

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri pertanian merupakan sektor vital bagi kelangsungan hidup masyarakat Indonesia. Salah satu kendala yang dihadapi dalam industri ini adalah petani pada daerah pedesaan yang masih menggunakan saluran distribusi secara sederhana dan kualitas jagung yang masih sedang pemanfaatannya. Pelaku industri banyak menjual hasil pertaniannya hanya terbatas kepada distributor dan pedagang rumahan maupun pasar. Membangun dan melatih para pelaku industri dengan dunia pemasaran yang lebih luas dan lebih memajukan sektor pertanian Indonesia yang nantinya berpengaruh kepada sektor-sektor pertanian lainnya.

Jagung adalah salah satu tanaman tertua di dunia dan saat ini makanan pokok di banyak negara. 100g biji jagung matang merupakan sumber nutrisi yang baik karena mengandung berbagai bahan penting antara lain protein (9,42g), karbohidrat (74,26g), gula (0,64g), serat (7,3g) dan kalori (365 g). Setelah nasi, jagung merupakan salah satu makanan pokok Madura. Daerah penanaman jagung meningkat secara signifikan. Akibatnya, jagung menjadi semakin penting di wilayah Madura. Terlebih lagi, semakin banyak petani di Madura yang mencurahkan waktu dan tenaganya untuk menanam jagung karena efisiensi ekonominya yang tinggi. Selain itu, mengonsumsi jagung memiliki banyak manfaat bagi kesehatan, seperti menurunkan kolesterol, meningkatkan fungsi ginjal dan tulang, serta melindungi dari penyakit kardiovaskular, diabetes, dan hipertensi. Selain itu, jagung memiliki banyak kegunaan industri, menjadikannya bahan mentah yang berharga bagi banyak industri (Noorunnahar et al., 2023).

Pertanian jagung di Madura sangat berdampak pada kehidupan masyarakat. Penelitian dilakukan di salah satu kabupaten di Madura yaitu Pamekasan. Kabupaten Pamekasan sendiri mempunyai kontribusi yang besar khususnya pertanian jagung di Madura, Jawa Timur dan wilayah di Indonesia. Pamekasan mampu menghasilkan jagung 93 793/ ton dengan luas panen jagung 38 827,4 hektar pada tahun 2017 (data diambil dari BPS). Produksi jagung Jawa Timur tergolong tertinggi ditingkat nasional pada tahun 2021-2022 naiknya sebanyak 371 ribu ton pipilan kering (data diambil dari BPS). Pada tahun 2021 produksi jagung 7.014 juta ton pipilan kering dan tahun 2022 produksi sebanyak 7.385 jutaton pipilan kering. Berdasarkan data diatas bahwa dapat diambil kesimpulan produksi jagung di Jawa Timur meningkat.

Sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan di bidang pemasaran, peran dunia usaha sangat menentukan dalam mendukung keberhasilan program di bidang ekonomi. Upaya pembangunan ekonomi secara umum berkaitan erat dengan produktivitas tenaga kerja dalam pengelolaan sumber daya alam. Otonomi daerah berdasarkan undang-undang nomor 32 tahun 2004, bidang pemberdayaan dan peluang. Fungsi pemerintahan mempunyai bidang yang luas, kecuali bidang politik luar negeri, pertahanan, keamanan, peradilan, kebijakan keuangan dan moneter nasional, dan agama. Untuk melakukan ini, kita perlu penajaman orientasi pembangunan berdasarkan potensi yang dimiliki daerah berkontribusi pada pelatihan PDRB masing-masing sehingga setiap daerah dapat menciptakan daya saing daerah semuanya bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Laratmase & Lusnarnera, 2021).

Dalam proses transfer barang dan jasa dari produsen ke konsumen, hanya ada satu faktor yang tidak penting dan tidak dapat dihilangkan yaitu rantai distribusi. Produk-produk yang diproduksi oleh produsen dan akhirnya sampai kepada konsumen sebagai produk pemakai. Kriteria lain yang tidak dapat

dipenuhi oleh bisnis adalah produk jagung, sehingga setiap kali pelanggan yang membutuhkannya dapat melakukannya dengan cepat dan mudah. Saluran distribusi adalah pengecer dan penyalur yang kegiatan usahanya meliputi penyaluran atau penyediaan barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Saluran distribusi berfungsi dan berkembang melalui metode distribusi yang tepat, efektif dan efisien. Strategi distribusi ini sangat penting. Karena semakin cepat saluran distribusi maka semakin cepat barang sampai di tempat tujuan (konsumen). Suatu saluran pemasaran dikatakan efisien apabila sistem pemasarannya mampu menyampaikan produk, atau hasil, dari produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu memberikan pembagian yang adil kepada semua orang yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran produk (Gudiño León. et al., 2021).

