihak ketiga. Berdasarkan analisis yang dilakukan maka diperlukan adanya perombakan dari SDM yang ada di PT Pinago Utama Tbk dan perlunya kerjasama yang komunikatif dengan pihak ketiga.

Kata Kunci: Distribusi, SWOT, CPO.

Abstract

Distribution channel is an important factor in increasing production and sales in a company. Selection of the right distribution channel is the spearhead of a company's success. PT Pinago Utama Tbk is a company engaged in the oil palm and rubber plantations. In its production activities, PT Pinago Utama Tbk uses direct distribution channels. The purpose of this research is to overcome the distribution channel barriers at PT Pinago Utama Tbk in order to increase the company's production and sales and implement the solutions obtained to increase the company's production and sales. The research method used is a qualitative method through in-depth interviews (In-depth Interview). Data collection was carried out by interviewing company management and expert judgment. After that an analysis was made based on the results of the interviews conducted. Based on the results of

How to cite:	Linda, Juhaini (2023) Analisis Distribusi Cpo (Crude Palm Oil) di PT Pinago Utama Tbk Palembang, (8) 11, https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v8i10
E-ISSN:	2548-1398
Published by:	Ridwan Institute

interviews and SWOT analysis, it was found that the distribution channel has internal and external obstacles. Internal obstacles in the form of existing human resources, external obstacles come from third parties. Based on the analysis carried out, it is necessary to reshuffle the existing human resources at PT Pinago Utama Tbk and the need for communicative collaboration with third parties.

Keywords: *distribution, SWOT, CPO.*

Pendahuluan

Perusahaan memiliki tujuan dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu tujuan perusahaan adalah mendapatkan keuntungan maksimal. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, perusahaan harus dapat meminimalkan biaya yang dikeluarkan dan harus dapat meningkatkan daya saing dengan perusahaan lain yang sejenis dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut (Juliansyah, 2017). Kegiatan utama yang harus dilakukan perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah kegiatan pemasaran. Melalui kegiatan pemasaran suatu perusahaan dapat mengetahui dan memahami keinginan pasar dan konsumen yang dituju.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia No. 27 Tahun 2022, Pasal 17 ayat 3 UUD 1945 mengenai pendistribusian kelapa sawit baik domestik maupun ekspor, pendistribusian kelapa sawit lebih diutamakan bagi keperluan domestik dan bahan baku minyak yang didistribusikan berasal dari kelapa sawit.

Pendistribusian dan pemasaran yang tepat dapat meningkatkan laba perusahaan dan dapat mempertahankan keberlangsungan hidup suatu Perusahaan (Manullang & Hutabarat, 2016). Saluran distribusi merupakan saluran yang dilalui oleh sebuah produk dari produsen ke konsumen yang saling bergantung dan terlibat dalam proses menciptakan produk atau layanan yang mereka gunakan atau konsumsi (Karundeng, Mandey, & Sumarauw, 2018).

Kotler (2006) menyatakan saluran distribusi merupakan alat bantu dalam menampilkan, menjual dan mengirimkan produk atau layanan fisik ke konsumen maupun pengguna. Produsen tidak hanya melepaskan barang dari gudang tetapi produsen juga harus memperhatikan bagaimana barang dari gudang dapat sampai ke konsumen dan bagaimana cara memperluas jaringan agar produk dapat menguasai seluruh wilayah.

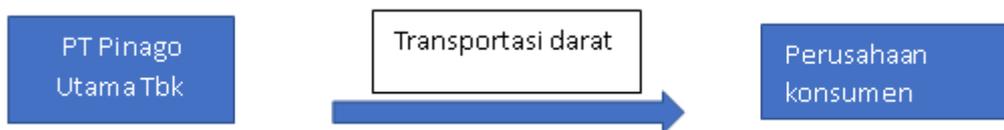
Hal ini menyebabkan perusahaan membutuhkan saluran distribusi yang baik dan dapat dijalankan secara maksimal. Fungsi saluran distribusi adalah untuk memindahkan barang dari produsen ke konsumen dan menciptakan penggunaan produk tersebut untuk konsumen (Khiram & Irawati, 2017). Saluran distribusi yang baik dapat meningkatkan minat konsumen dan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

Penerapan strategi distribusi merupakan salah satu permasalahan yang sering terjadi dalam suatu Perusahaan (Adelia, 2019). Strategi distribusi yang tepat merupakan salah satu cara perusahaan untuk dapat bertahan menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya (Wijaya & Sirine, 2016). Ada tiga faktor yang dipertimbangkan dalam menetapkan saluran distribusi, yaitu fasilitas transportasi, fasilitas penyimpanan dan

vendor (Dewi, 2021). Saluran distribusi yang tidak efektif akan mempengaruhi kualitas produk yang sampai ke tangan konsumen (Sundah, Jan, & Sumarauw, 2019).

PT Pinago Utama Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan, khususnya perkebunan kelapa sawit dan karet. PT Pinago memiliki perkebunan kelapa sawit yang nantinya hasil dari perkebunan tersebut yang berupa Tandan Buah Segar (TBS), Inti Kelapa Sawit (Palm Kernel) yang kemudian akan diolah menjadi CPO (Crude Palm Oil). TBS yang dikelola oleh perusahaan tidak hanya berasal dari perkebunan di bawah program plasma, perseroan tetapi juga berasal dari pihak ketiga. CPO yang dihasilkan kemudian diperjualbelikan di pasar perdagangan.

