

B. 210/81
Pet.
K.

**KEBIJAKSANAAN PEMBELIAN PADA U.D. SUMBER
DI KABUPATEN SITUBONDO**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Management**

oleh :

PETER HANDOYO

No. Pokok: 3224/PE.

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA

1981

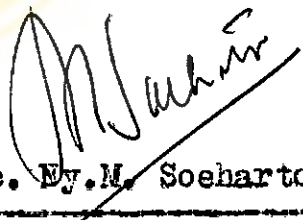
Surabaya,

Disetujui dan diterima baik
oleh:

Dosen Pembimbing:

Ketua Jurusan:


(Drs.Ec. J.D. Kuori)


(Dra.Ec. Ny.M. Soeharto)



Dipersembahkan kepada:

Ayah

Ibu

Adik dan

Ariani N.L.

**Dari siapa aku mendapatkan
Kasih sayang, doa serta
dorongan dan inspirasi.**

KATA PENGANTAR

Skripsi ini disusun untuk menyelesaikan tugas-tugas dan syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Perusahaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.

Usaha penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik dan lancar, tanpa ada kerja sama dan bantuan serta dorongan dari pihak lain. Oleh karena itu pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuan dan dorongan yang tak ternilai harganya kepada :

1. Bapak Drs. Hc. J.D. Koori, yang telah banyak memberikan nasehat-nasehat, dorongan serta waktu yang amat berharga pada waktu merubuhing penyusunan skripsi ini.
2. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan dasar-dasar ilmu pengetahuan dalam bidangnya masing-masing selama mengikuti kuliah sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.
3. Bapak Pimpinan dan segenap Karyawan Perusahaan Penggilingan padi dan Gabah U.D. Suabar di Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo yang telah membantu dalam memberikan data serta waktu yang amat berharga selama diadakan penelitian, sehingga teru-

sumnya skripsi ini.

4. Ayah, Ibu dan Adik yang telah menolong serta tak segan-seganya memberi dorongan dan semangat demi keberhasilan study.
5. Rekan-rekan serta teman-teman yang memberi dorongan dan semangat serta nasihat-nasihat yang berharga dalam penyusunan skripsi ini.

Menyadari bahwa kemampuan penulis masih sangat terbatas, serta penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka segala kritik serta saran-saran perbaikan akan diterima dengan rasa syukur dan terima kasih.

Sebagai akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat bagi U.D. Sumber serta bagi kita semuanya.

Penyusun.

DAFTAR ISI

	<u>Balasan</u>
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	viii
Daftar Lampiran	ix
 B A B	
I. Pendahuluan	1
1. Maksud dan Tujuan	1
2. Penjelasan Judul	2
3. Alasan Pemilihan Judul	3
4. Tujuan Penelitian	4
5. Sistematika Skripsi	5
6. Metodologi	7
6.1. Pendahuluan	7
6.2. Hipotesis kerja	7
6.3. Scope analisa	7
6.4. Prosedur pengumpulan dan pengolahan data	8
II. Beberapa Aspek Mengenai Pembelian	9
1. Hubungan antara Pembelian dengan Marketing	9
2. Fungsi Pembelian	12
3. Sifat-sifat Produksi Hasil Bumi	16
4. Collecting Channels	20
5. Langkah-langkah dalam Pembelian	28

B A B	Halaman
III. Tinjauan Umum Perusahaan Penggilingan Padi - dan Gabah U.D. Sumber di Kabupaten Situbondo.	35
1. Tinjauan Singkat tentang Keadaan Perusahaan dan Lokasi	35
1.1. Struktur organisasi	35
1.2. Proses produksi	39
1.3. Penjualan hasil produksi	42
2. Kebijakan dalam Pembelian Padi dan Gabah	45
2.1. Gambaran Hasil padi dan gabah di Kecamatan Kapongan	45
2.2. Policy pembelian dari U.D. Sumber ...	46
IV. Analisa tentang policy pembelian dari U.D. - Sumber serta tindakan-tindakan untuk Perbaikan	57
1. Analisa policy pembelian U.D. Sumber	57
2. Tindakan-tindakan perbaikan yang dapat dilakukan oleh U.D. Sumber	60
VI Kesimpulan dan Saran	65
1. Kesimpulan	65
2. Saran	66

Daftar Buku.

Lampiran-Lampiran.

DAFTAR TABEL

Honor	Halaman
1. Pembelian U.D. Sumber tahun 1978	50



DAPTAH GANDAR

NOMOR		Halaman
1.	Traditional Assembling, Processing and Allocating Channels for Agricultural Products	27
1A.	Marketing Channels in East Java	27A
2.	Struktur Organisasi U.D. Sumber	37



DAFTAR LAHIRAN

Honor

1. Surat Bupati Kepala Daerah Tingkat II Situbondo kepada Perusahaan Pengalihan Padi/Gabah Non BKUD/KUD, tentang Pelaksanaan Pengadaan Pangan Pemerintah Tahun 1978/1979.
2. Perjanjian Jual Beli Beras Giling dengan pihak Dolog.
3. Perjanjian Jual Beli Gabah dengan pihak Dolog.
4. Surat Perjanjian Giling Gabah.



B A B I

P E N D A H U L U A N

1. Pandangan Umum

Masalah pengadaan pangan merupakan suatu problem yang amat penting bagi perkembangan di Indonesia khususnya dan di negara-negara sedang berkembang pada umumnya. Dari sembilan bahan pokok yang merupakan kebutuhan primer rakyat Indonesia, beras menduduki posisi yang terpenting.

Karena itu pemerintah berusaha untuk memenuhi stock nasional dan menstabilkan harga beras, berbagai-bagai usaha telah dilakukan oleh pemerintah dalam mengembangkan masalah pengadaan beras ini. Dan usaha-usaha ini dilakukan melalui kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam bidang teknis maupun ekonomis.

Dalam bidang teknis pemerintah mengadakan penyuluhan kepada para petani dalam hal menanam padi dan mekanisasi dalam processing padi dan gabah menjadi beras. Penyuluhan kepada para petani meliputi penanaman bibit-bibit unggul, pemberantasan hama, pemupukan secara intensif dengan pupuk buatan dan mekanisasi dalam pengolahan tanah dengan traktor mini yang cocok dengan struktur tanah di Indonesia. Dalam mekanisasi processing padi dan gabah pe-

merintah menganjurkan agar di tiap-tiap desa yang areal sawahnya cukup luas didirikan perusahaan penggilingan padi dan gabah dalam unit-unit yang kecil. Sehingga rendemen beras yang diperoleh naik, karenanya berdirilah perusahaan-perusahaan penggilingan padi dan gabah di berbagai daerah.

Kebijakan dalam bidang ekonomi dilakukan dengan mendirikan badan usaha logistik (SULOG), yang menangani import beras, mengadakan pembelian gabah dan beras, serta menyalurkan beras pada waktu harga beras tinggi. pembelian beras dan gabah dilakukan melalui EUCY/KUD, perusahaan penggilingan padi dan gabah milik swasta, dengan harga tertentu. Penyaluran beras dilakukan melalui pegawai negeri dan pedagang beras secara dengan harga tertentu pula. Karena demikian ketatnya pengendalian harga yang dilakukan oleh pemerintah, banyak sekali perusahaan penggilingan padi dan gabah yang bekerja kurang efisien gulung tikar. Oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengadakan survey, sebab-sebab apakah mereka tidak dapat bertahan.

2. Penjelasan Judul

Dalam tulisan yang berjudul "Kebijakan Pembelian pada U.D. Sumber di Kabupaten Situbondo" yang dimaksud di sini ialah bagaimana pola-pola pembelian dan cara-cara pembelian U.D. Sumber untuk memenuhi target produk-

ainya dalam satu tahun kerja. Dalam hal ini U.D. Sumber - yang berusaha dibidang penggilingan padi dan gabah, di - samping memproses gabah atau padi milik orang lain dengan menerima balas jasa, juga mengadakan pembelian; baik padi maupun gabah.

Perlu diterangkan lebih lanjut perbedaan antara pa - di dengan gabah dalam istilah yang dipakai untuk menyada - kan pembelian, perbedaan yang penting ialah :

Gabah adalah bulir-bulir padi di masa panen waktu - panen, dituai tidak dengan tongkainya, ini terjadi kare - na mudanya bulir-bulir padi itu lepas dari tongkainya - (serang). Jenis ini ditemui pada padi YUTW (Varietas Ung - gul Tahun Vinteng) seperti jenis tanaman padi IR32, IR36, - IR33 dan lain-lainnya.

Padi adalah bulir-bulir padi yang dituai dengan - tongkainya yaitu serang, ini terjadi karena bulir-bulir - padi itu tidak mudah rontok (lepas) dari tongkainya dan - untuk melepaskannya ditatuhkan mesin perontok, penyisipan - an tidak dalam karung tetapi ditumpuk dihalaman pabrik. Jenis ini ditemui pada padi Jawa dan padi Bengawan.

Padi dan gabah merupakan produk musiman, di mana - pengaruh iklim dan tanah adalah besar. Karunanya padi dan gabah merupakan produk musiman, maka persaingan dalam pen - belian untuk memenuhi stock yang cukup untuk satu tahun - adalah sangat tajam.

3. Alasan-alasan Pemilihan Judul

Alasan-alasan yang dapat dikemukakan penulis dalam memilih judul skripsi ini antara lain adalah :

- a. Melihat banyaknya pengusaha-pengusaha penggilingan padi dan gabah yang tutup, karena tidak dapat menyediakan bahan baku sesuai kapasitasnya selama seluruh tahun, sehingga penulis tertarik untuk mengadakan survey dalam bidang ini.
- b. Dengan demikian nyata betapa pentingnya fungsi pembelian bagi perusahaan pengolahan padi dan gabah, di mana bahan bakunya dipengaruhi oleh musim, tetapi penjualan hasil-hasil produksinya tidak merupakan suatu masalah.
- c. Karena penulis mempunyai kesempatan mengadakan survey dalam bidang ini dan pada perusahaan penggilingan padi dan gabah U.P. Sumber.

4. Tujuan Penyusunan Skripsi

Pengumpulan data, yang kemudian disusun menjadi sebuah karya ilmiah berupa skripsi, diharapkan dapat bermanfaat baik bagi perusahaan maupun bagi pembaca yang berminat dan terutama penulis tujuannya kepada perusahaan penggilingan padi dan gabah U.P. Sumber di Kabupaten Situbondo dengan ha-

rapan agar pembahasan dan saran yang dikemukakan dalam skripsi ini akan bermanfaat baginya.

5. Sintimatis Skripsi

Bab I : Pendahuluan.

Bab ini memberikan pandangan umum tentang policy pemerintah dalam menanggulangi masalah pengadaan pangan, serta anjuran pemerintah untuk modernisasi dalam processing beras, penjelasan judul dan alasan-alasan dalam pemilihan judul yang merupakan pengantar langsung pada pokok-pokok permasalahan yang dihadapi.

Bab II : Beberapa Aspek Mengenai Pembelian.

Di sini diuraikan mengenai hubungan yang ada antara pembelian dengan marketing, serta teori-teori yang membahas mengenai pembelian, sifat-sifat produksi hasil bumi, serta teori-teori yang membahas tentang collecting channels, langkah-langkah dalam melakukan pembelian hasil bumi.

Bab III : Tinjauan Umum Perusahaan Penggilingan padi dan Gabah U.D. Sumber di Kabupaten

Bitubondo.

Pada bab ini diberikan gambaran praktis mengenai letak dan lokasinya yang cukup strategis. Serta juga mengenai struktur organisasinya, yang membahas wewenang dalam mengadakan pembelian, proses produksi dari gabah menjadi beras putih serta rendesennya, bagaimana policy pembeliannya dan daerah pembeliana serta bagaimana penyuluran hasil produksinya dan hubungannya dengan badan-badan pemerintah.

