

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia adalah negara agraris yang banyak bergantung pada aktivitas hasil pertanian. Berdasarkan bidang usaha, terutama sektor pertanian subsektor tanaman pangan turut serta mendukung Pembangunan ekonomi, yang merupakan bagian tolak ukur pembangunan nasional, Pembangunan ekonomi di arahkan untuk menciptakan pengusaha menengah yang kuat dan besar jumlahnya serta terbentuknya keterkaitan antara pelaku usaha yang mencakup usaha kecil, menengah, dan usaha besar, usaha Mikro, yang bergerak pada sektor industri pertanian untuk mewujudkan ketahanan pangan.

Sesuai dengan Undang-undang pasal 1, No.17 tentang Ketahanan pangan yang menyatakan kondisi terpenuhinya pangan bagi rumah tangga yang tercermin dari tersedianya pangan yang cukup, baik jumlah maupun mutunya, aman, merata, dan terjangkau bagi ketahanan pangan nasional. Kebijakan pemerintah bahwa pangan sebagai komoditas dagang memerlukan dukungan sistem perdagangan pangan yang jujur dan bertanggung jawab sehingga tersedia pangan yang terjangkau oleh daya beli masyarakat serta turut berperan dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi Nasional.

Dalam dua tahun terakhir ini Indonesia mengalami kenaikan dalam produksi padi nasional Pada tahun 2008 produksi padi 60,251 juta ton GKG dengan tingkat produktivitas mencapai 4,895 ton/ha. dan pada awal tahun 2009 meningkat menjadi 60,93 juta ton pada awal musim panen raya.

TABEL 1.1
HASIL SWASEMBADA TAHUN 2008/2009

Peningkatan Swasembada	Jumlah
Produksi gabah	60,251 juta ton GKG
Produktivitas	4,895 ton/ha
Surplus beras	2,34 juta ton
Eksport beras	100.000 ton (rencana realisasi mei 2009)

Sumber : BPS. Media Indonesia, 25 mei 2009

Tentunya dari pencapaian peningkatan produksi padi yang semakin meningkat ini tidak terlepas dari kualitas petani yang semakin produktif dan berdampak pula pada berkembangnya sektor industri beras karena peningkatan hasil beras yang ada merupakan hasil dari jasa distribusi langsung dari industri-industri yang ada di berbagai wilayah penghasil beras dan padi.

Salah satunya Kabupaten Indramayu yang merupakan kota mangga dan lumbung beras utama terbesar di Provinsi Jawa Barat. Pada tahun 2009 Kabupaten Indramayu menghasilkan padi sawah sebanyak 1.241.350,95 ton dengan hasil yang cukup besar ini, tentunya Indramayu turut serta dalam meningkatkan swasembada beras yang diharapkan dapat mendorong pelaku bisnis khususnya industri beras di masing-masing daerah yang ada di Indramayu agar lebih dapat meningkatkan mutu, kualitas, pelayanan dan pemerataan pendistribusian beras ke daerah lain agar tercukupinya kebutuhan beras, baik di tingkat daerah ataupun di tingkat propinsi bahkan Nasional (BPS Kabupaten Indramayu 2009).

Indramayu memiliki 986 industri beras dalam skala penghasil beras skala besar dan kecil yang tersebar di 22 kecamatan yang tercatat pada dinas Perindustrian, hal ini mendorong industri beras yang ada mampu memproduksi beras untuk memasok keberbagai wilayah dalam ikut serta meningkatkan swasembada beras. Salah satunya Indramayu wilayah Barat, daerah Indramayu wilayah Barat merupakan bagian daerah yang mempunyai tidak kalah banyak

industri beras bersekala besar dengan daerah Indramayu Timur yang merupakan sebagai pendistribusi beras ke Kota-kota besar yang ada di Jawa Barat.