PT Pinago Utama Tbk menggunakan saluran distribusi berupa transportasi darat dalam menghantarkan produk mereka ke konsumen, dapat dilihat pada Gambar 1 dan dirasakan kurang tepat karena sering terjadi keterlambatan dalam penyampaian produk ke konsumen. Saluran distribusi yang selama ini digunakan PT Pinago Utama Tbk adalah saluran distribusi yang berawal dari produsen menuju konsumen untuk diolah lebih lanjut lalu dipasarkan ke masyarakat. Keterlambatan dalam proses distribusi menyebabkan keterlambatan pihak konsumen dalam mengolah dan memasarkannya di masyarakat dan pada akhirnya akan menurunkan pendapatan perusahaan.



Gambar 1 Proses Distribusi CPO

Hasil penelitian yang dilakukan Egi Triana (2019) menyatakan bahwa bahwa strategi pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan dalam hal ini PT. Perkebunan Nusantara V sudah tepat yaitu dengan bertahan pada keunggulan bersaing dengan lebih baik berupa produk CPO berkualitas tinggi dan memiliki faktor permintaan yang besar ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat serta yang paling penting dari hasil analisa juga tergambar bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi produk dari produsen kepada konsumen, masih dapat mengakomodir kebutuhan permintaan produk CPO karena perusahaan memiliki saluran distribusi yang terbaik.

Hasil penelitian Nanda Ayu Muchlisa dkk (2021) menyatakan bahwa strategi distribusi yang diambil oleh PT Panahmas Dwitama distrindo Jember merupakan sebuah strategi yang tepat bagi suatu perusahaan dalam menjalankan proses distribusi dengan meminimalisir keterlambatan pengiriman barang sesuai dengan permintaan outlet, perusahaan juga menerapkan gratis biaya kirim sebagai nilai tambah bagi perusahaan.

Hasil penelitian Khairunnisyah Nasution (2021) menyatakan bahwa Terdapat 2 saluran pemasaran kelapa sawit, yaitu: a. Saluran 1: Petani – Pedagang pengumpul – Pedagang besar – Pabrik Kelapa Sawit, b. Saluran II: Petani – Pedagang besar – Pabrik Kelapa Sawit. Penelitian ini menganalisis dengan memperhatikan saluran distribusi yang digunakan apakah tepat atau tidak.

Hambatan yang sering dihadapi dalam distribusi pada PT Pinago Utama Tbk dapat berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan berupa pihak ketiga. Sebagai contoh hambatan yang berasal dari dalam perusahaan adalah keterlambatan produksi CPO karena kekurangan persediaan bahan baku CPO, kurangnya jumlah SDM berkualitas dalam perusahaan, sedangkan contoh hambatan dari luar adalah keadaan dan situasi dalam menghantarkan CPO ke perusahaan pelanggan. Berdasarkan kondisi dan hambatan yang terjadi maka dapat disimpulkan bahwa yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah proses distribusi yang terganggu dikarenakan adanya hambatan dalam distribusi pemasaran CPO.

Fokus penelitian ini diuraikan sebagai berikut: 1) Menganalisis saluran distribusi dan hambatan dalam pelaksanaan distribusi CPO pada PT Pinago Utama Tbk Palembang. 2) Penelitian dilakukan di PT Pinago Utama Tbk Palembang dikarenakan PT Pinago Utama Tbk merupakan salah satu perusahaan perkebunan yang sahamnya sudah dijual ke publik sehingga memudahkan penulis dalam mengambil data yang berkaitan dengan penelitian. 3) Informan peneliti yaitu: Informan kunci: karyawan perusahaan PT Pinago Utama Tbk, karyawan kebun PT Pinago Utama Tbk, mitra kerja PT Pinago Utama Tbk dan expert di bidang pemasaran kelapa sawit dan CPO.

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian di atas maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut: 1) Bagaimana saluran distribusi CPO pada PT Pinago Utama Tbk? 2) Apa yang menjadi hambatan dalam pelaksanaan distribusi tersebut? 3) Bagaimana implementasi saluran distribusi pada PT Pinago Utama Tbk? Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah: 1) Menganalisis saluran distribusi CPO pada PT Pinago Utama Tbk. 2) Menganalisis hambatan dalam pelaksanaan distribusi. 3) Menganalisis implementasi saluran distribusi pada PT Pinago Utama Tbk.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis sebagai berikut: a) Sumbangan teori baru ilmu manajemen sebagai grand theory. b) Sumbangan teori ilmu pemasaran sebagai middle range theory. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis, yaitu: a) Sumbangan pengetahuan analisis distribusi dalam menambah jumlah pelanggan dan meningkatkan penjualan perusahaan perkebunan. b) Sumbangan kepada peneliti selanjutnya dalam meneliti distribusi kelapa sawit sehingga dapat menemukan teori baru ilmu manajemen pemasaran dalam meningkatkan penjualan dan menjaga kepercayaan pelanggan.