Bab IV : Analisis tentang Policy Pembelian dari U.D. Sumber Serta Tindakan-tindakan Untuk Perbaikannya.

Pada bab ini akan dianalisa tentang policy pembelian U.D. Sumber, dan akan diketegahkan segi positifnya serta segi negatifnya. Kemudian akan diberikan tindakan-tindakan yang dapat dilakukan oleh U.D.Sumber dalam memperbaiki policy pembeliana.

Bab V : Kesimpulan dan Saran.

Dalam bab ini akan ditarik kesimpulan dari uraian-uraian pada bab-bab yang terdahulu, dan setelah itu akan diberikan saran-saran yang mungkin berguna bagi perbaikan dalam

mengadakan pembelian untuk U.D. Sumber.

6. Metodologi

6.1. Permasalahan.

Karena kebijaksanaan dalam pembelian padi dan gabah yang kurang tepat dan wewenang ada disatu tangan mengakibatkan target pembelian dari tahun ke tahun tidak tercapai sehingga dapat menimbulkan idle capacity, yang pada akhirnya menyebabkan turunnya efisiensi perusahaan.

6.2. Hipotesa kerja.

Dengan memperbaiki kebijaksanaan dalam sistem pembelian, antara lain : mengadakan pembelian di daerah lain, dan mengadakan pembelian tunai, secara tepat dan nyata, maka diharapkan target pembelian yang telah ditetapkan dapat tercapai.

6.3. Scope analisa.

Konsep suatu survey yang luas itu memerlukan biaya dan waktu yang tidak sedikit, maka dalam menyusun skripsi ini dibatasi pada masalah-masalah dalam melakukan pembelian padi dan gabah pada perusahaan pengaliran padi dan gabah U.D. Sumber di Kabupaten Situbondo, yaitu menekankan pada policy pembelian yang dilakukan oleh U.D. Sumber.

ber di Kabupaten Situbondo, dan bagaimana kebijaksanaan pembelian U.D. Sumber dapat diperbaiki.

6.4. Prosedur pengumpulan dan pengolahan data.

a. Field research:

Mengadakan observasi langsung pada perusahaan penggilingan padi dan gabah U.D. Sumber, wawancara dengan para karyawan serta saluran-saluran pembelian yang bersangkutan dengan pembahasan skripsi ini guna mengetahui persoalan-persoalan pokok secara menyeluruh.

b. Library research :

Guna mendapatkan data mackah dan teori-teori tertulis yang mempunyai hubungan dengan pembahasan dalam penyusunan skripsi.

c. Pengolahan data:

Data yang diperoleh diolah sesuai lanjut sesuai dengan kebutuhan dan setelah dianalisa berdasarkan teori-teori yang ada, ditarik kesimpulan dan akan diberikan saran-saran yang mungkin berguna.

B A B II

BEBERAPA ASPEK MENGENAI PEMBELIAN

1. Hubungan Antara Pembelian dengan Marketing

Kebanyakan orang menafsirkan marketing adalah sama dengan penjualan dan advertising, untuk seorang ibu rumah tangga marketing adalah sama dengan berbelanja ke toko atau kepasar, dan untuk para pedagang marketing adalah bagaimana menjual barang-barang sebanyak-banyaknya. Jadi dari penafsiran itu dapatlah diambil kesimpulan bahwa orang hanya mengetahui sebagian saja tentang marketing. Untuk menjelaskan hubungan antara marketing dengan pembelian, maka pertama-tama akan diterangkan pengertian (definisi) marketing.

1.1. Dasar-dasar pengertian marketing.

Para ahli dan sarjana memberi pengertian (definisi) yang tidak selalu sama tentang marketing, karena satu dengan lainnya itu memandang dari sudut yang berlainan. Tetapi pada dasarnya pengertian yang diberikan oleh para ahli itu tidak bertentangan tetapi hanya saling melengkapi. Untuk itu akan dikemukakan pendapat dari beberapa sarjana tentang definisi marketing.

Definisi mengenai marketing yang dikemukakan oleh

William J. Shultz adalah sebagai berikut :

"Marketing or distribution is performance of business activities that direct the flow of goods and services from producers to consumers or users".¹

Definisi yang diberikan oleh William J. Shultz amat sempit, karena dia menyamakan marketing dengan distribution tanpa menyinggung tentang keinginan dan kepuasan konsumen serta exchange processes.

Proses marketing dimulai sebelum barang-barang itu didistribusikan dan tidak berakhir dengan penyerahan barang-barang yang bersangkutan. Ini dapat terlihat dengan adanya fungsi pembelian, after sales service, garansi dan sebagainya. Hubungan antara produsen dengan konsumen tidak berhenti dengan adanya penjualan. Produsen masih mengharapkan konsumen membeli lagi barang-barangnya setelah habis terpakai. Untuk menggaribarkan lebih jelas tentang pengertian marketing, akan diketengahkan definisi-definisi yang diberikan oleh beberapa sarjana lainnya.

Philip Kotler :

"Marketing is human activity directed at satisfying needs and wants through exchange processes".²

¹William J. Shultz, Outline of Marketing, New Jersey, Littlefield, Adams & Co, Entersan, 1961, halaman - 13.

²Philip Kotler, Marketing Management Analysis, - Planning and Control, Prentice Hall of India Private Limited New Delhi, third edition, 1977, halaman 5.

William J. Stanton,

"Marketing is a total system of interacting business activities designed to plan, price, promote, and distribute want-satisfying products and services to present and potential customers".³

James E. Carman and Kenneth F. Uhl,

"Marketing is the process in a society by which the demand structure for products and services is anticipated or enlarged and satisfied through the conception, promotion, exchange, and physical distribution of such goods and services".⁴

Dari ketiga definisi ini dapat ditarik kesimpulan, bahwa marketing pada zaman sekarang tidak hanya berhubungan dengan distribusi atau penjualan saja, tetapi mempunyai hubungan erat dengan segala aspek dari aktivitas produksi dalam arti luas seperti yang diterangkan oleh William J. Stanton.

Menurut William J. Stanton definisinya mengandung beberapa makna yang penting :

First, it is a managerial definition rather than a legalistic or economic one.

Second, the entire system of business action should be market or customer oriented. Customers' wants must be recognized and satisfied effectively.

Third, the definition suggests that marketing is a dynamic business process - a total, integrated process - rather than a fragmented assortment of insti-

³William J. Stanton, Fundamentals of Marketing, McGraw Hill Book Company, Ltd, Fourth edition, 1975, halaman 5.

⁴James E. Carman and Kenneth F. Uhl, Philips and Dunham's Marketing Principles and Methods, Richard D. Irwin Inc, Homewood, Illinois, 1973, halaman 7.

tations and functions.

Marketing is not any one activity, nor is it exactly the sum of several; rather, it is the result of the interaction of many activities.

Fourth, the marketing program starts with the germ of a product idea and does not end until the customer's wants are completely satisfied, which may be some time after the sale is made. ⁵

Jelaslah bahwa marketing modern mengutamakan kepuasan konsumen dan berhubungan erat dengan seluruh aktivitas perusahaan, dimulai dari ide untuk memproduksi sesuatu barang dan tidak berhenti setelah barang itu terjual. Dari keterangan-keterangan ini dapat diambil suatu kesimpulan, bahwa di samping sales promotion, advertising, packaging, juga diperlukan suatu organisasi pembelian yang baik, agar ketertuhan akan raw materials terjamin, baik mengenai jumlahnya maupun harganya.

2. Fungsi Pembelian

Seperti telah disebutkan di atas, maka dalam suatu marketing program tidak hanya penjualan saja yang penting tetapi fungsi-fungsi lainnya dari marketing juga penting.

Suatu marketing program yang berhasil harus menunjukkan keefektifannya yang maksimum dan efisiensi yang tinggi. James W. Carson and Kenneth P. Uhl menyatakan

⁵William J. Stanton, op cit, halaman 6.

fungsi-fungsi dari marketing terdiri dari :

1. Those involving transfer of title or use rights.
 - a. Buying (or leasing for use)
 - b. Selling (or leasing for use by others)
2. Those involving physical supply.
 - a. Transportation
 - b. Storage
 - c. Standardisation and grading.
3. Those facilitating the performance of the above activities.
 - a. Financing
 - b. Risk-taking or bearing
 - c. Seeking marketing information.⁶

Kedelapan fungsi ini yang dilaksanakan oleh bermacam-macam organisasi atau badan dan saluran-saluran distribusi businya membentuk suatu marketing system.

ad.1a. Buying (or leasing for use), adalah suatu fungsi yang diperlukan untuk memiliki persediaan barang bagi produksi maupun konsumsi, untuk melaksanakan fungsi ini diperlukan keahlian dan pengalaman tertentu. Oleh karena ia berhubungan dengan ketetapan harga, waktu pembelian, jumlah pembelian, kontinuitas produksi, dan likwiditas perusahaan.

Fungsi pembelian juga dapat disebut sebagai fungsi-pengumpulan, di mana ia harus mendapat informasi bagaimana harus mencari raw materials, yang terpendar diberbagai daerah dan mencari informasi tentang harga, jumlah yang tepat agar kontinuitas pro-

⁶James F. Garman and Kenneth F. Uhl, op cit. halaman 37.

dukasi berjalan dengan baik.

ad.1b. Selling (leasing for use by others), mencari pembeli akan barang hasil produksi perusahaan dan ditawarkan dengan mendapatkan harga yang memuaskan, selanjutnya menyusun cara penjualan sedemikian rupa, sehingga pembeli puas dan menjadi langganannya tetap, bahkan menciptakan pasar yang baru untuk memperluas jumlah langganannya. Dapatlah diambil kesimpulan, bahwa penjualanlah merupakan titik tolak yang amat penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, meskipun fungsi lainnya tidak bisa diabaikan.

ad.2a. Transportation, yang diartikan dengan pengangkutan adalah pemindahan dari sumber di mana barang itu dihasilkan ketempat di mana barang itu dipakai.

Hal ini dapat dilakukan pengangkutan dari produsen ke konsumen melalui middlemen atau dari petani ke pabrik yang membutuhkan. Pentingnya pengangkutan ini ialah mempercepat perputaran barang itu dan secepatnya dapat menjadi uang kembali, sehingga betapa pentingnya fungsi pengangkutan ini dapat dilihat dari kecibukan lalu lintas barang antar kota maupun antar pulau, bahkan antar negara.

ad.2b. Storage, fungsi penyimpanan ini merupakan fungsi yang tak kalah pentingnya, di mana para pengusaha mengadakan investasi berupa gudang penyimpanan be-

rang dengan biaya yang besar. Bahan mentah memerlukan penyimpanan sebelum diolah atau barang jadi di kumpulkan atau disimpan lebih dulu agar dapat diangkut dalam jumlah cukup besar demi efficiency.

ed.2c. *Standardization and grading*; yang diartikan dengan *standardization* dan *grading* ialah menyortir barang-barang untuk digolongkan pada barang yang sama jenisnya dan sama mutunya, contoh : tembakau dicor-tir menurut jenis dan kualitasnya.

ed.3a. *Financing*, ini meliputi bagaimana mendapatkan dana dan mempergunakan dana supaya menguntungkan bagi perusahaan, karena amat luasnya, merupakan suatu bidang tersendiri atau merupakan ilmu tersendiri.

ed.3b. *Risk-taking and bearing*, merupakan fungsi yang bersangkutan dengan kerugian atau hilangnya barang, kecelakaan, kebakaran, dan sebagainya. Fungsi ini dapat dialihkan pada lembaga lain, yang mengambili-alih resiko tersebut yaitu perusahaan asuransi yang memperhitungkan premi atas jasa-jasa yang diberikan. Yang terpenting pada fungsi ini ialah resiko atas kehilangan dan kerusakan.

ed.3c. *Seeking marketing information*, fungsi ini bertujuan dengan mencari dan menilai keterangan atas pasar, seperti apa yang dikehendaki oleh konsumen,

bagaimana keadaan saingan dipasar dan bagaimana - market share barang-barang kita dipasar dan lain-lainnya.

