



BERKOLABORASI DENGAN ORGANISASI MASYARAKAT MENUJU STRATEGI PARTNERSHIP EXCELLENT

COLLABORATING WITH COMMUNITY ORGANIZATIONS GOES TO STRATEGY OF PARTNERSHIP EXCELLENT

Acmad Sofiq¹⁾, Tia Ayu Rahmawati²⁾, Muhammad Nuzulul Niam³⁾

*Corresponding author: *E-mail: acmad.sofiq.mnj21@student.unu-jogja.ac.id*

Manajemen, Ekonomi, Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta, Indonesia

Abstrak

Untuk mencapai Visi Pupuk Kaltim yaitu "World Class Leading Performance Company of Plant Nutrition, Agri Solutions and Chemicals", perlu dikembangkan strategi distribusi produk. Pupuk Kaltim bekerjasama dengan (LPPNU) Lembaga Pengembangan Pertanian Nahdlatul Ulama yang merupakan Badan Otonom Bidang Pertanian Nahdlatul Ulama dan (MPM) Majelis Pemberdayaan Masyarakat yang merupakan Badan Otonom Muhammadiyah yang di dalamnya terdapat Jamaah Tani Muhammadiyah. Dalam penerapannya, petani yang tergabung dalam LPPNU dan MPM akan membuat Mobile Application yang didalamnya terdapat informasi ketersediaan pupuk di pasaran serta QR Code untuk memudahkan pembelian pupuk tersebut. Dengan pasar yang luas, perusahaan juga memiliki perputaran laba yang cepat. Pola distribusi dan stok pemasaran dihadapkan pada faktor dimana sumber produksi (pabrik pupuk Kaltim) memiliki karakteristik produksi yang konstan, sedangkan penggunaan pupuk yang fluktuatif dipengaruhi oleh faktor musim, belum lagi faktor yang ada pada masalah transportasi. Oleh karena itu, upaya harus dilakukan sesegera mungkin untuk menghindari munculnya Ekonomi Biaya Tinggi yang tidak diinginkan, yaitu dengan mengembangkan pola Distribusi Biaya Termurah dan Sistem Distribusi Jalur Pipa. Pola Distribusi Biaya Terendah adalah pola distribusi pupuk yang disusun melalui titik terdekat untuk mendapatkan total biaya distribusi yang terendah. Selain itu dilakukan terobosan dengan menggunakan jalur yang lebih menguntungkan, seperti pengiriman pupuk dalam kantong dari titik suplai langsung ke jalur III, hal ini dilakukan untuk mempersingkat distribusi barang ke konsumen dan dapat memangkas biaya pengiriman nantinya. Maka untuk mempersingkat skema distribusi, sebaiknya Jalur II ditiadakan agar distribusi lebih efisien, sehingga produk lebih cepat sampai ke tangan konsumen dan juga dapat menekan biaya pengiriman yang lebih rendah. Pupuk Kaltim sebagai produsen berkewajiban untuk menjamin kelancaran distribusi pupuk bersubsidi.

Abstract

In order to achieve the Vision of Pupuk Kaltim, namely "World Class Leading Performance Company of Plant Nutrition, Agri Solutions and Chemicals", it is necessary to develop a product distribution strategy. Pupuk Kaltim cooperates with (LPPNU) Nahdlatul Ulama Agricultural Development Institute which is the Nahdlatul Ulama Autonomous Agency for Agriculture and (MPM) the

Community Empowerment Council which is the Muhammadiyah Autonomous Body which includes the Muhammadiyah Farmers Community. In practice, farmers who are members of LPPNU and MPM will create a Mobile Application in which there is information on the availability of fertilizers on the market as well as a QR Code to facilitate the purchase of these fertilizers. With a broad market, the company also has a fast profit turnover. Distribution patterns and marketing stock are faced with factors where the production source (East Kalimantan's fertilizer factory) has constant production characteristics, while fluctuating fertilizer use is influenced by seasonal factors, not to mention factors that exist in transportation problems. Therefore, efforts must be made as soon as possible to avoid the emergence of an unwanted High Cost Economy, namely by developing the Lowest Cost Distribution pattern and the Pipeline Distribution System. The Lowest Cost Distribution Pattern is a fertilizer distribution pattern arranged through the closest point to get the total distribution cost the lowest. In addition, breakthroughs were made using more profitable channels, such as shipping fertilizer in bags from supply points directly to line III, this was done to shorten the distribution of goods to consumers and to cut shipping costs later. So to shorten the distribution scheme, Line II should be abolished so that distribution is more efficient, so that products reach consumers more quickly and can also reduce shipping costs. Pupuk Kaltim as a producer is obliged to ensure the smooth distribution of subsidized fertilizers.