No	Judul Penelitian, Nama Peneliti dan Tahun Peneliti	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Analisa Sistem Pendistribusian Produk Jadi di PT Perkebunan Nusantara V Riau dengan Menggunakan Metode SWOT, Egi Triana (Triana, 2019)	Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT Perusahaan Nusantara V sudah tepat yaitu bertahan pada keunggulan bersaing dengan lebih baik berupa produk CPO berkualitas tinggi dan memiliki faktor permintaan yang besar di tengah-Tengah persaingan yang semakin	Menganalisis saluran distribusi dan penelitian bersifat kualitatif	Pada penelitian Egi Triana, pengolahan data menggunakan metode SWOT, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode <i>snowball sampling</i> .

Analisis Distribusi Cpo (Crude Palm Oil) di PT Pinago Utama Tbk Palembang

2	Analisis Daya Saing <i>Crude Palm Oil</i> (CPO) Indonesia di Pasar Internasional Maulida Murdayanti (2022)	ketat. CPO Indonesia memiliki daya saing yang lebih baik dibandingkan negarapengekspor CPO lainnya.	Membahas distribusi CPO yang dapat meningkatkan pendapatan negara dan menyerap banyak tenaga kerja	Pada penelitian Maulida rumusan masalah yang dibahas menganalisis daya saing CPO di pasar Internasional
No	Judul Penelitian, Nama Peneliti dan Tahun Peneliti	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Sawit di Desa lapri Kecamatan Sebatik Utara Kabupaten Nunukan Kasmawati (Kasmawati, 2020)	Terdapat dua saluran pemasaran dengan margin, farmer share dan perhitungan efisiensi yang berbeda-beda.	Menganalisis saluran distribusi pemasaran CPO	menggunakan mix method. Penelitian Kasmawati menggunakan metode kuantitatif dan adanya perhitungan efisiensi.
4	Strategi pemasaran Minyak Kelapa Sawit (Crude Palm Oil) di PT Padasa Enam Utara Inggih Satrio (Satrio, 2019)	Strategi yang Digunakan dalam penelitian mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.	Menganalisis strategi pemasaran CPO dengan menggunakan penelitian kualitatif.	Penelitian Inggih menggunakan metode matriks dalam mengolah data.
5	Pemasaran Minyak Kelapa sawit (Crude Palm Oil) Melalui Strategi Analisis SWOT Pada PT Gawi Makmur Kalimantan Banjarmasin Dahniar dkk, 2018	Faktor internal yang menjadi kekuatan PT Gawi Makmur Kalimantan adalah sistem pemasaran bersama. Faktor eksternal yang menjadi peluang adalah potensi industri CPO Indonesia yang masih sangat besar, permintaan dan pasar CPO yang terus meningkat. Faktor ancaman: fluktuasi kondisi perekonomian global, isu global warming, black campaign mengenai minyak sawit/CPO Indonesia.	Menganalisis pemasaran CPO dan menganalisis faktor-faktor yang menjadi ancaman dalam pendistribusian CPO	Penelitian Dahniar menggunakan metode SWOT

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mengambil kasus tunggal (single case study) di PT Pinago Utama Tbk. Penelitian ini bersifat abstrak, rumit, kompleks dan dinamis dan bertujuan untuk memperoleh gambaran yang lengkap dan holistik dari fenomena. Persoalan tersebut hanya dapat diselesaikan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, karena: 1) Analisis kualitatif lebih adaptif dan sesuai untuk menjawab permasalahan kompleks. 2) Analisis kualitatif lebih peka dan lebih luwes untuk menangkap hal-hal yang sulit untuk dikuantifikasikan, tetapi masih mungkin untuk dilukiskan dengan rangkaian kata-kata berupa pendapat atau opini. 3) Dengan kualitatif dimungkinkan hubungan yang lebih erat antara peneliti dengan informan sehingga bagi suatu pendapat yang masih multitafsir bisa diklarifikasi dengan menggunakan berbagai penjelasan dan atau mempertanyakan kembali apa yang ada di dalam alam pikiran informan.

Penelitian kualitatif memiliki keluwesan dan menawarkan kebebasan yang lebih bagi peneliti untuk melakukan interaksi langsung dan terlibat aktif dalam pengumpulan

informasi tentang aspek yang diteliti. Penelitian kualitatif memiliki karakteristik yang sesuai dengan kebutuhan peneliti dan memberikan peluang untuk menginterpretasikan data dan penemuan makna.

Instrumen dalam penelitian kualitatif ini adalah peneliti sendiri. Peneliti harus mempunyai kemampuan teoritis dan wawasan yang luas sehingga mampu untuk bertanya, menganalisis, memotret dan mengkonstruksikan situasi sosial yang akan diteliti menjadi jelas dan bermakna. Data dikumpulkan berupa kata-kata, gambar yang bersumber dari wawancara, catatan lapangan, video tape, dokumen pribadi dan dokumen resmi lainnya. Secara aplikasi berkaitan dengan penjelasan di atas, maka Distribusi CPO Pada PT Pinago Utama Tbk merupakan hal yang rumit, kompleks, dinamis, dan perlu diungkapkan secara menyeluruh sehingga harus diselesaikan dengan menggunakan penelitian kualitatif.