Hubungan-hubungan yang timbul diantara fungsi-fungsi itu merupakan suatu kesatuan dalam marketing program - yang telah direncanakan, jadi jelaslah hubungan yang timbul antara fungsi pembelian dengan marketing program.

3. Sifat-sifat Produk Hasil Bumi

Dalam membahas produksi hasil bumi lebih dulu akan dibahas jenis-jenis produksi apakah yang digolongkan produk-produk hasil bumi. James S. Carson and Kenneth F. Uhl menggolongkan farm products dalam :

"(1) fruits and vegetables, (2) grains, (3) feed-grain and hay, (4) fibers, (5) miscellaneous crops e.g. tobacco, (6) livestock, (7) poultry, (8) animal products - (wool, milk, and eggs)"⁷

Dari pembagian ini dapatlah diketahui produk-produk yang tergolong hasil bumi atau peternakan, yaitu nomor 1 sampai dengan nomor 5 merupakan hasil bumi, dan nomor 6,7,8, merupakan hasil peternakan.

Dalam memasarkan barang, sifat-sifat dari barang -

⁷ Ibid, halaman 325.

mempengaruhi, seperti jika membeli farm products, mi-
 calkan : buah-buahan, susu, sayur-sayur, sebagian dari pe-
 tani, tengkulak, langsung ke konsumen akhir dan sebagian-
 lagi ke manufactures untuk dijadikan makanan dalam ke-
 lang. Tetapi bagi gabah, dari petani, tengkulak ke manu-
 factures untuk diproses menjadi beras terus ke konsumen
 akhir, hanya sebagian kecil saja yang pergi ke petani la-
 gi untuk dijadikan bibit.

Artinya amatlah perlu diketahui sifat-sifat, sur-
 ber supply, ciri-ciri khas dari agricultural products dan
 faktor-faktor yang mempengaruhinya :

Factors which are especially characteristic of agri-
 cultural products include (1) specialized production-
 areas, (2) seasonal production, (3) variation in qua-
 lity and quantity of production, and (4) bulkiness
 and perishability. ⁸

- (1) Specialized production areas, di mana hasil buci-
 tertentu, hanya ditanca pada daerah-daerah tertent-
 u saja, mengingat perbedaan tanah dan iklim. Ha-
 sil buci ini dibawa ke daerah-daerah lain yang mem-
 butuhkan. Untuk memenuhi kebutuhan daerah lain
 yang jauh diperlukan transport, oleh karena jauh-
 nya dan sendapat kesulitan dalam transport menyebabkan
 bahkan supply tidak teratur. Di sinilah timbul pe-
 rantara pedagang perantara yang fungsinya mengatur

⁸ Ibid, halaman 320.

agar supply lebih lancar, dengan mengorganisir saluran-saluran pengumpulan dari tempat-tempat penghasil ke pabrik yang membutuhkannya. Seperti dalam pembelian hasil bumi yang ditanam di daerah pegunungan, bagian pembelian mengorganisir pembelian melalui tengkulak-tengkulak misalnya : mensupply buah-buahan untuk dijadikan makanan dalam kaleng.

- (2) Seasonal production, hasil bumi panenya dipengaruhi oleh musim, sedangkan hasil bumi ini dikonservir sepanjang tahun, ciri ini menimbulkan masalah penyimpanan.

Di samping manufactures juga pemerintah dihadapkan pada masalah ini karena pada waktu musim panen terjadi supply yang berlimpah-limpah, sehingga harga-hasil bumi turun. Akibatnya pendapatan para petani kecil dan pada waktu musim panen selesai harga per lahan-lahan naik, karena barang disimpan oleh para speculator yang menunggu sampai harga tinggi baru dijual. Oleh karena itu pemerintah menetapkan harga beli dari commodity tertentu yang merupakan barang keperluan hidup primer seperti beras. Pemerintah mengadakan pembelian gabah atau beras pada waktu panen dengan harga yang ditetapkan itu, setelah harga naik sampai suatu plafond tertentu pemerintah menjual beras dengan harga yang ditetapkan-

agar harga beras tidak meninggi terus. Karena persaingan yang berat diantara para manufakturer, spekulator dan pemerintah (dalam hal ini ditangani oleh EULOG) dalam pembelian gabah atau beras, sedangkan supplynya terbatas, maka fungsi pembelian tersebut sangat penting dalam mengatur supply yang langka.

- (3) Variation in quality and quantity of production, meskipun dengan naiknya capital yang ditanam dan bersamaan dengan teknologi baru akan menaikkan productivity per hektar, tetapi hasil bumi tetap tergantung pada iklim dan alam dalam prosesnya baik dalam kualitas maupun kuantitas hasilnya. Produksi hasil bumi pada umumnya tahun ini yang mengalami kemarau panjang, berlainan dengan tahun lalu di mana hujan cukup merata, seperti yang dikemukakan juga oleh James C. Garman and Kenneth P. Uhl :

...while increased use of capital coupled with new technology has had a dramatic impact on increasing productivity and yield per acre, agriculture still uses nature's soil, sun, and rain as inputs to the production process...⁹

Hal ini menyebabkan strategi pembelian berbeda-beda dari tahun ke tahun.

⁹Ibid, halaman 329.

(4) Bulkiness and perishability; karena hasil bumi itu diangkut secara besar-besaran dan tanpa pembungkus serta mudah rusak, dalam pengangkutannya diperlukan transportasi yang khusus. Hal ini menyebabkan ongkos angkutan yang relatif mahal, karena harus mencharter satu kapal. Seperti gandum yang diangkut secara besar-besaran dan tanpa pembungkus harus mencharter satu kapal yang telah difumigasi agar gandum itu tidak mudah dimakan binatang (serangga).

Semua masalah-masalah ini selalu dihadapi oleh bagian pembelian dalam perencanaan programnya. Karenanya diperlukan seorang yang berpengalaman dalam bidangnya serta dapat mengatasi masalah-masalah yang cukup rumit ini. Ia harus mengerti tentang penentuan saluran-saluran pembelian, grading, standardization, storage, transportation, informasi harga dan sebagainya.

4. Collecting Channels

Ada penjualan kita harus mengorganisir channel of distribution agar barang-barang cepat terjual dengan omzet yang besar, sedangkan dalam pembelian diperlukan organisasi pembelian yang teratur, agar supply bahan mentah dapat berjalan lancar dengan ongkos yang serendah mungkin. Collecting channels yang rapi akan menjamin supply

bahan mentah yang teratur sehingga tidak menyebabkan kemacetan dalam produksinya.

Petani sebagai produsen hasil bumi sangat pasif dalam pemasaran hasilnya dan menggunakan jasa-jasa lembaga marketing yang ada. Karenanya pihak manufatures sebagai konsumen mengorganisir lembaga marketing untuk mendapatkan bahan mentah, seperti pabrik beras menyebarkan para tengkulak dalam pembelian padi dan gabah. Para manufatures yang membutuhkan hasil bumi untuk bahan mentahnya dapat menggunakan jasa-jasa dari lembaga marketing yang ada atau mengorganisir sendiri middlemen dalam pengumpulan hasil bumi dari produsennya (petani, perusahaan perkebunan).

Dr. Saroso Wirodihardjo membagi pasaran hasil bumi dalam 4 (empat) golongan :

- (a) Growers local market (pasaran setempat)
- (b) Wholesale Market (pasaran pusat pengumpulan dan distribusi), yang kini di Indonesia dinamakan "pasaran lokal", nama yang sebenarnya kurang tepat.
- (c) Retail Market (pasaran eceran)
- (d) Internasional Market (pasaran impor-eksport).¹⁰

ad.(a) growers local market, di sini merupakan tempat pengumpulan barang-barang hasil bumi yang dikumpulkan dalam jumlah kecil, dan secara besar-besaran diangkut ke pusat distribusi yang umumnya bergeser

¹⁰ Dr. Saroso Wirodihardjo, Pokok-pokok Ilmu Tata Niaga, PT. Pembangunan Djakarta, 1954, halaman 153.

dikota-kota. Growers local market ini pada umumnya merupakan agen-agen dari pedagang besar yang bertempat dikota-kota (pusat distribusi). Di grower local market ini hanya ditemui alat-alat penimbang, pengangkutan, dan penyimpanan sementara sebelum barang diangkut.

ad.(b) Wholesale market atau pasaran pusat distribusi, di mana bergerak para pedagang besar yang menampung dan mengumpulkan dalam party-party besar dari para tengkulak yang bergerak ditempat. Wholesale market ini merupakan pusat pembelian, pengumpulan dan penghisapan hasil bumi secara besar-besaran dan juga pusat pengolahan seperti grading dan standardisation. Karena perbedaan sifat dalam pengumpulan dan distribusi maka DR. Saroso Wirodihardjo membagi lagi dalam 2 (dua) golongan :

- (1) Central Wholesale Market.
- (2) Secondary Wholesale Market :
 - (a) Fill Market.
 - (b) Jobbing Market.¹¹

ad.(1) Central Wholesale market, merupakan bentuk dari pusat distribusi bagi barang hasil bumi, di mana hasil bumi ini disalurkan ke Secondary Whole-

¹¹ Ibid, halaman 153.

sale Market dan International Market dalam party - party besar.

ad.(2a) Mill Market, di sini dilakukan pembelian atau pengumpulan hasil bumi untuk diolah lebih lanjut - menjadi barang yang siap dikonsumsi dalam bentuk lain, seperti gabah diproses lagi menjadi beras, buah-buahan diproses lagi menjadi makanan dalam kaleng, kopi diproses lagi menjadi kopi bubuk yang siap dikonsumsi. Di sini akan diberi cap atau brand dan disalurkan sebagai barang industri. Bahan mentahnya didapat dari central whole sale market dan growers market atau pasaran setempat bahkan juga mengadakan pembelian langsung kepada para petani yang diorganisir oleh bagian pembelian dari pabrik-pabrik yang bersangkutan.

ad.(2b) Jobbing Market, merupakan penampungan hasil bumi yang khusus dibutuhkan untuk konsumsi perorangan, seperti sayur-sayur, jagung, hasil peternakan dan sebagainya.

Dalam pengumpulannya diperoleh dari central whole sale market, growers market, bahkan juga mengadakan pembelian langsung kepada para petani. Penyaluran barangnya kepada retail market atau langsung kepada konsumen.

ad. (c) Retail Market, pembelian barangnya dari central -

wholesale market dan dari jobbing market dan menjual langsung kepada konsumen yang terakhir, retail-market terdapat di kota-kota dan sekitarnya.

ad.(d) International Market, merupakan pasaran impor-eksport di mana para importir dan eksportir mendapat barangnya dari central wholesale market. Banyak juga para pedagang besar di central wholesale market yang mengekspor sendiri barang-barangnya atau mengimpor barang dari luar negeri misalnya, buah-buahan.