Kata Kunci: Strategi distribusi, Partnership, Supply chain management

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penerapan insentif yang diterapkan oleh pemerintah dalam upaya mencapai ketahanan pangan serta mempromosikan peluang agribisnis hilir menuangkan beban baru terhadap peningkatan produksi pasokan pertama. Industri pupuk di Indonesia telah tumbuh dengan kuat sekitar tahun 2006 dan 2021, dengan tingkat pertumbuhan tahunan lebih dari empat persen per tahun (Badan Pusat Statistik, 2021). Untuk melayani pasar domestik, sektor Agribisnis pernah dikuasai sepenuhnya oleh BUMN. Adanya peluang yang kini semakin besar, yang bernilai impor pupuk sebesar USD2,62 miliar pada tahun 2012, dan telah menjadi area investasi penting bagi calon perusahaan.

Supply chain management (Jebarus, 2001) antara PT. Pupuk Kaltim memiliki peranan strategis sebagai manufaktur dengan Ormas Nahdlatul Ulama serta Ormas Muhammadiyah yang merupakan dua Ormas terbesar yang ada di Indonesia sebagai distributor dan ujung tombak pemasok produk PT. Pupuk Kaltim ini ke masyarakat khususnya para petani yang tergabung dalam ormas tersebut dan hal ini sangat menjanjikan untuk pemasaran yang

luas. Melihat jumlah anggota NU sendiri pada tahun 2019 telah mencapai 108 juta jiwa yang menjadikannya sebagai Ormas terbesar di Indonesia bahkan dunia serta Muhammadiyah dengan 60 juta jiwa yang menjadikannya sebagai Ormas terbesar kedua di Indonesia.

Dengan tagline "The Innovation Leader of Agricultural Industry", Pupuk Kaltim bertujuan untuk menjadi "World Class Leading Performance Company of Plant Nutrition, Agri Solutions and Chemicals" (Tanggung & Stabil Pertumbuhan, 2021). Untuk mencapai visi tersebut, PKT melaksanakan misi-misi sebagai berikut: (1) terlibat dalam usaha yang berhubungan dengan pupuk dan produk kimia serta portofolio investasi di sektor kimia, agribisnis, energi, perdagangan, dan jasa tanaman dengan daya saing yang kuat; (2) mengoptimalkan nilai-nilai perusahaan melalui bisnis inti, dan mengembangkan bisnis baru untuk meningkatkan pendapatan dan mendukung program Kedaulatan Pangan Nasional; (3) mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya di lingkungan sekitar dan pasar global, didukung oleh sumber daya manusia yang berorientasi global dengan menerapkan teknologi tercanggih; dan (4) memberikan manfaat yang optimal kepada pemegang saham, karyawan, dan masyarakat dengan tetap menjaga kelestarian lingkungan.

Saluran distribusi adalah jaringan organisasi yang melakukan fungsi-fungsi yang menghubungkan produsen dengan konsumen. Saluran distribusi terdiri dari lembaga/badan yang saling tergantung dan berhubungan yang berfungsi sebagai sistem/jaringan yang bersama-sama berusaha menghasilkan dan mendistribusikan sebuah produk kepada konsumen.

1.2 Rumusan masalah :

- 1) Bagaimana cara membangun kerjasama dengan Organisasi Nahdlatul Ulama serta Organisasi Muhammadiyah serta sosialisasi pengenalan Apps Mobile.

- 2) Bagaimana cara merancang skema pendistribusian pupuk bersubsidi ke dalam masyarakat yang terdaftar sebagai anggota Organisasi Nahdlatul Ulama maupun Organisasi Muhammadiyah.