Penelitian ini menggunakan explanatory research karena bertujuan mendapatkan keterangan informasi dan data mengenai hal-hal yang belum diketahui, karena bersifat mendasar. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deduktif. Penelitian deduktif adalah jenis metode penelitian yang dilakukan dengan menerapkan pendekatan atau penalaran deduktif, yaitu cara berpikir dari hal-hal yang umum ke hal-hal yang lebih spesifik. Secara informal disebut pendekatan top down.

Desain penelitian merupakan rincian prosedur serta Teknik dalam perencanaan penelitian yang bertujuan untuk membangun strategi yang berguna dalam menghasilkan model penelitian. Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif yang disusun dengan tujuan memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian, yang berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat melakukan penelitian.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh peneliti secara langsung dengan cara melakukan observasi dan wawancara. Data sekunder yang diperoleh peneliti berasal dari sumber-sumber yang telah ada di public, seperti data dari IDN. Tidak semua data yang diperoleh relevan dengan penelitian yang dilakukan.

Informan yang digunakan dalam penelitian ini merupakan orang-orang yang ahli dalam bidangnya dan mengetahui latar belakang dan kondisi yang terjadi di lapangan. Informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah: a)Perusahaan pelanggan. b) Karyawan PT Pinago Utama Tbk yang bertugas dalam pendistribusian. c) Pihak ekspedisi yang mengangkut CPO ke pelanggan. d) Pegawai-pegawai yang turun langsung dalam distribusi.

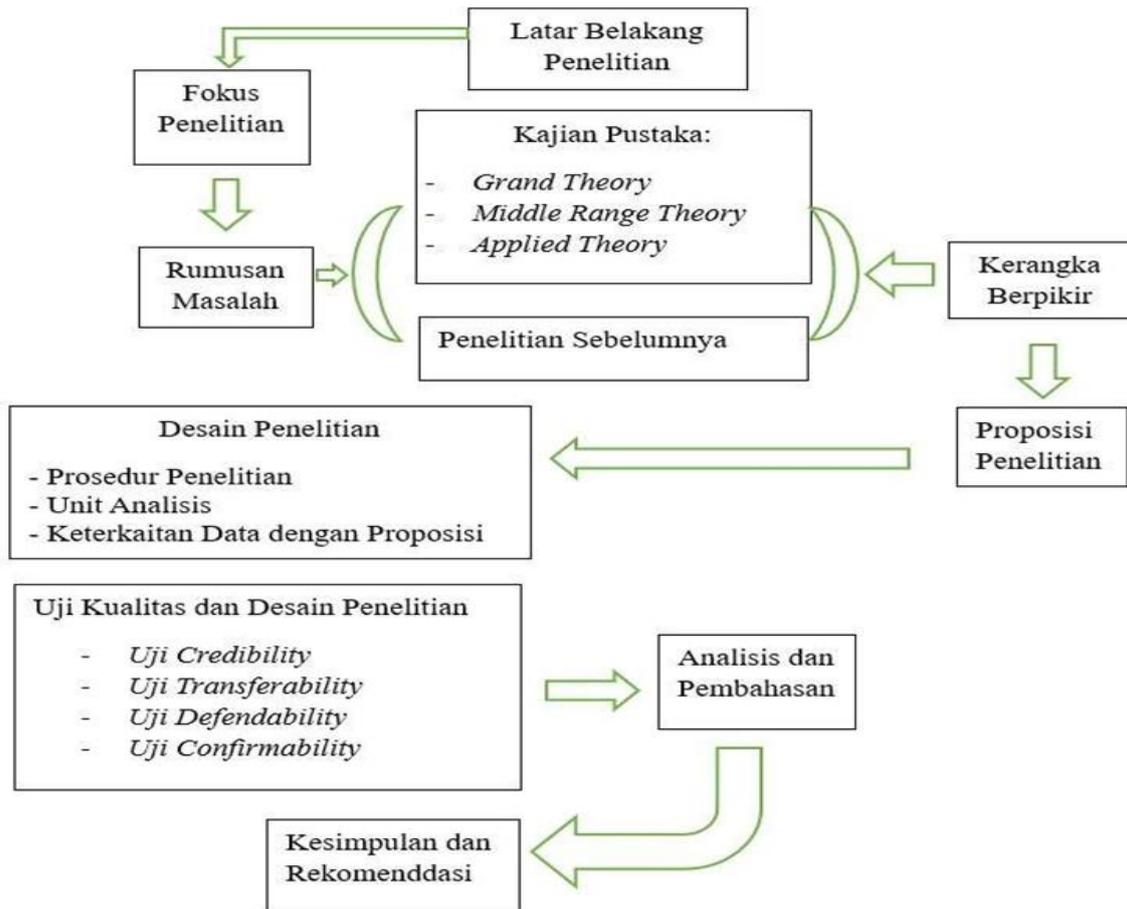
Penelitian ini menggunakan teknik snowball sampling atau teknik bola salju. Teknik ini merupakan penelitian tanpa rencana, mengorek informasi kepada informan satu lalu menunjuk informan dua, dan informan kedua menunjuk ke informan ketiga sampai didapat informasi yang lengkap. Penelitian dikatakan mempunyai kualitas dan memenuhi kaedah logis dan empiris, maka dibutuhkan pengujian yaitu uji keabsahan data penelitian kualitatif meliputi uji credibility, transferability, dependability, dan confirmability (Sugiono, 2015).