Keseluruhan ini merupakan mata rantai marketing hasil bumi dari petani sebagai produsen, dan melalui pedagang perantara/manufactures ke konsumen perakai. Karena para petani merupakan pihak yang pasif, seringkali kurang mendapatkan informasi mengenai harga pasaran. Untuk melindungi agar petani mendapat harga yang layak, maka pemerintah menganjurkan agar dibentuk suatu badan koperasi, yang menampung dan menyalurkan hasil bumi. Masalah yang dihadapi oleh para pedagang hasil bumi ialah terbatasnya jumlah produksi hasil bumi, yang jumlahnya dipengaruhi oleh musim, selain itu produksi hasil bumi bersifat inelastis. Keadaan ini mendorong para pedagang dan industri berusaha mendapatkan bagian yang sebanyak mungkin, sehingga timbulah gejala yang dinamakan "Suig-proces", seperti yang disebutkan oleh Dr. Saroso Wirodihardjo :

...Fungsi pengumpulan/pembelian hasil bumi mengandung berbagai resiko, yang antara lain disebabkan oleh adanya "suig-proces", di mana pedagang pengumpul berusaha menutup transaksi pembelian sebelum waktu panen atau sebelum hasil bumi dapat dipetik.¹²

Karena adanya gejala suig-proces ini, timbulah pemberian kredit dari para pembeli kepada petani yang disebut sebagai advance credit, di mana pembeli memberi kredit kepada produsen hasil bumi sebagai uang muka atas perjanjian untuk penyerahan panen yang akan datang.

Karena perjanjian itu dilakukan sebelum waktu panen timbulah resiko bagi pembeli. Resiko yang dihadapi ialah :

- (a) Resiko harga, kadang-kadang harga telah berubah (turun rendah sekali) pada waktu panen, sehingga diderita kerugian. Resiko ini dapat diperkecil dengan menawarkan sebagian dari pembelisannya dipasar sebelum panen itu keluar, tetapi resiko ini masih belum lenyap sebelum ada penyerahan barangnya.
- (b) Resiko panen, yakni bilamana hasil panen tidak memenuhi harapan. Jika hasil panen lebih kecil dari perhitungan petani, maka jumlah ditentukan dalam kontrak tak dapat direalisasi. Hal ini menjadi tanggungan para pedagang pengumpul (tongkulak). Artinya pedagang pengumpul membeli sejumlah tertentu -

¹² Ibid, halaman 64.

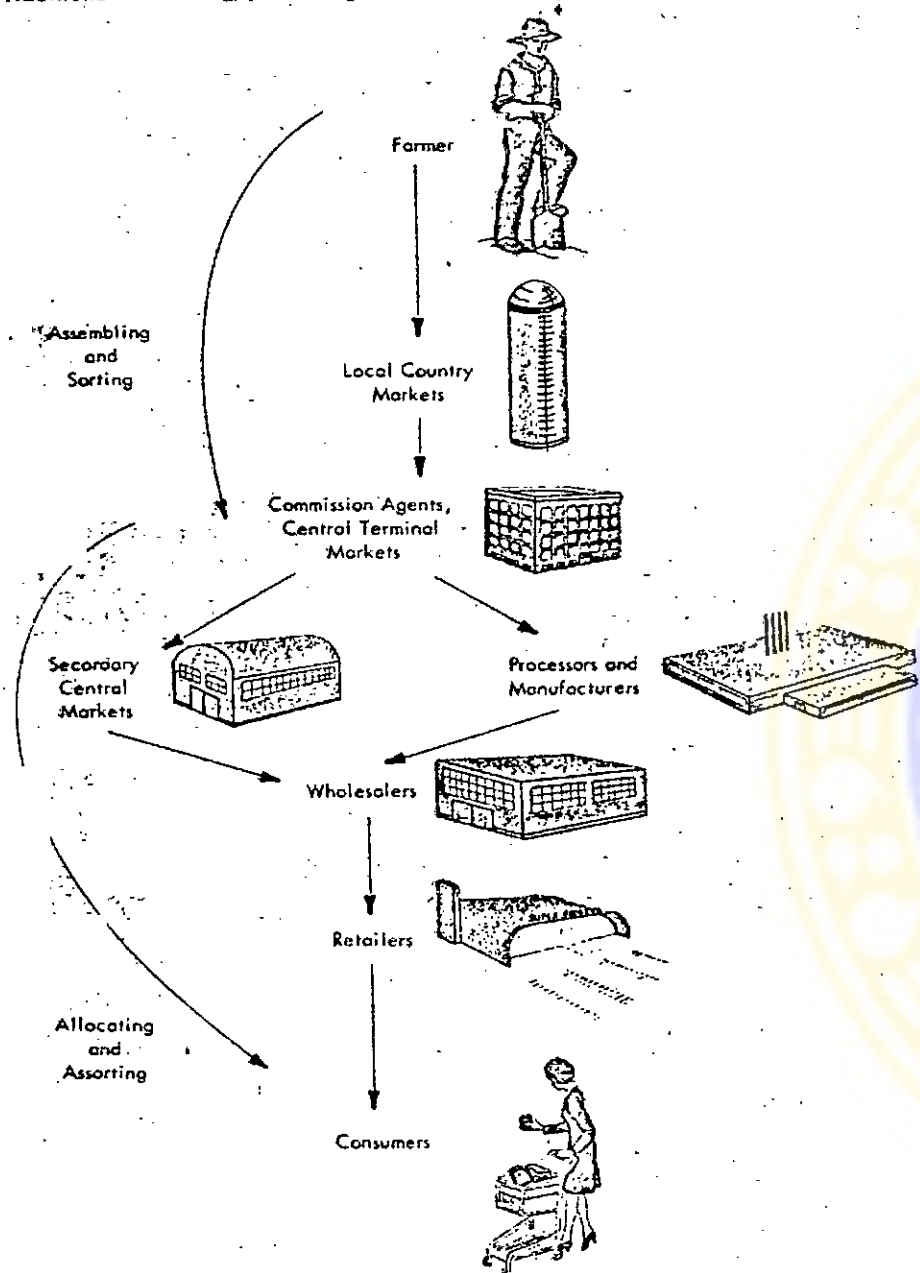
sebelum panen berdasarkan atas suatu tafsiran, sedangkan jumlah ini dijual secara pasti, sehingga menjadi tanggung jawabnya.

- (o) Resiko kualitas, biasanya dalam transaksi pembelian ditentukan jenis dan kualitasnya, sedangkan belum ada kepastian bahwa kualitas itu akan terrealisir oleh petani. Seperti pada waktu padi terserang hama wereng, banyak padi yang gabuk (lainya kosong), sehingga kualitasnya jelek sekali. Ini disebabkan karena hasil bumi dipengaruhi oleh musim dan alan.

Segala resiko ini pada mulanya ditanggung oleh pedagang pengumpul atau tengkulak yang berhubungan langsung dengan petani, tetapi mereka itu kebanyakan merupakan agen-agen pembelian dari pedagang besar di wholesaler market, yang pada akhirnya pedagang ini yang menanggung risikonya, dengan penundaan levering untuk musim panen yang akan datang. Berhubung tatacara hasil bumi ini luas dan penuh ketidakpastian, maka diperlukan peregang fungsional pembelian yang berpengalaman dalam bidangnya. Untuk lebih jelas, maka penulis sertakan bagan collecting dan distribution channels dari petani ke produsen dan terus ke konsumen akhir, seperti yang terlihat pada gambar 1 dan gambar 1A halaman 27.

GAMBAR 1

FIGURE 14-2
Traditional assembling, processing, and allocating channels for agricultural products



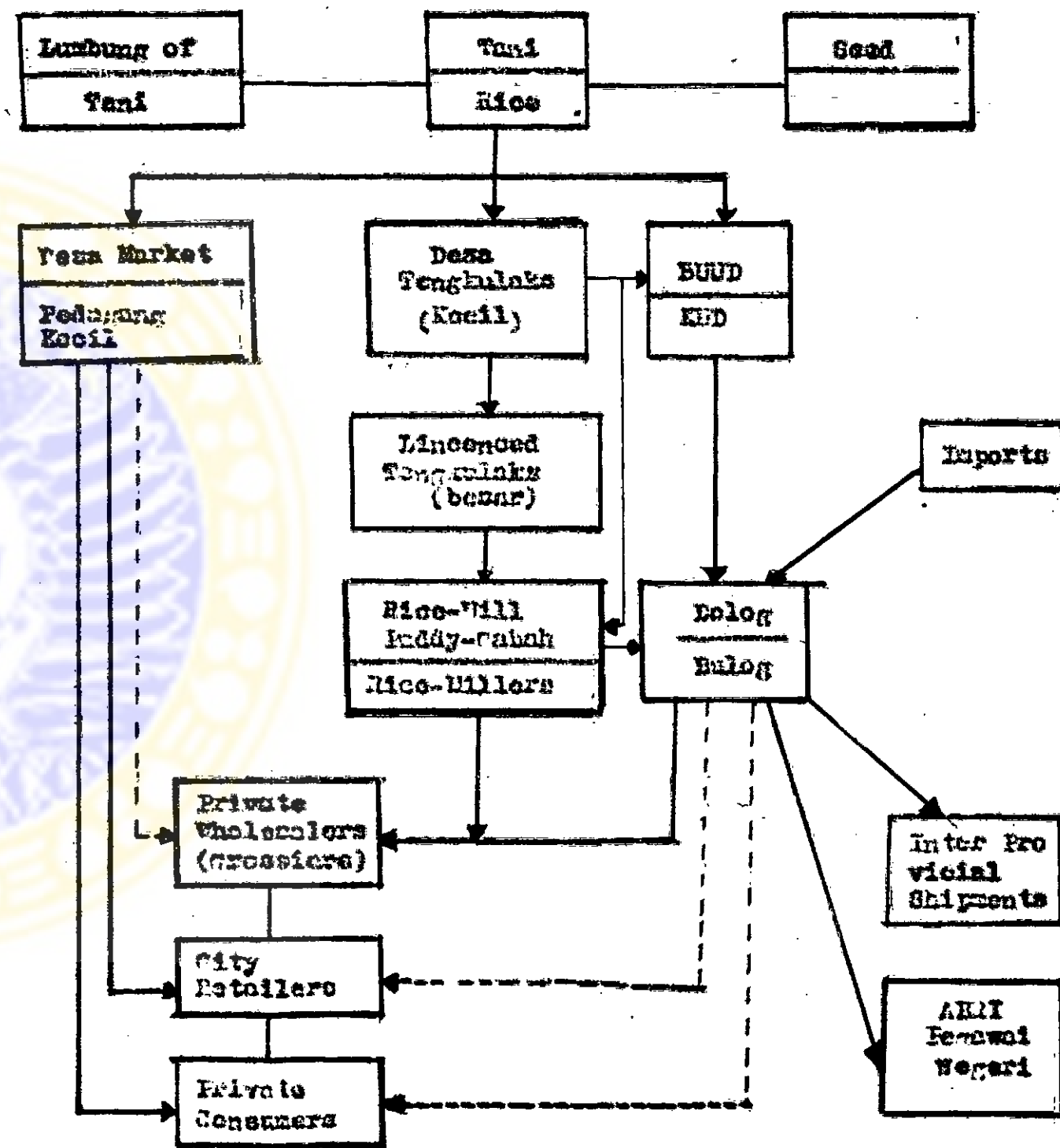
14 / Marketing agricultural products

333

Sumber: James H. Garman and Kenneth P. Uhl, Philips and Duncan's, *Marketing Principles and Methods*, Richard D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1973, halaman 333.

GAMBAR 1A

MARKETING CHANNELS IN EAST JAVA



----- : Legal channel.
 - - - - - : Extra legal channels.
 Sumber: Leon A. Neare, *Rice Marketing in the Republic of Indonesia*, PT. Pembangunan, Jakarta, 1961, second printing 1975, special edition for Bulog, halaman 56.
 - diterapkan berdasarkan penelitian penulis.