1.3 Tujuan :

- 1) Untuk dapat mendistribusikan pupuk bersubsidi kepada masyarakat khususnya para petani yang tergabung sebagai anggota Organisasi Nahdlatul Ulama maupun Organisasi Muhammadiyah.
- 2) Untuk mempersingkat pendistribusian pupuk kepada masyarakat khususnya para petani yang tergabung sebagai anggota Organisasi Nahdlatul Ulama maupun Organisasi Muhammadiyah.

1.4 Manfaat :

- 1) Mempermudah masyarakat khususnya para petani yang tergabung sebagai anggota Organisasi Nahdlatul Ulama maupun Organisasi Muhammadiyah dalam mendapatkan pupuk bersubsidi.
- 2) Mencegah oknum-oknum nakal yang suka menimbun pupuk bersubsidi sehingga terjadi kelangkaan pupuk dipasaran.

GAMBARAN UMUM

Saluran distribusi atau saluran pemasaran (Tasbikhi, 2019) adalah bagian yang sangat penting untuk diperhatikan perusahaan industri. Hal ini perlu untuk penyampaian barang atau produk sampai ke tangan konsumen. Suatu produk tidak akan banyak berguna bagi konsumen, bila produk tersebut tidak tersedia pada saat dan tempat di mana seorang konsumen memerlukannya. Untuk memperlancar kegiatan jalannya pengiriman produk atau barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diacuhkan adalah menetapkan secara tepat saluran distribusi atau pemasaran yang akan digunakan dalam upaya menyalurkan suatu produk atau barang dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran disebut juga dengan saluran perdagangan atau saluran distribusi dan dapat didefinisikan ke dalam berbagai cara.

Pada umumnya definisi yang ada memberikan gambaran tentang saluran distribusi ini sebagai rute, skema atau jalur perdagangan. Serangkaian organisasi yang saling tergantung, dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk dikonsumsi atau digunakan oleh masyarakat disebut dengan distribusi. Pendistribusian adalah suatu perilaku pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang dibutuhkan. Sedangkan saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen atau pemakai jasa industri (Tangkudung et al., 2016).

Berdasarkan definisi yang sudah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi adalah penyaluran yang mempunyai keinginan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen.

Dalam upaya pendistribusian pupuk bersubsidi kami akan kaitkan dengan para petani yang tergabung dalam organisasi Nahdlatul Ulama maupun dari organisasi Muhammadiyah. Karena ini memungkinkan peluang yang besar untuk pemasaran pupuk bersubsidi yang luas. Di dalam Organisasi masyarakat baik Nahdlatul Ulama maupun Muhammadiyah itu sudah ada badan otonom atau banom yang membidangi tugas sosial masing-masing. Untuk Nahdlatul Ulama sendiri ada LPPNU yaitu Lembaga Pengembangan Pertanian Nahdlatul Ulama yang bekerja dibidang Pertanian, Pertenakan, Perkebunan, Perhutanan, Perikanan, Kelautan, Manajemen sumber daya alam, pengembangan perdesaaan serta lingkungan hidup. Sedangkan dalam Muhammadiyah sendiri itu ada yang namanya MPM atau Majelis Pemberdayaan Masyarakat yang didalamnya terdapat JATAM atau Jamaah Tani Muhammadiyah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Cara membangun kerjasama dengan Organisasi Nahdlatul Ulama serta Organisasi Muhammadiyah.

Pupuk Kaltim bekerja sama dengan LPPNU yang merupakan Lembaga Bidang pertanian Nahdlatul Ulama serta MPM yang merupakan Majelis yang mengurus bidang pertanian, yang kemudian pihak LPPNU dan MPM itu nantinya akan menginfokan kepada pusat tentang kerjasama tersebut, yang tentunya dari kerjasama tersebut nantinya kedua belah pihak sama- sama diuntungkan.

Lalu jika pusat menyetujui kerjasama itu, barulah nanti LPPNU dan MPM mengumpumpulkan anggota-anggotanya masing-masing untuk melakukan sosialisasi di setiap daerah bersama pihak PKT tentang peluncuran Aplikasi Mobile yang di dalamnya berisi :

- 1) Informasi tentang ketersediaan pupuk bersubsidi di gudang pabrik maupun di pasaran.
- 2) Data petani yang tergabung dalam kedua Ormas tersebut.
- 3) QR Qode yang bisa digunakan untuk transaksi pembelian pupuk.