Indramayu wilayah barat Terdiri dari 9 Kecamatan terdiri dari 196 industri beras dengan hasil produksi beras giling pada priode tahun 2009 sebanyak 146.185,04 ton penghasil beras terbanyak merupakan berasal dari Kecamatan Kandanghaur yaitu sebanyak 30.540 ton, Kecamatan Haurgeulis 25.560 ton, Kecamatan Losarang 18.480,9 ton, Kecamatan Kroya 15.859,9 ton, Kecamatan Anjatan sebanyak 12,588 ton, Kecamatan Gabuswetan sebanyak 11.586,7 ton, Kecamatan Sindang 11.276,2 ton, Kecamatan Arahan 10.824,34 ton dan kecamatan dengan hasil produksi ter rendah yaitu Kecamatan Bongas 10.269 ton dengan daerah tujuan pemasaran yaitu Kota-kota besar seperti Jakarta, Bekasi, Bandung, Merak, Caringin dan sekitarnya serta kota-kota lainnya, pada akhir 2009 tahun ini akibat panen raya yang kurang serempak di beberapa daerah menyebabkan harga GKG/GKP terus naik yang berdampak pada produktifitas di industri beras terganggu banyak tengkulak yang kekurangan modal harus berhenti sementara berbelanja bahan baku dan harus bersaing dengan yang bermodal besar. (HKTI, Indramayu Pos, 15 September 2009).

Salah satu contoh industri beras yang ada di tiga Kecamatan antara lain Kec Bongas, Kec.Kandanghaur, Kec Gabuswetan yang bersekala besar ataupun kecil, kebanyakan mayoritas industri berasnya yang seringkali bermasalah pada pendistribusian serta bermodal sedikit Sehingga seringkali industri beras yang ada tidak mampu bersaing dengan Industri-industri beras dari kecamatan lainnya serta dari berbagai daerah lain yang ada di indramayu yang lebih banyak modal serta jaringan distribusi (saluran pemasaran) yang lebih luas.

Dari beberapa Industri beras yang masih terus beroperasi, tingkat pertumbuhan produksi pada industri beras yang ada di tiga Kecamatan ini beberapa tahun-ketahun ini mengalami fluktuasi yang diikuti penurunan hasil penjualannya, hal ini dikarenakan industri beras yang ada memiliki beberapa kelemahan antara lain minimnya memperoleh peluang pasar dan memperluas pasar, kelemahan dalam permodalan, keterbatasan dalam jaringan kerjasama antar pengusaha dan iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan. Berdasarkan Pra-penelitian dapat diketahui tingkat pertumbuhan produksinya di beberapa industri beras yang ada di tiga Kecamatan yang terlihat pada Tabel 1.2 di bawah ini.

TABEL 1.2
TINGKAT PERTUMBUHAN HASIL PRODUKSI INDUSTRI PENGGILINGAN
BERAS
DI TIGA KECAMATAN ANTARA LAIN KEC.BONGA, KEC KANDANGHAUR,
KEC GABUSWETAN TAHUN 2007-2009 DALAM JUMLAH TON.