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data yang diperoleh dari observasi, wawancara, pencatatan lapangan dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif dimana data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan terus-menerus sampai jenuh.

Teknik analisis data kualitatif meliputi pengumpulan data/koleksi data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan/verifikasi. Dalam pengumpulan data, data yang dikumpulkan dapat melalui wawancara, kuesioner, observasi, dan dokumen-dokuman. Data yang dikumpulkan kemudian akan disederhanakan dengan membuang data yang tidak diperlukan sehingga memudahkan peneliti mendapatkan informasi yang bermakna dan memudahkan dalam menarik kesimpulan.

Penelitian dikatakan mempunyai kualitas dan memenuhi kaedah logis dan empiris, maka dibutuhkan pengujian yaitu uji keabsahan data penelitian kualitatif meliputi uji credibility, transferability, dependability, dan confirmability (Sugiyono, 2019). Setelah informasi yang didapat dikira lengkap dan mendalam, lalu peneliti melihat keefektivitasan saluran distribusi yang digunakan dengan berdasarkan data tingkat penjualan perusahaan.

Unit analisis yang dievaluasi adalah dokumen visi, misi, dan tujuan perusahaan. dalam penelitian ini, penulis menganalisis strategi distribusi yang dilakukan PT Pinago Utama Tbk, menganalisis penyebab atau hambatan yang ada dalam saluran distribusi PT Pinago Utama Tbk dan meformulasikan strategi distribusi yang tepat untuk meningkatkan penjualan CPO.



Gambar 1 Desain Penelitian

Hasil dan Pembahasan

A. Kebijakan Strategis PT Pinago Utama Tbk

Berdasarkan visi, misi, tujuan dan sasaran, analisis faktor internal dan eksternal serta hasil analisis SWOT terhadap keseluruhan sistem dan saluran pendistribusian produk CPO pada PT Pinago Utama Tbk yang mencakup masukan, proses, keluaran, dan dampak berdasarkan data-data yang diperoleh, maka pengembangan saluran dan sistem distribusi pada PT Pinago Utama Tbk dititikberatkan pada ketepatan dalam pendistribusian dalam segala bidang, baik itu dalam penyediaan bahan baku, proses produksi dan pada pendistribusian produk CPO ke konsumen (Fajrul Amin Mulyono, 2021).

Penyelewengan dari salah satu bagian pada proses produksi CPO mengakibatkan keterlambatan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen. Keterlambatan ini berdampak kepada pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan. Keterlambatan pendistribusian dapat menurunkan kepercayaan konsumen akan kredibilitas perusahaan.

B. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu alat efektif yang digunakan dalam suatu penelitian untuk menstrukturkan masalah, terutama analisis lingkungan strategis yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Faktor lingkungan internal berupa

kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness), sedangkan faktor kekuatan eksternal berupa peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi penyebab masalah sistem dan saluran distribusi pada PT Pinago Utama Tbk. Analisis SWOT dibuat berdasarkan logika sehingga dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang secara bersama-sama meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis SWOT dimulai dengan mengumpulkan data dengan melakukan observasi secara langsung dengan cara mencatat fenomena dan perilaku sekitar yang sedang terjadi, lalu dilakukan wawancara secara langsung untuk mendapatkan keterangan. Peneliti menetapkan analisis SWOT berdasarkan studi literatur dan penelitian terdahulu serta dikombinasikan dengan analisis SWOT pada PT Pinago Utama Tbk. Langkah selanjutnya peneliti melakukan Focus Group Discussion (FGD) yang kemudian akan dikomunikasikan dan dikonfirmasi kepada expert judgement.

C. Analisis Saluran Distribusi

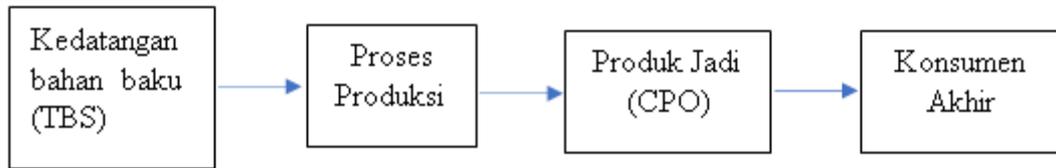
Saluran distribusi langsung merupakan saluran distribusi yang dilakukan oleh produsen langsung kepada konsumen akhir tanpa melalui perantara atau langsung berinteraksi dan berhubungan langsung dengan konsumen mereka. Saluran distribusi langsung atau kadang disebut dengan Saluran Tingkat Nol (Zero Level Channel) adalah saluran yang tidak memiliki tingkat perantara. Contoh saluran level nol adalah toko outlet pabrik.