Penjualan adalah jumlah total yang dihasilkan oleh aktivitas penjualan barang. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan bisnis, semakin tinggi keuntungan yang dihasilkan oleh bisnis. Oleh karena itu, penjualan adalah salah satu hal penting yang harus dinilai untuk memastikan kemungkinan bisnis bebas kerugian. Oleh karena itu, penjualan yang menguntungkan harus menjadi fokus utama bisnis, bukan penjualan itu sendiri. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah semua penjualan yang diperhitungkan dengan satuan produk perusahaan dalam suatu periode tertentu untuk mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya untuk mendukung pertumbuhan perusahaan. Dengan mendorong arus barang dari produsen ke konsumen tidak lepas dari masalah distribusi karena ini adalah salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan. Banyak perusahaan yang tidak dapat menjangkau konsumen sasarannya karena tidak adanya jaringan distribusi sendiri atau karena jaringan distribusi yang digunakan perusahaan tidak tepat. Saluran distribusi memperoleh atau membantu mengalihkan hak atas barang atau jasa

dari produsen ke konsumen. Dalam proses mengirimkan barang dari produsen ke pembeli, distribusi tetap menjadi salah satu elemen penting yang tidak boleh diabaikan. Banyak bisnis tidak dapat menjangkau pelanggan targetnya karena mereka tidak memiliki atau tidak menggunakan jaringan distribusi yang tepat. Saluran distribusi adalah kelompok bisnis dan individu yang mengambil alih atau membantu mengalihkan hak atas barang atau jasa dari produsen ke pembeli.

Jumlah total penjualan yang dihasilkan dari penjualan barang disebut volume penjualan. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkannya. Oleh karena itu, untuk memastikan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian, volume penjualan harus menjadi tujuan utama perusahaan, bukan hanya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Dengan mempertimbangkan definisi di atas, kita dapat mengatakan bahwa volume penjualan adalah jumlah penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu, yang dinilai dengan unit, dengan tujuan untuk mencapai laba yang paling tinggi dan untuk mendorong pertumbuhan perusahaan.

Kelompok tani jagung di kabupaten Sampang merupakan sekelompok para petani yang usahanya atau kegiatan sehari-harinya Bertani. Dari Bertani maka tercipta sekumpulan orang-orang yang kesehariannya bertani (kelompok tani). Adanya kelompok tani terdorong oleh faktor motivasi, solidaritas, rasa ingin tahu dan minat serta pendorong pemerintahan dan keluarga. Tujuan dari kelompok tani sendiri sebagai wadah komunikasi antar petani. Fungsi dari kelompok tani diantaranya menciptakan tata cara penggunaan sumber daya yang ada dan sebagai media atau alat pembangunan kelompok tani. Jumlah anggota kelompok tani sendiri ada 20-30 orang petani. Masyarakat pedesaan membutuhkan adanya dari kelompok tani sebagai wadah belajar-mengajar bagi anggota guna

meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap serta tumbuh dan berkembangnya kemandirian dalam usaha tani dengan harapan produktivitas meningkat, pendapatan bertambah, dan kehidupan lebih sejahtera.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji penelitian yang berjudul pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan. Penelitian ini bertujuan apakah saluran distribusi dan kualitas produk berpengaruh terhadap volumen penjualan pada komoditas Jagung di Madura.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, di temukan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang) ?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap volumen penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang) ?
3. Bagaimana hubungan saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volumen penjualan (pada kelompok tani jagung di Sampang) ?

1.3 Tujuan Penelitian

- a. Mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan kelompok tani jagung pertanian jagung di Sampang.
- b. Mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan kelompok tani pertanian jagung di Sampang.
- c. Mengetahui pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan kelompok tani pertanian jagung di Sampang.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritik dan manfaat praktis, yaitu sebagai berikut :

Manfaat teoritis :

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan pada komoditas Jagung di Madura.
- b. Dapat menjadi literature atau referensi bagi peneliti selanjutnya.

Manfaat Praktis :

- a. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru mengenai pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan komoditas jagung di Madura.
- b. Bagi pengelola pertanian khususnya komoditas jagung, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber acuan dan evaluasi untuk pengelola mengenai pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap volume penjualan dalam organisasi perusahaan pertanian jagung.

1.5 Luaran Penelitian

- a. Proposal penelitian.
- b. Laporan Kemajuan MBKM Penelitian.
- c. Laporan Akhir MBKM Penelitian.
- d. Loogbook kegiatan penelitian.
- e. Poster
- f. Draft artikel ilmiah