	Nama Penggilingan Padi	Tahun/ ton			Persentase Pertumbuhan Produksi (2008-2009)	Kecamatan
		2007	2008	2009		
1	PB. PUTRA PANDAWA	971,5	965	960	-0,52	Bongas
2	PB. RESTU JAYA	1552,8	1549,8	1550,8	0,06	Bongas
3	PB. NOK NINGSIH	1145	1147	1140	-0,61	Bongas
4	CV. LIA MULYA	1399,8	1440	1419,8	-1,40	Bongas
5	PB. RIAN JAYA	930	927	915	-1,29	Bongas
6	PB. DUA PUTRA	1825,6	1838	1840	0,11	Bongas
7	PB. AJI MULYA	932,8	929,8	916	-1,48	Bongas
8	PB. ROBBY PUTRA	1430,8	1419,8	1390,6	-2,05	Bongas
9	PB. SRI CAHAYA	1565	1559	1565	0,38	Kandanghaur
10	PB. SANDY JAYA	1428	1420	1428	0,56	Kandanghaur
11	PB. WARGA JAYA	1458	1454	1449	-0,34	Kandanghaur
12	PB. SETIA KAWAN	977,4	975	957	-1,85	Kandanghaur
13	PB. MEKAR BARU	1340,8	1338,8	1356	1,27	Kandanghaur
14	PB. ASAL SUKSES	989	985	956	-2,94	Kandanghaur
15	PB. ASAL LUWIH	968	965	949	-1,65	Kandanghaur
16	PB. SRI REZEKI	1560,8	1558,4	1569	0,67	Kandanghaur
17	PB. CAHAYA DEWI	1550,8	1549	1540	-0,58	Kandanghaur
18	PB. FAJAR JAYA	5794	5795	5815	0,34	Kandanghaur
19	PB. DUA SAUDARA	1461	1458	1439	-1,30	Gabuswetan
20	PB. DEWA LONGOK	988	986	969	-1,27	Gabuswetan
21	CV.MUSTIKA SRI	948	953	942	-1,15	Gabuswetan

Sumber : pra-penelitian di 21 Pegasaha Industri Beras di Tiga Kecamatan 2009

Berdasarkan tabel 1.2 Tingkat pertumbuhan hasil produksi tercatat ada empat belas industri pengilangan beras mengalami penurunan pada hasil produksi 0,01%-3,00% hal ini disebabkan karena adanya kesulitan pada industri beras dalam memasarkan produk dan minimnya saluran pemasaran dagang yang ada serta dikarenakan karena adanya persaingan antar sesama pengepul, dan faktor harga hal demikian menyebabkan masing-masing industri beras seringkali mengalami penurunan produksi yang mengakibatkan tingkat produksi terganggu.

Adanya persaingan dalam memasarkan hasil industri membuat industri beras yang mempunyai jaringan pemasaran yang luas semakin mudah untuk menjual hasil industrinya dan yang mempunyai perantara dagang yang sedikit semakin sulit dalam memasarkan hasil industrinya. Berdasarkan hasil pra-penelitian di beberapa Industri beras yang ada hampir semua industri beras yang ada mengalami adanya kesulitan dalam memasarkan hasil industri karena kurang memiliki perantara dagang sehingga pada waktu memasarkan seringkali menunggu beberapa hari agar beras hasil industri bisa di beli oleh pemborong (Agen besar) Sehingga kondisi ini membuat produksi beras berhenti sementara menunggu beras laku terlebih dahulu serta adanya persaingan bebas antara sesama pengepul di masing-masing daerah.

Minimnya jaringan pemasaran dikarenakan kurang efektifnya saluran pemasaran sangat berpengaruh sekali pada kelangsungan di beberapa industri beras ini, sehingga sulit untuk memperluas jaringan pemasaran. bahkan situasi ini bisa mengakibatkan kerugian dan penurunan hasil penjualan bagi industri beras (pengepul) dalam memasarkan beras karena harga beli gabah tidak sesuai dengan harga jual beras. biasanya Pengepul (Industri beras) memasarkan hasil

beras bagi yang mempunyai perantara dagang 2-4 kali dalam seminggu dengan jumlah 9,8-10 ton ke perantara Dagang masing-masing yang meliputi di berbagai daerah sesuai harga yang bagus dan pesanan yang ada. Semakin banyak permintaan pesanan maka industri beras akan menambah jumlah produksinya. Hal ini dapat di lihat pada Tabel 1.3 dari hasil Penjualan keperantara dagang berdasarkan hasil survei dari beberapa industri beras yang ada di tiga Kecamatan di bawah ini.

TABEL 1.3
JUMLAH HASIL PENJUALAN INDUSTRI BERAS DI TIGA KECAMATAN
MELALUI PERANTARA DAGANG TAHUN 2007-2009 DALAM JUMLAH TON.