5. Langkah-langkah dalam Pembelian

Pembelian merupakan fungsi yang diperlukan untuk memiliki persediaan bagi produsen, pedagang besar, eceran maupun konsumen. Untuk melaksanakan pembelian diperlukan keahlian dan pengalaman tertentu, karena bersangkutan dengan harga, jumlah yang diperlukan, kualitas, waktu penyerahan dan transport yang tepat, seperti dikemukakan oleh James W. Carman and Kenneth P. Uhl :

The performance of the buying or leasing function in marketing involves a number of distinct but closely related activities whether they are carried out by a manufacturer, a wholesaler, a retailer, or a consumer. These activities include the establishment and implementation of policies and procedures for defining needs; the selection of sources of supply; the "testing" of available products and services; negotiations concerning price, date of shipment, and similar matters; and transfer of title or use rights. 13

Jadi langkah-langkah yang diperlukan dalam melaksanakan pembelian ialah :

- a) Menentukan kebutuhan (defining needs)
- b) Memilih sumber supply (selecting the source of supply).
- c) Menentukan apakah barang yang ditawarkan sesuai dengan yang dibutuhkan (determining suitability of needs).

¹³James W. Carman and Kenneth P. Uhl, op cit, halaman 38.

d) Perundingan harga, waktu penyerahan dan pemindahan hak (negotiating with seller, date of shipment and transfer of title).

ad. a) Menentukan kebutuhan (defining needs); langkah pertama ini menyangkut penentuan akan barang-barang, persediaan untuk kebutuhan produksi maupun komersial.

Pada hasil bumi untuk mendapatkan sekaligus jumlah barang untuk persediaan yang dibutuhkan selama setahun tentu harga cukup cakar, karena harga dipengaruhi oleh musim dan alam, seperti yang disebutkan oleh Philip Kotler, di dalam bukunya, *Marketing Management, Analysis, Planning and Control* :

Inventories are carried because producing and using activities typically take place at different times, in different locations, and at different rates. In the case of agricultural food crops, rate of usage is usually even throughout the year, but harvesting occurs at discrete times. In the case of manufacturing output, factories achieve production economies by producing large runs of items infrequently. The savings in producing large runs generally exceed the cost of storing the goods over the period required for their complete sale. Inventory decision making can be thought of as a two-step decision process : (1) when to order (order-point), and (2) how much to order (order quantity). 14

¹⁴ Philip Kotler, *Marketing Management, Analysis, Planning, and Control*, Prentice-Hall International, Inc., London, Third Edition, 1976, halaman 314.

When to order (order point), yang dimaksud ialah kapan waktu pesanan itu dilakukan agar persewaan jangan understock, sehingga produksi terhenti. pada hasil buah lebih dititik beratkan kapan mengadakan pembelian jika musim panen tiba, apakah pada permulaan musim atau pada pertengahan panen. jika panen jumlahnya kecil, lebih baik pada permulaan musim, karena harga akan meningkat pada pertengahan panen, dimana pembeli lebih banyak dari pada barang dan ada kemungkinan tidak mendapatkan barang yang cukup. pada waktu jumlah panen besar lebih baik membeli pada pertengahan musim daripada awal musim, karena harga akan turun pada pertengahan musim, disebabkan jumlah barang lebih banyak dari pada pembelinya. dalam hal ini bagian pembelian mengikuti terus keadaan dan harus dapat menaksir apakah panen akan baik atau jelek.

How much to order (order quantity), yang dimaksud ialah jumlah order yang dilakukan harus ekonomis mungkin. Tetapi pada hasil buah, dimana panen hanya pada waktu-waktu tertentu saja, maka order hanya dapat dilakukan pada waktu itu, sehingga akan membeli terus selama gudang masih cukup dan cukup memungkinkan untuk menjejur dan modal cukup untuk membeli. di sini bagian pembelian harus dapat men-

nuhi jumlah persediaan yang dibutuhkan untuk satu tahun kerja, agar produksi dapat berjalan lancar.

ad. b) Pilih sumber supply (selecting the source of supply). Jika jumlah suatu barang telah ditentukan, maka langkah berikutnya ialah : pilih sumber supply yang dapat melayani kebutuhan secara teratur. Pada hasil bumi pemilihan sumber supply amat penting sekali, karena adanya gejala *cutig process*. Di sini diperlukan agen-agen pembelian yang cukup aktif dan bonafide, agar jumlah barang yang diperlukan dapat dipenuhi.

Pilihlah sumber-sumber supply yang tepat akan mengurangi resiko tidak akan terpenuhinya kontrak-kontrak atau ditundanya levering sampai musim panen yang akan datang.

ad. c) Tentukan apakah barang yang ditawarkan itu sesuai dengan yang dibutuhkan (determining suitability of needs). Langkah selanjutnya ialah, tentukan apakah barang yang ditawarkan itu sesuai dengan kualitas yang dibutuhkan. Untuk ini diperlukan orang yang cukup berpengalaman dan ahli dalam bidangnya untuk menilai kualitas barang yang dibutuhkan itu. Terutama pada hasil bumi, penentuan kualitas amat penting sekali, karena dari satu daerah terdapat bermacam-macam kualitas.

Sampai tahap ini belum terjadi transaksi pembelian, penilaian tentang barang-barang itu dapat dilakukan dengan inspeksi sample atau diskusi, bahkan pada hasil bumi sering dibutuhkan penilaian on the spot, agar didapatkan barang yang sesuai dengan yang dibutuhkan. Ini untuk mengurangi resiko kualitas pada waktu barang itu dilever.

- ad. d) Perundingan harga, waktu penyerahan dan pemindahan hak (negotiating with seller, date of shipment and transfer of title). Setelah diadakan penelitian dan ditentukan, bahwa barang yang ditawarkan oleh para supplier sesuai dengan yang dibutuhkan, maka tinggal mengadakan perundingan harga, jangka waktu pembayaran, tanggal penyerahan, cara pengangkutan dan perundingan ongkos angkut.

Setelah tercapai rukunat dan diadakan lowering, maka baru terjadi pemindahan hak milik. Pada hasil bumi perundingan ini dilakukan sebelum panen pada waktu para agen-agen itu akan menerima uang muka dari manufacturer. Harga-harga kontrak itu bergantung harga pasaran dikawatirkan hari dengan diperhitungkan resiko perubahan harga pada waktu barang itu dilever. Karena kedudukan petani lemah dan harga hasil bumi itu tidak stabil, maka pendapat petani kecil dibandingkan dengan pedagang-pedagang tengkulak maupun pedagang pengumpul dan seba-

lainnya. Berhubung dengan keadaan ini pemerintah ikut campur dalam penetapan harga jenis-jenis hasil bumi tertentu dan juga mengadakan pembelian. Seperti yang diutarakan oleh James F. Garman and Kenneth P. Uhl :

Because agricultural prices are so unstable, the prices received by farmers are far more subject to decline than are the prices they pay. Through merger and vertical integration, processors and distributors have grown to be large and powerful. Faced with those two factors, the farmer has been concerned with how to stabilize, and hopefully increase, his income through increased market power, bargaining power, and government power. 15

Dalam di Indonesia turut campurnya pemerintah terutama dilakukan dalam pembelian padi dan gabah serta penjualan beras. Di mana pemerintah menetapkan harga dasar untuk padi dan gabah dan akan menjual beras bila harga di pasaran cukup tinggi. Pembelian gabah dilakukan oleh Bolog yang dilaksanakan oleh Bolog, melalui BUNB/BNB dan Bolog juga membuat kontrak-kontrak pembelian dengan para manufacturere swasta, dengan harga yang telah ditentukan lebih dahulu. Penjualan beras dilakukan oleh Bolog melalui pedagang-pedagang pengecer dan grosir-grosir yang ada.

Demikian adanya penentuan harga dari pemerintah, maka para manufacturere dan pedagang pengumpul tak dapat menentukan harga semasing-masing. Juga keuntungan dari pada

¹⁵ James F. Garman and Kenneth P. Uhl, *op. cit.*, halaman 347.

yang spekulasi berkurang. Karena adanya peraturan pemerintah tersebut dan adanya persaingan yang tajam, maka tugas bagian pembelian untuk mengadakan persediaan yang diperlukan cukup berat.



B A B III

**TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN PENGOLAHAN PADI
DAN GABAH U.D. SUHEK DI KABUPATEN SITUBONDO**

1. Tinjauan Singkat Tentang Kondisi Perusahaan dan Lokasi

Berdasarkan bentuk perusahaan ini ialah Usaha Dagang (U.D) dan merupakan perusahaan milik perseorangan, perusahaan didirikan pada tahun 1968. Lokasinya di desa Solekrono, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo, ditepi jalan raya Surabaya-Donyuwangi. Daerahnya cukup subur, pemeliharaan cukup baik, sehingga panen dapat dilakukan dua kali setahun, yaitu panen besar antara bulan April sampai dengan Juni dan panen kecil antara bulan September sampai dengan Oktober, pada bulan-bulan ini dilakukan pembelian. Luas perusahaan: Lahan tanah ± 3696 m².

Luas bangunan (gudang, ruang produksi, kantor) : 1000 m².

Pada penelitian yang dilakukan penulis, di Kabupaten Situbondo terdapat 111 buah perusahaan penggilingan padi dan rebak, dengan jumlah total hasil gabah kering awah sebanyak 129.730,211 ton. Kabupaten Situbondo meliputi 10 Kecamatan, di mana Kecamatan Kapongan, berbatasan dengan Kecamatan Jangi dan Anguren di sebelah barat serta Kecamatan Arjasa dan Kecamatan Jangkar di sebelah timur, dengan jumlah Perusahaan Penggilingan padi dan rebak serta hasil total dari sawah yang berlokasi pada Kecamatan itu.

Kecamatan	Jumlah Perusahaan Penggilingan padi dan gabah	Jumlah hasil (dalam ton)
Penji	12	8.502,057
Mangaran	12	10.440,394
Kapongan	8	17.129,350
Jangkar	6	5.904,380
Arjasa	4	5.235,614

Di samping perusahaan penggilingan padi juga terdapat KWID/KUD, serta beberapa pedagang pengumpul di kota yang melakukan pembelian di Kecamatan Kapongan.

Untuk menghadapi idle capacity, maka U.D. Sumber harus bekerja setahun penuh. Dengan demikian pembelian padi dan gabah serta persediaan dalam gudang harus diatur sedemikian rupa, agar persediaan padi dan gabah selalu ada dalam jumlah yang cukup selama setahun.