Adapun kelebihan sistem ini adalah: a) Harga barang jelas lebih murah karena langsung dari produsen ke konsumen. b) Dengan interaksi yang langsung maka produsen lebih mampu membaca selera dan kebutuhan konsumennya. c) Barang sampai ke konsumen jauh lebih cepat karena dalam sistem ini tidak ada perantara. Kekurangan distribusi langsung: a) Distribusi ini menjadi sulit ketika produsen dan konsumen memiliki perbedaan mengenai arus barang, produsen ingin menjual banyak barang sementara kebutuhan konsumen hanyalah dalam jumlah satuan atau eceran. b) Kendala teknis yang dialami produsen karena konsumen berada di tempat yang jauh dan terpencil dan bahkan kadang terpencar. c) Harga barang pada sistem ini tidak stabil, naik turunnya harga barang bergantung pada volume produksi.

Saluran distribusi tidak langsung terjadi ketika produsen melibatkan perantara dalam menjual produknya kepada pedagang akhir. Saluran distribusi tidak langsung dibagi menjadi tiga jenis yaitu: a) Saluran Satu Tingkat (One Level Channel) Produsen – Pengecer – Konsumen. b) Saluran Dua Tingkat (Two Level Channel) Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen. c) Saluran Tiga Tingkat (Three Level Channel) Produsen – Agen- Pedagang Besar – Pengecer – Pelanggan.

PT Pinago Utama Tbk merupakan perusahaan perkebunan yang menggunakan metode distribusi langsung karena jumlah produk yang mereka distribusikan kepada konsumen dalam jumlah besar dan waktu penyampaian produk yang tidak boleh terlalu lama karena dapat menurunkan kualitas produk yang dihasilkan. Metode saluran distribusi lainnya memerlukan perantara dalam pendistribusian produk, yang berarti

metode lain memerlukan waktu dan biaya tambahan karena produk yang akan dikirimkan akan mengalami waktu simpan pada setiap aliran saluran yang dilaluinya.



Gambar 2 Saluran Distribusi Langsung PT Pinago Utama Tbk Palembang

PT Pinago Utama Tbk menggunakan metode distribusi langsung dikarenakan melalui metode ini perusahaan dapat langsung berhubungan dengan konsumen dan dapat lebih mudah memberikan pengalaman yang dipersonalisasi, perusahaan juga dapat secara langsung memberikan diskon dan promosi langsung kepada konsumen dan dapat meningkatkan angka penjualan. Alasan lain PT Pinago Utama Tbk menggunakan metode distribusi langsung dikarenakan metode ini bersifat fleksibel, dapat mudah disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik perusahaan. dan dapat dengan cepat mengubah strategi pemasaran perusahaan untuk menanggapi perubahan dalam segmen pasar.

D. Analisis terhadap Proposisi

Penelitian yang dilakukan peneliti dimulai dengan melakukan observasi, dokumentasi dan wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur dengan internal key informan dan expert judgement untuk menambah data tentang saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk. Hasil dari observasi dan dokumentasi dihubungkan dengan hasil wawancara yang kemudian akan dilakukan analisis SWOT. Hasil dari wawancara dan analisis SWOT yang sudah dilakukan dapat dibuat suatu rencana implementasi saluran distribusi yang tepat di PT Pinago Utama Tbk. Hasil implementasi ini diharapkan dapat meningkatkan produksi dan penjualan pada PT. Pinago Utama Tbk.

1. Analisis Proposisi 1: Saluran Distribusi Produk (CPO) di PT Pinago Utama Tbk

Metode saluran distribusi yang dapat digunakan pada PT Pinago Utama Tbk adalah metode dsitribusi yang tidak memerlukan waktu lama dalam penyampaian produk ke konsumen akhir, karena itu PT Pinago Utama Tbk menggunakan metode saluran distribusi langsung. Masalah utama kegiatan pemasaran PT Pinago Utama Tbk adalah metode saluran distribusi yang digunakan kurang dimengerti oleh SDM yang ada pada perusahaan sehingga mengakibatkan keterlambatan. Keterlambatan produk untuk sampai ke pelanggan mempengaruhi tingkat produksi dan penjualan perusahaan. Keterkaitan antar bagian dalam proses produksi suatu produk mempengaruhi dalam keterlambatan pendistribusian suatu produk.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap internal key informan belum adanya saluran distribusi yang terperinci di PT Pinago Utama Tbk. Keterlambatan dalam pendistribusian suatu produk dipengaruhi adanya pola pikir sederhana SDM yang mendasari setiap kegiatan yang terjadi pada PT Pinago Utama Tbk. SDM tidak

mempertimbangkan adanya kemajuan teknologi dan faktor lain yang menjadi dasar dalam keterlambatan pendistribusian produk.

Tabel 2 Deskripsi Proposisi 1 tentang Saluran Distribusi PT Pinago Utama Tbk

Ukuran	Kondisi	Analisis
Saluran distribusi yang digunakan PT Pinago Utama Tbk	Saluran yang digunakan adalah saluran distribusi sederhana yang dibuat berdasarkan kebiasaan yang ada selama ini	PT Pinago Utama Tbk masih menggunakan saluran distribusi sederhana yang berdasarkan pada kebiasaan.
Saluran distribusi yang terperinci yang perlu dibuat bagan/alir agar lebih terperinci	Saluran digunakan belum dijelaskan secara terperinci kepada SDM yang bersangkutan	Saluran distribusi belum dijelaskan secara terperinci dan SDM belum memiliki pengetahuan secara jelas mengenai saluran distribusi yang diinginkan.
Saluran distribusi yang dapat diimplementasikan dapat meningkatkan produksi dan penjualan perusahaan	Saluran distribusi yang dapat meningkatkan produksi dan penjualan belum perusahaan.	Saluran distribusi yang dapat meningkatkan produksi dan penjualan diketahui manfaatnya bagi perusahaan.