No	Nama Industri Padi	Penjualan Melalui Perantara Dagang (PD)			
		Tahun	Jumlah Perantara Dagang	Jumlah	Persentase %
1	PB. PUTRA PANDAWA	2007	13	971,5	
		2008	17	960	-1,8
		2009	16	952	-0,52
2	PB RESTU JAYA	2007	15	9540	
		2008	21	1549,8	0,10
		2009	23	1550,8	0,06
3	PB. NOK NINGSIH	2007	19	1145	
		2008	19	1147	-0,17
		2009	17	1140	-0,61
4	CV. LIA MULYA	2007	17	1399,8	
		2008	20	1440	2,87
		2009	18	1419,8	-1,40
5	PB. RIAN JAYA	2007	17	930	
		2008	17	927	-0,32
		2009	16	915	-1,29
6	PB. DUA PUTRA	2007	24	1825,6	
		2008	27	1838	0,67
		2009	26	1840	0,11
7	PB. AJI MULYA	2007	19	932,8	
		2008	18	929,8	-0,32
		2009	17	916	-1,48
8	PB. ROBBY PUTRA	2007	22	1430,8	
		2008	21	1419,8	0,76
		2009	19	1390,6	-2,05
9	PB. SRI CAHAYA	2007	23	1565	
		2008	20	1559	-0,38
		2009	22	1565	0,38
10	PB. SANDY JAYA	2007	21	1428	
		2008	20	1420	-0,56
		2009	21	1428	0,56
11	PB. WARGA JAYA	2007	21	1458	
		2008	20	1454	-0,27
		2009	19	1449	-0,34
12	PB. SETIA KAWAN	2007	17	977,4	
		2008	16	975	-0,24
		2009	15	957	-1,85
13	PB. MEKAR BARU	2007	21	1340,8	
		2008	20	1338,8	-0,14
		2009	18	1356	1,27
14	PB. ASAL SUKSES	2007	17	989	
		2008	17	985	-0,40

Lanjutan tabel 1.3					
		2009	15	956	-2,94
15	PB. ASAL LUWIH	2007	16	968	
		2008	17	965	-0,30
		2009	15	949	-1,65
16	PB. SRI REZEKI	2007	24	1560,8	
		2008	23	1558,4	-0,15
		2009	21	1569	0,67
17	PB. CAHAYA DEWI	2007	24	1550,8	
		2008	23	1549	-0,11
		2009	22	1540	-0,58
18	PB. FAJAR JAYA	2007	74	5794	
		2008	70	5795	0,01
		2009	79	5815	0,34
19	PB. DUA SAUDARA	2007	23	1461	
		2008	22	1458	-0,20
		2009	20	1439	-1,30
20	PB. DEWA LONGOK	2007	18	988	
		2008	17	986	0,20
		2009	15	969	-1,72
21	CV.MUSTIKA SRI	2007	16	948	
		2008	17	953	0,52
		2009	16	942	-1,15

Sumber: Pra-Penelitian Pada Industri Beras di tiga Kecamatan 2009

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas jumlah hasil penjualan beras pada tahun 2008 dan 2009 menunjukkan adanya fluktuasi penurunan penjualan 0,01%-3,00% atau 1ton- 50ton hal ini dikarenakan industri beras yang ada kurang memiliki perantara dagang, sehingga industri beras sering kali dalam memasarkan produk yang kurang memiliki jaringan distribusi dan kurangnya pelanggan tetap yang ada mengalami penurunan penjualan serta di pengaruhi oleh kualitas dan merek yang di miliki setiap industri beras yang ada dan modal dari masing-masing industri beras yang ada.

Perkembangan industri beras yang ada di tiga Kecamatan didasarkan pada hasil penjualan yang selalu kontinue dalam mendistribusikan ke pelanggan-pelanggannya yang memiliki banyak saluran pemasaran serata didukung dengan merek yang terkenal dan kualitas berasnya yang unggul sehingga mampu memasarkan dalam kapasitas besar untuk meperoleh laba yang maksimal.