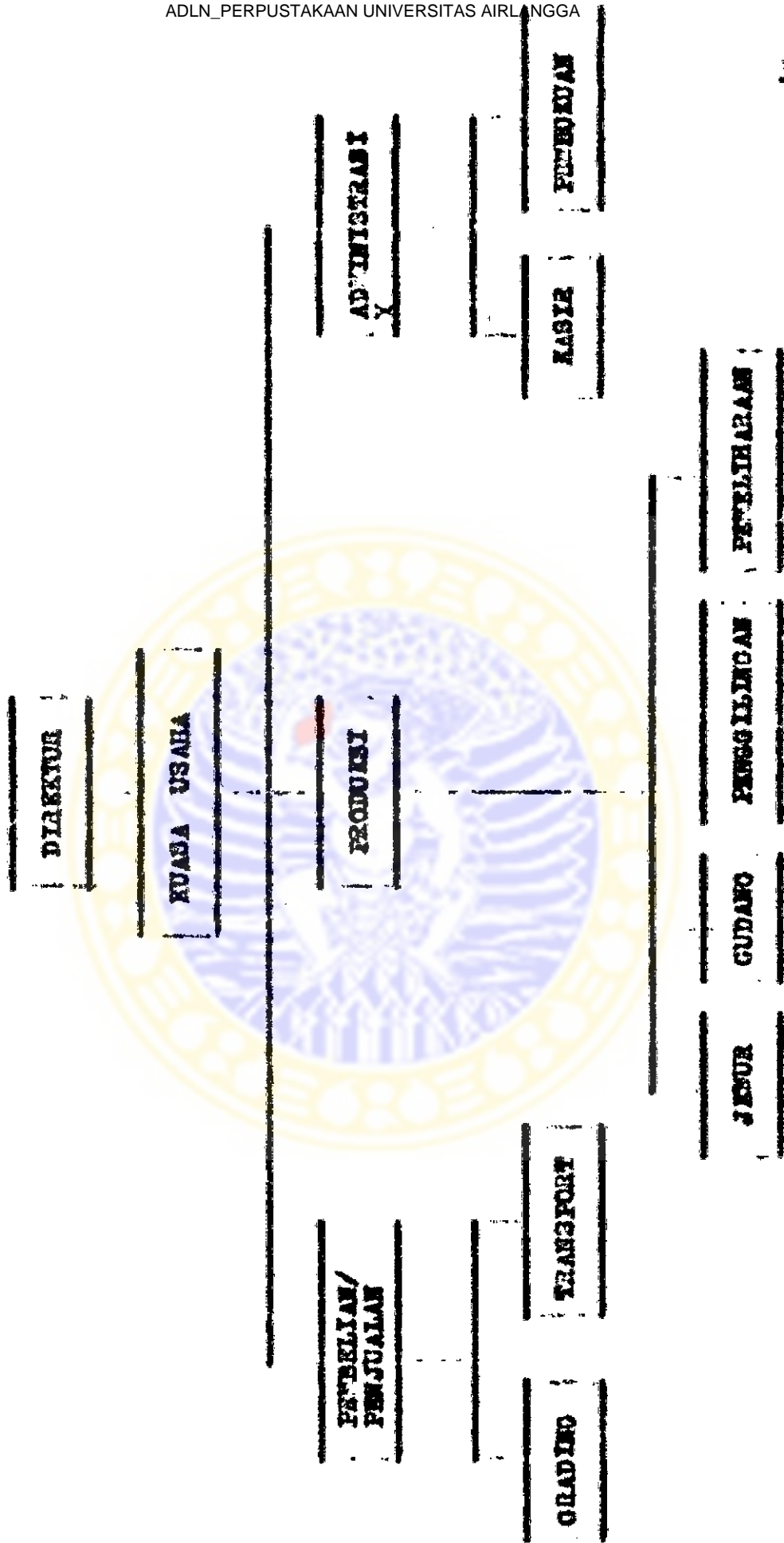
1.1. Struktur Organisasi.

Di dalam menjalankan usahanya, supaya segala aktivitasnya dapat berjalan dengan lancar, maka U.D. Sumber juga menentukan struktur organisasinya, walaupun dalam bentuk yang sederhana. Struktur organisasi ini amat penting untuk mengetahui tanggung jawab dan wewenang dari masing-masing bagian.

Dari gambar 2 yang ada, struktur organisasi U.D. Sumber dapat digambarkan sebagai berikut :

GAMBAR 2

STRUKTUR ORGANISASI U.D. SUMBER



Sumber: Intern Perusahaan.

Bilamana kita meninjau bagan struktur organisasi yang ada, maka struktur organisasi itu seakan-akan cukup baik, tetapi dalam pelaksanaan ternyata, bahwa delegation of authority masih kurang dan juga masih banyak pencampuran fungsi (functie vermenging), seperti lazimnya di perusahaan-perusahaan milik perseorangan misalnya : wewenang-kusa usaha terbatas pada bagian gudang, jamur, pemeliharaan umum. Bahkan bilamana direktur tidak ada ditempat, dia selain tugasnya sehari-hari, hanya bisa mengurus grading dan transportasi, dalam hal pembelian dan penjualan ia tidak mempunyai wewenang apapun. Juga dibidang keuangan, di mana kasir hanya berfungsi sebagai pemegang kas kecil, yang bertugas hanya membayar dan menerima uang kegiatan sehari-hari seperti menerima uang jasa dari petani atau pedagang, yang menggilingkan padi atau gabahnya, membayar pembelian spare parts (suku cadang), ongkos jamur, perbaikan-perbaikan kecil dari gedung, ongkos kuliah dan sebagainya.

Pembayaran dan penerimaan dalam jumlah yang cukup besar seperti uang kontrak pembelian padi dan hasil penjualan beras ditangani sendiri oleh direktur.

Kami tidak akan menguraikan panjang lebar mengenai struktur organisasi ini, karena skripsi ini mengenai kegiatan pembelian. Sebelum kami menguraikan kegiatan penjualan dan pembelian sebaiknya diuraikan sedikit tentang -

proses produksi sekedar untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap, karena proses produksi menyanyi hubungan yang erat sekali dengan penjualan dan pembelian.

1.2. Proses produksi.

Perusahaan menggunakan tenaga penggerak dua buah mesin diesel :

- Mesin diesel merk Buh, made in Denmark, 17 tenaga kuda (horse power).
- Mesin diesel merk Fuag Pung, made in HRC, lima tenaga kuda (h.p.).

Mesin-mesin peng-arak tersebut diperlukan untuk menjalankan mesin penggiling padi dan gabah sebagai berikut :

- Mesin perontok padi (thresher), made in Indonesia, membutuhkan empat tenaga kuda (h.p.), kapasitas tanam 1000 kg - 1200 kg gabah bersih per jam.
- Mesin pengupas kulit gabah (rice huller), merk Yammar, made in Japan, membutuhkan 4 - 5 tenaga kuda (h.p.) kapasitas 1000 kg - 1200 kg beras pecah kulit per jam.
- Mesin pemutih beras (rice polisher), merk Kohyu, made in Japan, membutuhkan 10 tenaga kuda (h.p.), kapasitas 400 kg - 500 kg beras putih per jam.
- Pengukur kadar air (moisture meter), merk Isaki,-

made in Japan, dapat mengukur 10% sampai dengan 30% kadar air.

Langkah-langkah dalam proses produksi adalah sebagai berikut :

a. Padi atau gabah yang baru dituai dengan kadar air 20% - 30% ditarina oleh petugas tishung, setelah itu diberikan ke bagian penjemuran. Baik padi maupun gabah di dalam karung-karung ditumpuk dipinggir-pinggir tempat jemuran lalu ditutup dengan plastik agar tidak basah jika hujan turun pada malam hari.

b. Keesokan harinya tumpukan-tumpukan padi ini dibongkar, dan dibalik, agar bagian dalamnya ikut kering.

Gabah dikeluarkan dari karung dan diratakan keseluruh lantai jemuran dengan ketebalan 3 cm sampai dengan 5 cm, tiap 1 jam atau 2 jam dibalik-balik, agar kekeringannya rata. Kekeringan yang memuaskan ialah 14% mengandung air, jika ditest dengan moisture meter.

c. Setelah padi dianggap cukup kering, maka distapel, sehingga berbentuk kerucut, tetapi bagi gabah dimasukkan ke dalam karung dan disimpan dalam gudang. Penggilangan akan dilakukan jika padi atau gabah itu dingin.

d. Padi atau gabah yang sudah dingin itu disimpan menunggu giliran untuk digiling menjadi beras. Bagipartai-partai padi dan gabah yang disimpan lebih lama akan digiling lebih dahulu, dengan perkataanlain memakai system f.i.f.o.

e. Untuk padi mula-mula dimasukkan ke dalam mesin perontok (thresher) untuk dijadikan gabah, dan kemudian prosesnya seperti menggiling gabah.

f. Gabah dalam karung yang telah ditapel diturunkan dan dikeluarkan dari karung lalu dimasukkan ke dalam mesin pengupas kulit gabah. Gabah yang keluar dari mesin pengupas ini terpisah menjadi sekam dan beras pecah kulit, yang dengan elevator dimasukkan ke dalam mesin pemutih beras (Rice Polisher) dan langsung keluar sebagai beras putih, yang dimasukkan ke dalam karung siap untuk dijual. Dari rice polisher di samping beras putih juga keluar katul atau dedak sebagai by product.

Rendemen dari padi atau gabah menjadi beras putih.

- Dari 100 kg padi yang harus dirontok lebih dahulu menjadi gabah akan didapatkan lebih kurang 80 kg sampai dengan 75 kg gabah dan 20 kg sampai dengan 25 kg sekam. Jadi rendemennya lebih kurang 80% sampai dengan 75%.

- Dari 100 kg gabah setelah diproses ke dalam me -

sin pengupas kulit gabah dan dengan elevator beras pecah kulitnya dimasukkan ke dalam mesin penutih - beras (rice polisher) didapatkan 64 kg sampai dengan 68 kg beras putih, dan 15 kg sampai dengan 20 kg katul atau dedak sebagai by product. Sisanya adalah sekas (kulit gabah) yang tidak mempunyai nilai.

1.3. Penjualan hasil produksi.

Hasil produksi adalah beras putih dan katul atau dedak sebagai by product. Di samping itu perusahaan juga menggilingkan padi atau gabah milik orang lain dengan menerima balas jasa. Penjualan hasil produksi dilakukan pada pedagang-pedagang besar, yang menjual secara partai besar dan juga pada pedagang eceran disekitar kecamatan Kapongan seperti Situbondo, Bondowoso, Jember, dan juga ke Surabaya.

Dalam hal ini U.D. Sumber tidak mengadakan kontrak dengan Bolog melalui Dolog, meskipun sering diundang untuk ikut mengadakan kontrak. Contoh-contoh kontrak ini dapat dilihat dari lampiran-lampiran pada halaman belakang. Tidak ikatnya U.D. Sumber dalam hal kontrak dengan Bolog disebabkan terlalu rumitnya dan sulitnya prosedur-prosedur dan syarat-syaratnya.

Untuk ini dapatlah dibandingkan harga-harga beras dipasarkan dengan harga kontrak Bolog :

waktu	Harga Dolog	Harga pasar
Pada waktu musim panen.	Rp.119,50	Rp.105,- - Rp.115,-
Pada waktu musim panen selesai.	Rp.119,50	Rp.125,- - Rp.135,-

Harga Dolog dapat dilihat pada lampiran 1 di halaman belakang dan harga pasaran rata-rata menurut informasi yang ada. Jika mengadakan kontrak giling dengan pihak Dolog maka ongkos gilingnya Rp.6,- per kg beras padahal ongkos giling dipasar adalah Rp.3,- per kg gabah.

Syarat-syarat kontrak dengan Dolog ialah :

Perjanjian Jual-Beli Beras Giling kualitas I-B :

- Syarat utama :
 - Derajat bersih min. 90%
 - Kadar air max. 14%
- Syarat pokok :
 - Beras patah (broken) max. 35%
 - Henir max. 2%
- Syarat tambahan :
 - Butir gabah max. 30 butir/kg.
 - Butir kapur max. 3%
 - Butir rusak/kuning max. 3%
 - Butir merah max. 3%
 - Benda-benda lainnya max. 30 btr/kg
- Rekomendasi :
 - Bebas hama dan penyakit.
 - Tidak berbau apek.

Syarat-syarat selanjutnya dapat dilihat pada lampiran 2 di halaman belakang skripsi ini.

Di samping membeli beras, Delog juga membeli gabah, adapun syarat-syaratnya itu sebagai berikut :

- Kadar air max. 14 %.
- Hampa + Kotoran max. 3 %.
- Butir kuning/rusak max. 3 %.
- Butir merah max. 3 %.
- Butir kapur max. 3 %.
- Bebas hama dan penyakit.
- Tidak berbau apek/asam.

Syarat-syarat selanjutnya dapat dilihat pada lampiran 3 di halaman belakang skripsi ini.

Delog juga mengadakan kontrak giling gabah dengan - memberikan ongkos giling dengan syarat sebagai berikut :

- Syarat utama :
 - Perajatan bersih min. 90%.
 - Kadar air max. 14%.
 - Bebas dari dedak dan katul.
- Syarat pokok :
 - Beras patah max. 30 butir/kg.
 - Butir kapur max. 3%.
 - Butir rusak/kuning max. 3%.
 - Butir merah max. 3%.
 - Benda-benda lain maksimal 10 butir/kg.
- Rekomendasi :
 - Bebas dari hama dan penyakit.
 - Tidak berbau apek.