Sehingga nantinya diharapkan para petani itu tidak akan mengalami kesulitan dalam mencari pupuk bersubsidi, dan hal itu juga nantinya akan mencegah para oknum-oknum nakal yang sering menimbun pupuk bersubsidi.

Adapun keuntungan-keuntungan yang diperoleh adalah :

- 1) PKT bisa mengembangkan pangsa pasarnya yang tentu itu juga akan meningkatkan pendapatan PKT.
- 2) LPPNU serta MPM Muhammadiyah sebagai wadah akan mendapatkan keuntungan dari penjualan pupuk bersubsidi tersebut.

Sedangkan para petani mendapat keuntungan dengan memperoleh informasi ketersediaan pupuk bersubsidi serta mudahnya mendapatkan pupuk bersubsidi hanya dengan aplikasi.

Cara merancang skema pendistribusian pupuk bersubsidi ke dalam masyarakat yang terdaftar sebagai anggota Organisasi Nahdlatul Ulama maupun Organisasi Muhammadiyah.

Skema atau jalur distribusi yang dirancang dengan baik akan bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan pasar yang luas, perusahaan pun memiliki perputaran keuntungan yang cepat. Pola distribusi dan stok pemasaran dihadapkan pada faktor-faktor dimana sumber produksinya (pabrik pupuk kaltim) mempunyai ciri-ciri produksi konstan, sedang penggunaan pupuk berfluktuasi dipengaruhi faktor musim, belum lagi faktor-faktor yang ada dalam masalah angkutan (kondisi laut, pelabuhan, sarana jalan, truk dan KA)(Dewi, n.d.). Maka dari itu harus segera dilakukan usaha-usaha semaksimal mungkin guna menghindari timbulnya High Cost Economy yang tidak dikehendaki yaitu dengan mengembangkan pola distribusi dan penyaluran dengan metode Least Cost Distribution Pattern dan Pipe Line Distribution System(Nugraha et al., 2021) :

1) Pipe Line Distribution System

Kondisi geografis dari negara Indonesia yang terdiri dari banyak pulau, menjadikan sentra produksi pertanian yang menyebar dan terpencar serta jauh dari supply point, sehingga untuk dapat tetap melayani penyediaan pupuk kepada petani secara baik tersebut maka harus ada skema perencanaan yang terstruktur dengan baik berupa rangkaian distribusi pupuk mulai dari produsen/importir sampai ke konsumen di dalam suatu jalur yang tidak terputus.

2) Least Cost Distribution System

Untuk memenuhi penugasan Pemerintah kepada PT Pupuk Indonesia (Persero) dalam pemenuhan suplai pupuk bersubsidi di dalam negeri, Pupuk Kaltim menyiapkan stok pupuk bersubsidi yang cukup untuk kebutuhan di

masing-masing wilayah distribusi sesuai ketentuan Pemerintah yang secara berkala ditetapkan melalui Surat Keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia.