TABEL 1.4
SELISIH HASIL PENJUALAN
INDUSTRI BERAS DI TIGA KECAMATAN TAHUN 2007-2009.

Nama Penggilingan Padi		Pendapatan (d/m.milyar)			Penurunan laba (juta) 2008-2009	Kecamatan
		2007	2008	2009		
1	PB. PUTRA PANDAWA	6.418.000	6.405.500	6.384.000	-21.500	Bongas
2	PB. RESTU JAYA	9.125.250	9.148.400	9.347.200	198.800	Bongas
3	PB. NOK NINGSIH	8.177.250	8.277.500	8.077.550	-199.950	Bongas
4	CV. LIA MULYA	9.476.650	9.686.850	9.286.850	-400.000	Bongas
5	PB. RIAN JAYA	6.398.250	6.385.550	6.091.900	-293.650	Bongas
6	PB. DUA PUTRA	12.732.000	12.732.000	12.888.350	156.350	Bongas
7	PB. AJI MULYA	5.985.950	6.032.750	6.002.900	-29.850	Bongas
8	PB. ROBBY PUTRA	8.667.600	8.453.900	8.338.900	-115.000	Bongas
9	PB. SRI CAHAYA	10.364.200	10.174.000	10.265.700	91.700	Kandanghaur
10	PB. SANDY JAYA	9.792.800	9.789.500	9.876.400	86.900	Kandanghaur
11	PB. WARGA JAYA	9.466.700	9.397.800	9.298.900	-98.900	Kandanghaur
12	PB. SETIA KAWAN	6.999.750	6.958.800	6.713.100	-245.700	Kandanghaur
13	PB. MEKAR BARU	9.569.800	9.533.600	9.727.400	193.800	Kandanghaur
14	PB. ASAL SUKSES	8.122.800	8.022.800	7.947.600	-75.200	Kandanghaur
15	PB. ASAL LUWIH	7.027.550	7.057.850	6.927.400	-130.450	Kandanghaur
16	PB. SRI REZEKI	10.152.350	10.102.450	10.283.700	181.250	Kandanghaur
17	PB. CAHAYA DEWI	10.634.900	10.624.800	10.524.800	-100.000	Kandanghaur
18	PB. FAJAR JAYA	37.512.830	37.142.830	37.247.710	104.880	Kandanghaur
19	PB. DUA SAUDARA	9.565.870	9.465.570	9.325.400	-140.170	Gabuswetan
20	PB. DEWA LONGOK	6.944.550	6.912.450	6.618.500	-293.950	Gabuswetan
21	CV.MUSTIKA SRI	6.378.370	6.478.370	6.306.200	-172.170	Gabuswetan

Catatan : berdasarkan data yang diperoleh di masing-masing industri 2009

Sumber:pra penelitian pada industri beras 2009 diolah

Berdasarkan Tabel 1.4 terlihat bahwa pendapatan hasil penjualan dari masing-masing industri beras yang ada di atas, yang mengalami penurunan laba pada tahun 2009 terjadi di Empat Belas perusahaan beras yang tersebar di beberapa kecamatan antara lain Kec.Bongas, Kec Kandanghaur, Kec Gabus wetan Terjadinya penurunan hasil penjualan dan laba penjualan akan berpengaruh terhadap hasil penjualan usaha industri beras dan pada akhirnya akan mempengaruhi keberlangsungan industri beras itu sendiri, terjadinya penurunan penjualan, produksi dan laba penjualan disebabkan karena adanya minimnya saluran distribusi, faktor harga penjualan dan pembelian serta dalam proses produksi sehingga sebaiknya Pedagang pengumpul khususnya di sentra-

sentra produksi beras, harus memiliki kekuatan dalam mengatur stok beras ke pasar saluran pemasaran yang ada karena memiliki kemampuan untuk membeli gabah langsung dari petani, menyimpan gabah, mengolah gabah menjadi beras (karena memiliki mesin pengolah gabah) serta memasarkannya keseluruhan pelanggan yang ada juga membuat keputusan menahan atau melepas stok. Saat harga beras tinggi, sehingga mereka dapat segera mengolah gabah dan menjual beras ke pasar, sedangkan saat harga kurang baik mereka dapat menyimpan stok gabahnya untuk sementara waktu.