Syarat-syarat selanjutnya dapat dilihat pada lampiran 4 di halaman belakang skripsi ini.

Kalau kita tinjau syarat-syarat dari Dolog maka syarat-syarat itu cukup berat, sedangkan prosedurnya rumit. Hal inilah yang menyebabkan U.P. Sumber tidak mengadakan kontrak dengan Dolog, karena prosedur penjualan dipasarkan bebas lebih sederhana.

2. Kebijakan dalam Pembelian Padi dan Gabah

• 2.1. Gambaran hasil padi dan gabah di Kecamatan Kapongan.

Di Kecamatan Kapongan yang cukup subur tanah pertaniannya sebagian besar sawah-sawahnya terletak dekat dengan jalan besar, sehingga transportasi menjadi mudah. Luas areal sawah yang ditanami padi ± 2245 hektar, hasil padi di rata-rata ± 7,630 ton per hektar dalam setahun. Jadi jumlah keseluruhannya ± 17.129,35 ton padi kering kasar dalam setahunnya atau ± 13.703,40 ton gabah kering giling dalam setahunnya.

Jumlah perusahaan penggilingan padi dan gabah yang bekerja aktif 6 buah, yang mempunyai kapasitas hampir sama, kapasitas seluruhnya adalah 24 ton beras putih sehari, 8064 ton beras putih setahun sama dengan 12.406,15 ton gabah kering giling.

Di samping perusahaan penggilingan milik swasta terdapat 8 buah BUD/MD (yang bekerja aktif 5 buah), serta beberapa pedagang pengumpul yang juga mengadakan pembelian padi dan gabah. Kontrak BUD/MD dengan Dolog sebe-

sar 1500 ton gabah kering giling.

Jadi jumlah hasil gabah setahunnya keseluruhan dalam Kecamatan Kapongan adalah : \pm 13.703,18 ton.

Kebutuhan : Perusahaan penggilingan \pm 12.406,15 ton.

BUUD/BUO \pm 1500 ton.

Jumlah kebutuhan seluruhnya : \pm 13.906,15 ton.

Jadi diperkirakan masih kekurangan \pm 202,97 ton.

Di samping itu juga terdapat pedagang pengumpul/peculan yang mengadakan pembelian di Kecamatan Kapongan.

Masing-masing perusahaan penggilingan padi dan gabah, BUUD/BUO serta pedagang pengumpul berusaha mendapatkan bagismanya dalam pembelian, maka timbulah gejala "walk-process", di mana dilakukan kontrak-kontrak dengan para petani sebelum padi itu dipanen dengan membayar uang lebih dahulu (advance-credit).

2.2. Policy pembelian dari U.D. Sumber.

Dalam menentukan kebutuhan persediaan padi dan gabah untuk satu tahun kerja, U.D. Sumber berpedoman supaya terus dapat menggiling dari persediaan padi bulat-bulat di mana tidak ada panen yaitu padi bulat Juli, Agustus, September, Desember, Januari, Februari, dan sebagian bulan Maret. Kapasitas selebihnya dipergunakan untuk menggilingkan padi atau gabah milik petani atau pedagang. Pembelian dilakukan pada panen besar, persediaan minimum harus ada \pm 1033,85 ton gabah kering giling (untuk kapasitas \pm 6 bu

lain giling).

Pada bulan September dan Oktober terdapat pula panen kedua. Berhubung musim kemarau, maka supply air kurang, sehingga sebagian dari para petani menanam padi - ja. Dengan demikian panen kedua ini jauh lebih kecil dari panen pertama, maka dilaksanakan panen kecil. Harga pembelian padi dan gabah pada panen kecil ini rata-rata lebih mahal daripada panen besar.

Sumber supply padi dan gabah adalah para petani dan tengkulak, yang merupakan agen pembelinya pada kecamatan Japongan. Pada musim lacinya diberikan uang muka lebih dahulu. U.D. Sumber tidak mengadakan pembelian pada daerah-daerah lain yang cukup luas areal sawahnya, tetapi letaknya lebih jauh dari jalan besar dan tidak banyak perusahaan penggilingan padi dan gabah yang terjun dalam pembelian.

Hal ini disebabkan mahalnya transportasi dan sulitnya kontrol, apakah jumlah kontrak telah dipenuhi, karena sering terjadi penyimpangan-penyimpangan dengan dijualnya padi yang bersangkutan pada manufacturers lain secara kontan. Dalam hal ini U.D. Sumber tidak dapat berbuat apa-apa, karena tak ada kontrak tertulis yang mengikat perjanjian itu. Apabila pada akhir musim panen jumlah target bagi paraediam belum terpenuhi, maka ia akan membeli dari lumbung petani dengan harga kering lumbung, yang mencapai kadar air 16% sampai 20% atau datang ke pedagang pe

ngumpul, yang juga merupakan spekulasi untuk membeli gabah kering giling dengan harga cukup mahal.

Kualitas padi dan gabah yang disesangi ialah jenis padi Jawa atau Bengawan yang mempunyai harga yang lebih stabil dan lebih mahal daripada jenis lainnya seperti jenis VUTW (Varietas Unggul Tahan Wereng). Dolog hanya membeli gabah saja tidak membeli padi, biasanya gabah jenis VUTW. Perbedaan pokok antara kedua jenis ini ialah bagi padi Jawa dan Bengawan lebih enak rasanya dan lebih pulen maknanya dibandingkan jenis VUTW.

Tujuan menentukan harga pembelian padi dan gabah U.P. Sumber berdasarkan pada harga pasar kering sawah. Untuk itu U.P. Sumber mempunyai patokan atau standar tersendiri, yaitu :

Jumlah berat padi atau gabah	:	x kg.
Dibarengi dengan rafaksi :		
- Kadar air	:	y1
- Kotoran yang ada	:	y2
- Persentase butir kosong	:	y3
- Jumlah rafaksi	:	y kg.
<hr/>		
Berat sesungguhnya	:	x-y kg.

Berat ini dikalikan dengan harga kering sawah.

Contoh :

Jumlah berat padi atau gabah	:	100 kg.
Rafaksi :		

	Pindahan :	100 kg.
- Kadar air 25% - 20% = 5 %.		
- Ketoran	= 3 %.	
- Butir kosong	= 4 %.	
Jumlah rafaksi 12% x 100 kg =		12 kg.
		<hr/>
	Berat bersih =	88 kg.

Harga pasar gabah kering sawah adalah : Rp.61,- per bulan April, jadi harga pembeliannya : $88 \times \text{Rp.61,-} = \text{Rp.5.368,-}$.

Jika diperhitungkan dengan harga padi kering sawah pada bulan April Rp.52,-, jadi jumlah harga pembeliannya adalah : $88 \times \text{Rp.52,-} = \text{Rp.4.576,-}$.

Sebagai patokan untuk kering sawah ialah : 20% kadar air dan sebagai perhitungan kapasitas produksi adalah : jam kerja 8 jam sehari dan 28 hari kerja dalam sebulannya.

Menurut penelitian penulis untuk kering sawah tidak ada patokan yang sama untuk tiap-tiap perusahaan penggilingan padi dan gabah. Oleh karenanya ada petani yang tidak sepakat dengan patokan dari U.D. Suher dan datang ke perusahaan lain, yang menurutnya lebih cocok dalam menetapkan patokan harganya.

Untuk jelasnya disertakan tabel pembelian tahun 1978 pada halaman 50.

TABEL 1

PEMBELIAN U.D. SUDEK TAHUN 1978

No.	Periode Pembelian	Jumlah berat rata-rata (dalam ton)		Harga pembelian rata-rata (per. kg)		Jumlah dalam Supiah (dalam 1000)	Keterangan	
		Padi	Cabah	Padi	Cabah			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Januari	-	-	-	-	-	tek ada pembelian	
2.	Februari I	-	5,5	-	72	396	Petani	Kering sawah
	Minggu IX	-	6,5	-	72	462,5	Petani	Kering sawah
	Minggu XII	-	5	-	70	350	Petani	Kering sawah
	Minggu IV	-	6	-	70	420	Petani	Kering sawah
3.	Maret	-	-	-	-	-		
	Minggu I	-	18	-	68	1.224	Petani	Kering sawah
	Minggu II	-	20	-	66	1.320	Petani	Kering sawah
	Minggu III	12	22	52	65	2.054	Petani	Kering sawah
	Minggu IV	15	27	52,50	65	2.527,5	Petani	Kering sawah

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.	April :							
	Minggu I	20	29	50	61	2.769	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu II	24	34	49,50	61	3.262	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu III	35	30	50	61	3.580	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu IV	35	36	50	60	3.910	Petani, Pengkulak	Kering sawah
5.	Mei :							
	Minggu I	30	35	50,50	60	3.650	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu II	32	40	51	61	4.072	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu III	27	40	51	62	3.857	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu IV	30	42	51,50	62	4.149	Petani, Pengkulak	Kering sawah
6.	Juni :							
	Minggu I	20	38	51,50	62	3.386	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu II	24	34	52	64	3.424	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu III	25	32	52	65	3.380	Petani, Pengkulak	Kering sawah
	Minggu IV	18	37	53	66	3.396	Petani, Pengkulak	Kering sawah
7.	Juli :							
	Minggu I	-	26	-	69,50	3.507	Petani, Pengkulak	Kering lumpur
	Minggu II	-	60	-	70	4.200	Petani, Pengkulak	Kering lumpur
	Minggu III	-	70	-	73	4.380	Petani, pengumpul	Kering giling
	Minggu IV	-	70	-	75	5.250	Pedagang pengumpul	Kering giling

1	2	3	4	5	6	7	8	9
8.	Agustus :	-	-	-	-	-	-	-
9.	September :	-	-	-	-	-	-	-
	Minggu I	-	-	-	-	-	-	-
	Minggu II	-	20	-	69	1.380	Petani, Tengkulak	Kering sawah
	Minggu III	-	30	-	68	2.040	Petani, Tengkulak	Kering sawah
	Minggu IV	-	35	-	67	2.345	Petani, Tengkulak	Kering sawah
10.	Oktober :	-	-	-	-	-	-	-
	Minggu I	-	30	-	67	2.010	Petani, Tengkulak	Kering sawah
	Minggu II	-	30	-	66	1.980	Petani, Tengkulak	Kering sawah
	Minggu III	-	35	-	68	2.380	Petani, Tengkulak	Kering sawah
	Minggu IV	-	25	-	69	1.725	Petani, Tengkulak	Kering sawah
11.	November	-	-	-	-	-	-	-
12.	Desember	-	-	-	-	-	-	-

Sumber: U.D. Sumber di desa Kapongan Kabupaten Situbondo.

Bulan Januari merupakan bulan tak ada panen atau bulan pacaklik, kalau ada pembelian gabah, biasanya dari lumbung petani atau lumbung desa yang harganya cukup mahal, karena tujuannya ialah sebagai konsumsi rakyat desa itu. Harga beras naik cukup tinggi, di mana perusahaan menjual beras dari persediaan yang ada.

Bulan Februari terjadi pembelian gabah sebagai tambahan atas persediaan gabah yang digiling dan telah dijual, gabah ini didapat dari petani yang sawahnya mempunyai pengairan cukup baik yaitu dekat dengan sumber air. Harga pembelian cukup mahal mendekati harga gabah kering lumbung, pada bulan-bulan ini stock gabah digudang dihabiskan untuk diganti dengan stock gabah baru.

Pada bulan Maret di samping menggiling dari persediaan sendiri, juga menggilingkan gabah milik petani dan pedagang. Berhubung musim panen dimulai dan kontrak-kontrak pembelian pada para petani mulai direalisasi, maka stock gabah digudang dihabiskan. Kontrak-kontrak pembelian melalui pedagang/tengkulak belum masuk.