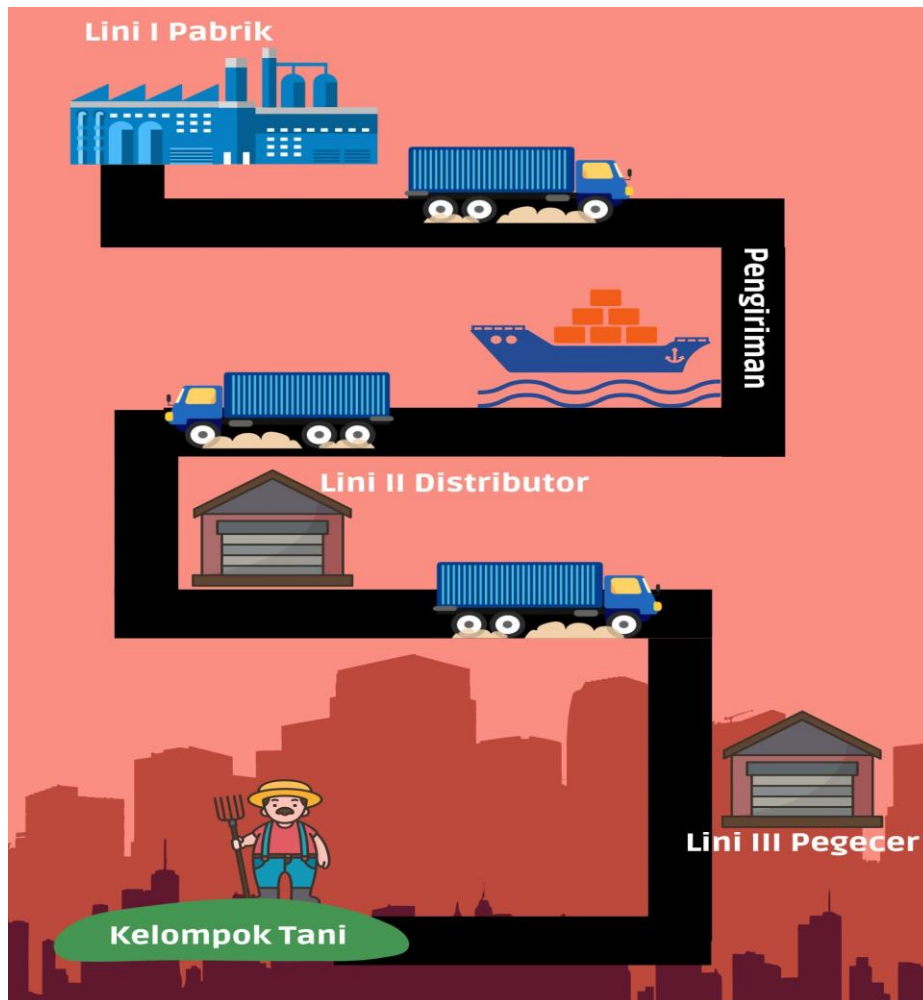
Pupuk Kaltim merupakan Anggota Holding dari Pupuk Indonesia (Persero) yang memegang tanggung jawab untuk mendistribusikan pupuk bersubsidi sesuai dengan alokasi yang ditetapkan oleh pemerintah. Pupuk Kaltim juga harus memenuhi enam prinsip utama dalam mengatur pengadaan dan pendistribusian pupuk berdasarkan prinsip 6 Tepat, yaitu Tepat Jenis, Jumlah, Harga, Tempat, Waktu, dan Mutu.

Pola pendistribusian pupuk dari produsen hingga petani juga dilakukan melalui empat lini distribusi, yaitu:

- 1) Lini I, Merupakan tempat penyimpanan pupuk milik produsen pupuk atau tempat pembongkaran dan penyimpanan pupuk impor kemudian dikirim ke Lini II.
- 2) Lini II, Merupakan gudang penyimpanan pupuk atau Unit Pengantongan Pupuk di tingkat Provinsi milik produsen kemudian di distribusikan ke Lini III.
- 3) Lini III, Merupakan gudang penyimpanan pupuk di tingkat Kabupaten/Kota baik milik produsen atau distributor resmi untuk di distribusikan ke Lini IV.
- 4) Lini IV, Merupakan tempat penyimpanan pupuk kios pengecer resmi yang melakukan penjualan pupuk kepada petani.

Pola Distribusi dengan Biaya Terendah adalah pola pendistribusian pupuk yang diatur melalui titik yang terdekat untuk mendapatkan total biaya distribusi yang paling murah. Di samping itu dilaksanakan terobosan dengan menggunakan jalur yang lebih menguntungkan seperti pengiriman pupuk dalam kantong dari supply point langsung ke lini III yang memungkinkan hal ini dilakukan untuk

menjadi lebih rendah. Pupuk Kaltim selaku produsen wajib menjamin kelancaran penyaluran pupuk bersubsidi.