Industri Beras (pengepul) juga memiliki kekuatan khusus untuk menjamin ketersediaan pasokan gabah/beras. Para pedagang pengumpul memberikan modal kerja kepada para petani, sehingga pada saat panen petani tersebut berkewajiban menjual padinya kepada parapedagang dan tidak mempunyai kekuatan tawar-menawar harga. Di samping itu, besarnya jumlah pedagang pengumpul serta luasnya jaringan pemasaran di daerah sentra padi, merupakan suatu kekuatan tersendiri dalam rantai distribusi beras.

Dalam menyalurkan dan mencari perantara dagang dalam memasarkan beras pada tahap awal Industri Beras yang ada kebanyakan dalam mendistribusikannya melalui pasar induk Cipinang yang mana di Pasar tersebut terdapat beberapa Agen besar (Pembeli) yang membeli hasil produksi beras yang dikirim oleh pabrik yang ada, yang mana dalam proses transaksinya Pemasok (Industri beras) dan Agen besar (Pembeli) melakukan transaksi melalui kesepakatan baik harga, kualitas beras dan juga merek yang dikenal. Apa bila merek dari industri baru dan belum dikenal maka yang diutamakan adalah kualitas barang dan harga, dengan sistem penjualan:

Sistem eceran merupakan pengiriman beras dalam pendistribusiannya melalui pasar induk Cipinang kemudian dalam proses transaksinya beras dibeli oleh lebih dari satu Agen (Pembeli) sesuai ketentuan kesepakatan harga yang ada di masing–masing agen yang membeli. Misalkan dalam 1 kali pengiriman 1 truk yang muatannya 9,8-10 ton dibeli oleh beberapa Agen besar (pembeli) dengan masing-masing sesuai kebutuhannya.

Sistem Borongan merupakan pengiriman beras dalam pendistribusiannya melalui pasar-pasar induk di kota-kota besar kemudian dalam proses transaksinya beras di beli oleh satu orang Agen besar (pembeli) sesuai beras yang di distribusikan baik itu 1 atau 2 truk lebih dengan ketentuan harga dan kualitas barang yang sudah ada kesepakatan. Apabila kualitas beras yang di distribusikan sesuai dengan keinginan Agen besar (pembeli) maka secara berkesinambungan akan menciptakan kepercayaan baik dari segi merek dan kualitas beras yang dikirim oleh industri beras serta akan menjadi langganan tetap sehingga menjadi relasi dagang yang solid dan percaya akan produk yang dikirim maka secara tidak langsung relasi dagang akan bertambah sehingga akan membantu kelancaran dalam pendistribusian industri beras dalam beroperasi.

Keberadaan saluran pemasaran ini sangat membantu terutama dalam menunjang bagi peningkatan hasil penjualan bagi Industri beras agar sampai ketangan akhir, yang mana jika kualitas produk beras yang dihasilkan cukup baik dan dikenal di berbagai langganan yang ada maka terciptalah bentuk perdagangan antara industri beras dengan perantara Dagang yaitu:

Sistem Pesanan merupakan pengiriman beras langsung dikirim ketempat pelanggan yang sudah ada langsung ke tempat tujuan dengan catatan relasi

dagang yang ada sudah percaya akan mutu dan kualitas serta merek beras yang dikirim dan juga tepat waktu dalam proses pengiriman, dengan tujuan mempertahankan kepercayaan relasi yang ada.