Sumber: Diolah oleh peneliti (2023)

2. Analisis Proposisi 2: Hambatan PT Pinago Utama Tbk dalam mencapai efektivitas distribusi terutama dalam masalah transportasi, waktu dan biaya yang masih belum optimal

Masalah utama PT Pinago Utama Tbk dalam saluran distribusi adalah hambatan-hambatan yang dihadapi perusahaan, baik itu hambatan internal perusahaan maupun hambatan eksternal perusahaan. Hambatan-hambatan ini dapat mengakibatkan penurunan jumlah produksi dan penjualan produk PT Pinago Utama Tbk dikarenakan turunnya kepercayaan pelanggan akan kredibilitas perusahaan. beberapa faktor yang menjadi hambatan dalam saluran produksi PT Pinago Utama Tbk adalah: 1) Kurangnya pengetahuan SDM mengenai saluran distribusi. 2) Hambatan-hambatan teknis pada kendaraan yang digunakan. 3) Kurangnya jumlah transportasi atau ekspedisi yang dimiliki perusahaan dalam pendistribusian produk. 4) Adanya peraturan pemerintah dalam pendistribusian produk. 5) Kemacetan lalu lintas.

3. Interview Terbuka dengan Expert Judgement

Expert Judgement merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan peneliti untuk memperkuat hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk, dimana hasil penelitian tersebut dilaksanakan sesuai prosedur yang ada sehingga hasil penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan.

Deskripsi tentang expert judgement yang pertama adalah Dominikus Budiarto ST, MT sebagai dosen tetap UKMC yang ahli dibidang pemasaran khususnya pada bidang manufacture. Beliau telah menjabat sebagai dosen tetap di UKMC selama lebih dari 10 tahun dan telah banyak membimbing mahasiswa

dalam melakukan skripsi mengenai distribusi baik penulisan yang bersifat kuantitatif dan kualitatif serta membantu UKMC dalam memperkenalkan dan meningkatkan minat masyarakat terhadap UKMC.

Bapak Dominikus Budiarto, ST, MT adalah seorang dosen tetap di Universitas Katolik Musi Charitas yang memiliki keahlian di bidang pemasaran. Selain itu, Beliau juga menjabat sebagai Dekan Fakultas Sains dan Teknologi (FST) di UKMC. Dalam percakapannya, Bapak Dominikus Budiarto mengonfirmasi bahwa saat ini dia sedang menjabat sebagai Dekan FST UKMC.

Dalam konteks tesis yang sedang dia kerjakan, Bapak Dominikus Budiarto telah melakukan wawancara dengan pihak manajemen PT Pinago Utama Tbk untuk mengumpulkan data tentang saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan tersebut. Dia juga meminta pandangan Bapak terkait saluran distribusi yang diterapkan oleh PT Pinago Utama Tbk. Ketika ditanya apakah saluran distribusi yang digunakan oleh PT Pinago Utama Tbk sesuai dengan keadaan perusahaan, Bapak Dominikus Budiarto memberikan pandangan bahwa saluran distribusi yang cocok harus mempertimbangkan sumber daya yang tersedia di perusahaan dan memberikan kontribusi efektif.

Selanjutnya, Bapak Dominikus Budiarto menyampaikan pendapat bahwa PT Pinago Utama Tbk masih perlu melakukan perbaikan dalam saluran distribusi mereka karena beberapa hambatan seperti kurangnya SDM berkualitas dan hambatan eksternal. Bapak sepakat bahwa perbaikan diperlukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi saluran distribusi.

Dia juga mencatat bahwa pelatihan bagi SDM perusahaan adalah langkah yang diperlukan untuk meningkatkan pengetahuan mereka tentang saluran distribusi. Akhirnya, dia menyarankan bahwa perusahaan juga perlu mempertimbangkan perbaikan dalam jalur distribusi berdasarkan data yang ada dalam perusahaan jika memang diperlukan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk, dapat disimpulkan sebagai berikut:

Saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk, Saluran distribusi di PT Pinago Utama merupakan saluran distribusi langsung, yaitu saluran distribusi dari produsen-konsumen. PT Pinago Utama Tbk menggunakan saluran distribusi ini karena saluran ini merupakan saluran distribusi terpendek sehingga produk CPO yang dikirim ke konsumen dalam jumlah besar dapat langsung digunakan oleh konsumen. Pengiriman produk CPO yang lama dapat menurunkan kualitas dan jumlah produk yang diterima konsumen.