Gambar 2. Skema Distribusi Pupuk Bersubsidi PT. Pupuk Kaltim setelah Lini II dihilangkan

SIMPULAN

Untuk mencapai visi dari PKT yaitu "World Class Leading Performance Company of Plant Nutrition, Agri Solutions and Chemicals" maka perlu adanya strategi pengembangan pendistribusian produk. PKT bekerja sama dengan (LPPNU) Lembaga Pengembangan Pertanian Nahdlatul Ulama yang merupakan Badan Otonom Bidang pertanian Nahdlatul Ulama serta (MPM) Majelis Pemberdayaan

Masyarakat yang merupakan Badan Otonom Muhammadiyah yang didalamnya terdapat JATAM atau Jamaah Tani Muhammadiyah. Yang pada pengaplikasiannya nanti para petani yang tergabung dalam LPPNU maupun MPM akan dibuatkan Aplikasi Mobile yang didalamnya terdapat informasi ketersediaan Pupuk di pasaran serta QR Qode untuk memudahkan transaksi pembelian pupuk tersebut. Dengan pasar yang luas, perusahaan pun memiliki perputaran keuntungan yang cepat. Pola distribusi dan stok pemasaran dihadapkan pada faktor-faktor dimana sumber produksinya (pabrik pupuk kaltim) mempunyai ciri-ciri produksi konstan, sedang penggunaan pupuk berfluktuasi dipengaruhi faktor musim, belum lagi faktor-faktor yang ada dalam masalah angkutan (kondisi laut, pelabuhan, sarana jalan, truk dan KA). Maka dari itu harus segera dilakukan usaha-usaha semaksimal mungkin guna menghindari timbulnya High Cost Economy yang tidak dikehendaki yaitu dengan mengembangkan pola distribusi dan penyaluran dengan metode Least Cost Distribution Pattern dan Pipe Line Distribution System. Pola Distribusi dengan Biaya Terendah adalah pola pendistribusian pupuk yang diatur melalui titik yang terdekat untuk mendapatkan total biaya distribusi yang paling murah. Di samping itu dilaksanakan terobosan dengan menggunakan jalur yang lebih menguntungkan seperti pengiriman pupuk dalam kantong dari supply point langsung ke lini III yang memungkinkan, hal ini dilakukan untuk mempersingkat pendistribusian barang sampai ke konsumen serta dapat memotong biaya pengiriman nantinya. Jadi untuk mempersingkat skema distribusi, akan lebih baik jika Lini II tersebut dihilangkan agar pendistribusian lebih efisien, sehingga produk lebih cepat sampai kepada konsumen dan hal tersebut pun akan dapat memotong biaya pengiriman menjadi lebih rendah. Pupuk Kaltim selaku produsen wajib menjamin kelancaran penyaluran pupuk bersubsidi.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2021). *Pola Distribusi Perdagangan Komoditas Strategis Tahun*

2020. 76.

Dewi, P. D. T., & Su Ritohardoyo, S. R. (2018). Pola Distribusi Dan Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Pemilihan Lokasi Hunian Tipe Klaster Di Purwokerto. *Jurnal Bumi Indonesia*, 7(2).

Eni. (1967). *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., Mi, 5–24.

Jebarus. (2001). *Manfaat SCM*. 13(1), 20–28.

Nugraha, M. D. N., Jihadi, M., & Shanty, B. M. (2021). Optimization Analysis of Petroganik Fertilizer Distribution at PT Petrokimia Gresik. *Jamanika (Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan)*, 1(2), 109–116.
<https://doi.org/10.22219/jamanika.v1i2.16936>

Tangguh, Y., & Stabil Pertumbuhan, D. (2021). *Resilient and Stable Growth*.

Tangkudung, A. J., Halid, A., & Saleh, Y. (2016). Analisis Penerapan Manajemen dan Strategi Distribusi Beras di Perusahaan Umum Badan Urusan Logistik (Perum Bulog Sub Divre Kota Gorontalo). *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1), 1–16.
ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/download/1402/1102

Tasbikhi, M. (2019). Saluran Distribusi Teori. *Repositori IAIN Kudus*, 8–33.
[http://repository.iainkudus.ac.id/2983/5/5.BAB II_to.pdf](http://repository.iainkudus.ac.id/2983/5/5.BAB%20II_to.pdf)

https://id.wikipedia.org/wiki/Nahdlatul_Ulama

<https://id.wikipedia.org/wiki/Muhammadiyah#:~:text=Pada%20tahun%202019%20C%20Muhammadiyah%20dianggap,Muhammadiyah%20bukanlah%20sebuah%20partai%20politik.>