Semakin banyak perantara dagang yang ada maka semakin banyak pula beras yang dikirim sesuai permintaan dan memudahkan perusahaan dalam memasarkan barang, kebanyakan perantara dagang yang ada sudah mengenal kualitas dan merek dari masing-masing industri beras yang ada dengan kekuatan itulah tengkulak beras mempertahankan kepercayaan relasi dagang yang ada dengan menciptakan produk yang laku dipasaran. Adanya relasi dagang yang ada sangat mempengaruhi kelancaran pendistribusian pada waktu penjualan juga menentukan hasil penjualan bagi usaha khususnya industri beras yang ada dalam jangka panjang.

Industri beras bisa menyalurkan produk langsung ke agen berupa relasi-relasi yang ada atau pemakai akhir dalam bisnis biasanya meliputi saluran distribusi dari para pemasok, pabrikan dan para perantara. Untuk dapat memuaskan konsumen, jaringan pemasaran itu harus berfungsi sebagai unit relasi yang terpadu dan terkordinir, dimana semua anggota (perantara dagang) mengerti dan menanggapi kebutuhan dan keinginan konsumen. Sebagai contoh rentang waktu antara waktu pengeiriman dan pemesanan dan penerimaan barang merupakan hal yang sangat penting, untuk memperkuat hubungan pemasok.

Pedagang (Pengepul) umumnya harus memiliki jaringan dalam melakukan pemasaran menjual kepada pedagang besar ataupun pada pedagang antar wilayah Jawa Barat sehingga membentuk saluran pemasaran yang luas dan merata di berbagai kota. serta adanya kerjasama antara pihak

pemilik pabrik dengan realasi dagang yang percaya akan mutu dan kualitas produk beras yang dihasilkan salah satunya berupa penanaman modal bagi industri beras dalam meningkatkan produksinya, pengembangan hasil industri beras.

Adanya Saluran Pemasaran pada industri beras merupakan peran penting dalam perkembangan industri beras untuk memperoleh peningkatan hasil penjualan dalam pemasaran untuk memperoleh keuntungan bagi pemilik industri, dalam memenuhi kebutuhan penyediaan beras di berbagai daerah tujuan melalui anggota saluran pemasaran yang diunakan.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka penulis merasa perlu untuk mengadakan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Saluran Pemasaran Terhadap Hasil Penjualan”**. (Studi pada Industri Beras di Kecamatan Bongas, Kecamatan Kandanghaur, Kecamatan Gabuswetan di Kabupaten Indramayu).

1.2 Identifikasi Masalah

Kecukupan persediaan stok beras Nasional sangat diperlukan bagi ketahanan pangan dalam negeri hal demikian tidak terlepas dari peran petani dan pelaku industri beras (pengepul) dalam peran mendistribusikan agar tercukupinya persediaan beras antar daerah bahkan nasional.

Peran dunia usaha khususnya industri beras yang ada di daerah-daerah penghasil beras seperti di Kecamatan Bongas, Kecamatan Kandanghaur, Kecamatan Gabuswetan sangat diperlukan tetapi industri beras yang ada dihadapkan dari berbagai masalah kelemahan antara lain minimnya memperoleh peluang pasar dan memperluas pasar, kelemahan dalam permodalan, keterbatasan dalam jaringan kerjasama antar pengusaha dan iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan, seperti dalam pemasaran, produksi, dan

dalam pencarian bahan baku. Sehingga kondisi ini menyebabkan terjadinya penurunan hasil penjualan, berupa penurunan produksi dan laba penjualan yang akan berpengaruh terhadap keberlangsungan industri beras itu sendiri. Sehingga industri beras perlu memperluas jaringan pemasarannya dengan membentuk saluran pemasaran bisnis di berbagai daerah sehingga mampu membentuk saluran pemasaran yang efektif untuk mencapai hasil Penjualan yang maksimal.

Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi masalah penelitian ini diidentifikasi masalah ke dalam tema sentral sebagai berikut:

Minimnya memperoleh peluang pasar dan memperluas pasar, kelemahan dalam permodalan, keterbatasan dalam jaringan kerjasama antar pengusaha dan iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan dan minimnya saluran pemasara yang ada menyebabkan kesulitan dalam hal penjualan yang berdampak pada terjadinya penurunan penjualan, produksi dan laba penjualan situasi ini mengakibatkan hasil penjualan barang kurang lancar dan perkembangan industri beraspun terganggu sehingga Industri beras yang ada di Kecamatan Bongas diduga perlu memperluas jaringan pemasaran, melalui adanya Saluran Pemasaran (*Distributions Marketing*) yang efektif yang ada, untuk mendukung tingkat hasil penjualan dan keberlangsungan Usaha Pada Industri Beras di Kecamatan Bongas, Kecamatan Kandanghaur, Kecamatan Gabuswetan terhadap perkembangan industri pada sektor agraris (Pertanian) dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan memenuhi ketersediaan pangan dalam jangka panjang.

1.3 Rumusan Masalah

Dalam dunia usaha saluran pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana saluran pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

- 1) Bagaimana gambaran pelaksanaan saluran pemasaran pada industri beras di Kec. Bongas, Kec. Kandanghaur, Kec Gabuswetan.

- 2) Bagaimana gambaran hasil penjualan industri beras di Kec. Bongas, Kec.Kandanghaur, dan Kec.Gabuswetan.
- 3) Seberapa besar pengaruh saluran pemasaran terhadap hasil penjualan.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran yang lebih nyata berdasarkan data relevan mengenai pengaruh saluran pemasaran terhadap hasil penjualan pada Industri beras:

- 1) Mengetahui pengaruh pelaksanaan saluran pemasaran pada industri beras di Kec. Bongas. Kec. Kandanghaur, Kec Gabuswetan.
- 2) Mengetahui Gambaran hasil penjualan Industri beras di Kec. Bongas, Kec. Kandanghaur, Kec Gabuswetan.
- 3) Mengetahui seberapa besar pengaruh saluran pemasaran terhadap hasil penjualan

1.5 Kegunaan Penelitian

Kegunaan Ilmiah dan Praktis

Penelitian ini Sebagai sumbangsih terhadap perkembangan khasanah ilmu pengetahuan, khususnya tentang Pengaruh Saluran Pemasaran terhadap hasil Penjualan pada Industri Beras di Kecamatan Bongas. Kec. Kandanghaur, Kec Gabuswetan dengan harapan dapat memberikan sumbangan baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam aspek teoritis (keilmuan) yaitu bagi perkembangan ilmu Ekonomi Manajemen, khususnya pada bidang Manajemen Pemasaran melalui pendekatan serta

metode-metode yang digunakan terutama dalam upaya menggali pendekatan-pendekatan baru dalam aspek strategi pemasaran yang menyangkut dalam saluran pemasaran serta menganalisis tingkat pengaruhnya terhadap hasil penjualan pada industri beras yang ada, sehingga diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan bagi para akademisi dalam mengembangkan strategi pemasaran.

- 2) Penelitian ini diharapkan juga dapat memberikan sumbangan dalam aspek praktis (guna) yaitu untuk memberikan sumbangan pemikiran bagi industri beras dalam meningkatkan penjualan yang di tunjang dari pengaruh saluran pemasaran yang efektif yang berorientasi terhadap hasil penjualan. Hasil penelitian ini diharapkan juga sebagai informasi atau acuan dan sekaligus untuk memberikan rangsangan dalam melakukan penelitian selanjutnya tentang perkembangan khususnya pada industri beras. Mengingat masih banyak faktor-faktor yang mempengaruhi hasil penjualan usaha diluar pengaruh saluran pemasaran yang belum terungkap.