Semakin lama produk sampai ke konsumen maka tingkat keasaman CPO semakin tinggi dan semakin banyaknya jumlah produk CPO yang terbuang dikarenakan adanya rembesan pada waktu pendistribusian dan adanya endapan pada tanki kendaraan. Saluran distribusi ini sudah tepat digunakan hanya penerapannya yang kurang efektif dan efisien menjadikan saluran distribusi ini belum dapat memaksimalkan produksi dan penjualan perusahaan. Keefektifan dan keefisienan saluran distribusi dapat ditinjau dari waktu

penyampaian produk, besarnya biaya yang digunakan dan banyaknya tenaga kerja yang digunakan.

Hambatan-hambatan dalam saluran distribusi di PT Pinago Utama Tbk Penyampaian/pendistribusian produk yang tidak tepat waktu dan biaya yang besar mengurangi kredibilitas konsumen terhadap perusahaan serta mengurangi pendapatan perusahaan. a. Hambatan internal perusahaan berupa kurangnya jumlah SDM yang berkualitas yang mengerti mengenai saluran distribusi, belum adanya ahli saluran distribusi pada perusahaan.

Hambatan-hambatan eksternal perusahaan berupa; a) Adanya peraturan pemerintah mengenai jam operasional kendaraan berat, sehingga perusahaan harus memperhitungkan jadwal pendistribusian produk secara tepat untuk mengurangi jumlah produk yang rusak. b) Jumlah transportasi pribadi perusahaan yang terbatas sehingga perusahaan perlu menjalin kerjasama dengan pihak ketiga. Hal ini mengakibatkan tambahan biaya distribusi. c) Kerusakan transportasi pada waktu pengangkutan dan kemacetan lalu lintas mengakibatkan tambahan waktu penyampaian produk.

Implementasi saluran distribusi yang efektif dan efisien di PT Pinago Utama Tbk. Pengimplementasian saluran distribusi yang efektif dan efisien Di PT Pinago Utama Tbk memerlukan koordinasi yang baik antar bagian dalam perusahaan dan adanya jalinan kerjasama yang baik dengan pihak ketiga dalam hal transportasi yang digunakan. Saluran distribusi yang efektif dan efisien dapat dicapai perusahaan bila perusahaan mampu mengatasi hambatan-hambatan yang ada, baik hambatan internal perusahaan maupun hambatan eksternal perusahaan. Adanya komunikasi yang efektif dapat mengatasi hambatan eksternal perusahaan. komunikasi diperlukan agar pihak ketiga dapat mengerti apa yang diinginkan oleh perusahaan.

BIBLIOGRAFI

- Alie, J. 2019. *Formulasi Strategi Pemasaran Relasional dalam Menciptakan Nilai Pelanggan di Universitas PGRI Palembang*. Bandung : Universitas Pasundan.
- Adelia, Septy. (2019). *Analisis Strategi Saluran Distribusi Pada Pt. Rajawali Nusindo Cabang Medan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Dewi, Alicia Lutfiana. (2021). *TA: ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI HERBISIDA DI PT SYNGENTA*. Politeknik Negeri Lampung.
- Fajrul Amin Mulyono, Fajrul Amin Mulyono. (2021). *ANALISIS KETERLAMBATAN PEMBONGKARAN MUATAN CRUDE PALM OIL DI MT. PETRO MARINE 128*. Politeknik Ilmu Pelayaran Makassar.
- Juliansyah, Eris. (2017). Strategi pengembangan sumber daya perusahaan dalam meningkatkan kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*, 3(2), 19–37.
- Karundeng, Thessa Natasya, Mandey, Silvya L., & Sumarauw, Jacky S. B. (2018).

- Analisis Saluran Distribusi Kayu (Studi Kasus Di Cv. Karya Abadi, Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 6(3).
- Khiram, Hibatul, & Irawati, Wirdah. (2017). Analisis Perencanaan Sistem Distribusi pada PT. Lafarge Cement Indonesia Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 2(1), 118–134.
- Kotler, Philip, & Amstrong, Garry. (2006). Dasar-Dasar Pemasaran Edisi XII. *PT. Indeks, Jakarta*.
- Manullang, Marihot, & Hutabarat, Esterlina. (2016). Manajemen pemasaran. *Yogyakarta. Indomedia Pustaka*.
- Muchlisa, Nanda Ayu, & Surianto, Moh Agung. (2021). Analisis Saluran Distribusi Pada PT. Panahmas Dwitama Distrindo Jember. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 2(12), 2059–2068.
- Nasution, Khairunnisyah. (2021). Analisis Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Sampean Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan Provinsi Sumatera Utara. *Wahana Inovasi: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat UISU*, 10(1), 234–244.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sundah, Djamaludin, Jan, Arrazi Bin Hasan, & Sumarauw, Jacky S. B. (2019). Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair Desa Matungkas Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(1).
- Triana, Egi. (2019). Analisa Sistem Pendistribusian Produk Jadi di PT. Perkebunan Nusantara V Riau dengan Menggunakan Metode SWOT. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 7(2), 220–225. <https://doi.org/10.35314/inovbiz.v7i2.1141>
- Wijaya, Hari, & Sirine, Hani. (2016). Strategi segmenting, targeting, positioning serta strategi harga pada perusahaan Kecap Blekok di Cilacap. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship (AJIE)*, 1(03), 175–190.

Copyright holder:

Linda, Juhaini (2023)

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