Bulan April merupakan bulan panen besar, perusahaan hanya menggilingkan padi dan gabah milik petani, yang sebagian untuk konsumsi petani sendiri, sedangkan sisanya dijual, serta milik pedagang yang dalam bulan ini lasinya menggiling gabahnya untuk dijual secara kontrak padi dan gabah melalui tengkulak telah terealisasi. Pembelian

padi dan gabah hanya dilakukan berdasarkan syarat kering-sawah. Harga turun secara menyolok dibandingkan dengan bulan-bulan yang lain. Pada bulan ini harga mencapai titik yang paling rendah, karena Dolog belum masuk pasar dan BUUD/EUD belum mengadakan pembelian. Harga yang terjadi mencapai minimum yaitu untuk padi Rp.49,50 dan bagi gabah Rp.60,- kering sawah.

Bulan Mei Dolog telah masuk pasar dan harga perlahan-lahan naik. Para manufactures menghadapi saingan dari BUUD/EUD.

Bulan Juni merupakan bulan di mana panen akan selesai, dan harga pembelian padi dan gabah mulai naik sampai mencapai harga Rp.66,- per kg untuk gabah dan Rp.53,- per kg bagi padi kering sawah. Lesinya sebagian dari kontrak dengan tengkulak dan petani yang belum terealisasi, levementingnya ditunda untuk panen berikutnya dengan harga yang telah disetujui oleh kedua belah pihak berdasarkan kontrak.

Bulan Juli merupakan bulan di mana panen telah habis dan pembelian dilakukan dari lumbung petani dengan harga kering lumbung. Juga para tengkulak yang belum terealisasi levementing kontraknya sering selever kekurangannya dengan padi atau gabah kering lumbung. Gabah lumbung ini merupakan simpanan padi atau gabah dari petani bagi musim peceklik.

Sebagian dijual jika harga menurutnya cukup tinggi dan se-
bagian lagi dijual bilamana harga lebih tinggi.

Walaupun tahun 1978 bagi Kecamatan Kapongan serupa
kan tahun yang cukup baik, namun U.P. Sumber masih menge-
lasi kekurangan dalam memenuhi target pembeliannya, se-
hingga ia datang ke pedagang pengumpul dan membeli keku-
rangannya dengan harga kering giling yang cukup mahal di-
bandingkan dengan membeli langsung kepada petani atau se-
lahai tengkulak sebagai agen pembelian. Pada bulan Juli
ini dimulai menggiling padi atau gabah dari persediaan
sendiri untuk dijual dipasar grosir atau eceran.

Bulan Agustus merupakan bulan yang sepi bagi penbe-
lian, tetapi perusahaan menggiling dari persediaannya.

Bulan September dan Oktober merupakan musim panen-
kedua yaitu panen dari sawah-sawah yang cukup pengairan-
nya, sehingga hasilnya tidak begitu besar. Pembelian padi
dan gabah dimulai lagi sebagai tambahan bagi persediaan
yang telah digiling pada bulan Juli dan bulan Agustus. Ba-
gi kontrak-kontrak yang ditunda leveringnya, pada bulan
bulan ini adalah kesempatan untuk menyelesaikannya. Harga ga-
bah cukup tinggi yaitu Rp.67,- merupakan harga terendah,
dan bagi petani atau tengkulak yang masih belum selever-
jumlah kontraknya untuk tahun ini, akan ditunda lagi ta-
hun depan pada panen besar dengan harga yang telah disetu-
judi berdasarkan kontrak.

Bulan September dan Desember merupakan bulan-bulan pacoklik di mana tak ada panen sama sekali dan harga beras perlehan-lehan naik dan pada waktu ini persediaan di gudang diproses, bila perlu pabrik mengadakan lebur. Waktu ini merupakan waktu yang paling favourable bagi perusahaan yang besar, karena adanya kenaikan harga yang cukup menyolok.

Kalau dilihat dari tabel pembelian di muka dapatlah dikatakan, bahwa U.R. Sumber lebih banyak membeli melalui petani daripada tengkulak, karena harga yang didapat lebih murah dan resiko tidak terpenuhi levering kontrak lebih kecil. Lagi pula petani sebagai pemilik dari padi dan gabah lebih sudah pengawasannya. Dapat dikatakan approach kepada petani cukup baik.

B A B IV

**ANALISA TENTANG POLICY PEMBELIAN DARI U.D. SUMBER
SERTA TINDAKAN, TINDAKAN UNTUK PERBAIKAN**

Pada bab ini akan dianalisa mengenai policy pembelian dari U.D. Sumber, serta akan diberikan jalan keluar demi perbaikan dari U.D. Sumber.

I. Analisa Policy Pembelian U.D. Sumber

Setelah ditelash dari teori marketing yang dikemukakan pada bab II dan dibandingkan dengan gambaran praktis U.D. Sumber pada bab III. Dapatlah dianalisa policy pembelian U.D. Sumber sebagai berikut :

- a. Dalam mengadakan pembelian hasil bumi, bagi perusahaan penggilingan padi dan gabah yang perlu diperhatikan adalah bagaimana mendapatkan barang yang dibutuhkan untuk memenuhi target persediaan satu tahun kerja, agar supaya jangan terjadi idle capacity. Selain dipengaruhi oleh musim dan iklim, pada produksi hasil bumi berlaku pula Law of Deminishing returns, sehingga produksi hasil bumi tak dapat diperbanyak dalam tempo yang singkat, sedangkan permintaan hasil bumi cukup banyak dan selalu meningkat. Berhubung para petani dalam pemasaran produksinya pasif

dan pada hasil bumi berlaku *Zuig-proces*, maka diperlukan tenaga pembelian yang cukup ahli dalam bidangnya dan aktif dalam mengorganisir saluran pembelian. Dengan perkataan lain *manufactures* merupakan pihak yang aktif dalam pembelian dan harus mempunyai tenaga pembelian yang *full time*.

- b. Daerah Kecamatan Kapongan cukup makmur, areal sawahnya cukup luas, akan tetapi dalam pembelian tidak boleh mengandalkan pada satu daerah saja, karena di samping banyaknya saingan seperti BUUD/KUD, perusahaan penggilingan padi dan gabah lainnya dan para pedagang pengumpul di kota, hasil bumi juga dipengaruhi oleh musim dan alam, sehingga hasilnya berbeda-beda dari musim ke musim dan permintaan akan hasil bumi selalu meningkat. Dengan demikian strategy pembelian berbeda-beda dari tahun ke tahun.
- c. Dalam pembelian untuk persediaan U.D. Sumber hanya melakukan pembelian padi dan gabah saja dan mengharapkan kenaikan harga beras di pasaran cukup tinggi pada waktu jual, tetapi kadang-kadang keadaan memaksa untuk menjual pada harga yang ada. Dalam hal ini U.D. Sumber kurang memanfaatkan potensi lainnya yang dapat menambah keuntungan biarpun kecil, yaitu juga mengadakan pembelian beras dari petani yang menggilingkan padi dan gabah. Dari jumlah ini pada

umunya sebagian digunakan untuk konsumsi para petani sendiri, sedang sisanya dijual.

d. Para petani dan tengkulak yang mengadakan kontrak-padi atau gabah menerima uang muka. Bila tidak dapat melerai pada musim panen sesuai kontrak itu, -levering sisanya ditunda sampai panen berikutnya. Bagi petani dan tengkulak ini tidak dikenakan denda bagi keterlambatannya, sehingga harga kontrak yang lama merupakan harga levering yang akan datang. Konsep ini sering disalah gunakan oleh petani-petani dan tengkulak-tengkulak yang kurang-bonafide.

e. dari gambaran praktis di muka U.D. Sumber selain menghindari dari prosedur-prosedur yang cukup rumit walaupun dapat menambah keuntungan bagi perusahaan, seperti kontrak penjualan beras dan gabah serta kontrak giling beras dengan pihak Dalog melalui Dalog.

Kelima pointa tersebut merupakan kelemahan dari U.D. Sumber, di mana ia bekerja kurang efisien, kurang memanfaatkan potensi-potensi yang dapat menambah keuntungan bagi perusahaan dan dapat mengurangi kerugian yang diakibatkan idle capacity, serta dapat mengurangi jumlah modal yang ditanam dalam persediaan.

Yang merupakan kelemahan dalam policy pembelian U.D

Sumber adalah approachnya terhadap petani cukup baik. Ini dapat dilihat dari pembelian langsung pada petani yang cukup banyak. Pembelian langsung pada petani mempunyai keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

- Harga pembelian lebih murah dan mutu dari barang lebih baik, karena petani memberikan apa adanya.
- Lebih terjamin akan terpenuhinya perjanjian kontrak yang telah disetujui bersama.
- Nonjamin supply yang lebih lancar dan mantap pada tahun-tahun yang akan datang.

2. Tindakan-tindakan perbaikan yang dapat dilakukan oleh U.D. Sumber

Tindakan-tindakan perbaikan yang dapat dilakukan oleh U.D. Sumber adalah :

- a. Pada kenyataannya bagian pembelian dari perusahaan yang melakukan pembelian hasil bumi adalah sangat penting, karenanya bagian pembelian hasil bumi memerlukan konsentrasi pikiran penuh dan banyak waktu dalam melakukan tugasnya, sehingga tidak dapat dirangkap dengan tugas-tugas lainnya.

Untuk ini U.D. Sumber sebaiknya mengangkat seorang tenaga pembelian yang full time dan cukup berpengalaman dalam bidang ini, seperti mengorganisir saluran pembelian dari pedagang setempat, baik yang

dekat maupun yang jauh dari pabrik, mengadakan approach dengan petani dan sebagainya.

Dengan demikian Direktur dapat lebih menourahkan perhatiannya pada bidang penjualan, koordinasi dan kontrol serta mempunyai waktu lebih banyak untuk mengadakan hubungan-hubungan yang lebih erat dengan badan-badan pemerintah dan lembaga-lembaga distribusi yang dapat meningkatkan penjualan.

- b. Dalam pembelian hasil bumi tidak boleh mengendokan pada satu daerah saja meskipun daerah ini cukup makmur dan dapat mensupply penuh kebutuhannya jika hasil panen baik.

Di daerah Kapongan cukup banyak saingan baik dari BUUR/KUB maupun pedagang pengumpul. U.D. Sumber harus melihat kedepan dan memperhitungkan kemungkinan kemungkinan yang tidak diharapkan misalnya; apabila daerah kecamatan Kapongan terserang hama atau kemungkinan perubahan iklim, di mana musim kemarau panjang, sehingga hasil padi dan gabah berkurang. Untuk memperkecil resiko-resiko tersebut, sebaiknya U.D. Sumber mencari daerah lain yang cukup luas areal sawahnya, di mana persaingan dalam pembelian tidak begitu tajam, walaupun daerah itu agak jauh dari jalan raya. Dengan demikian U.D. Sumber tidak perlu membeli padi atau gabah dari pedagang pengum-

gali dengan harga yang cukup mahal.

- c. Para petani yang menggilingkan padi atau gabahnya akan menggunakan sebagian dari hasilnya untuk konsumsi sendiri, sedangkan kelebihannya dijual kepada pedagang acoran atau pada perusahaan penggilingan padi dan gabah. U.D. Sumbor sebaiknya memfasilitasi hubungan langsung dengan petani dan membeli kelebihannya beras itu. Dengan demikian U.D. Sumbor akan mendapat tambahan keuntungan, walaupun margin keuntungan yang diperoleh ini kecil, karena harga pembelian hanya sedikit sedikit dengan harga pasar grosir di kota. Dengan modal yang besar dan penggantian modal yang cepat (karena tak perlu disimpan), penambahan keuntungan dari peredaran untuk likuiditas dan profitability perusahaan dapat ditingkatkan.
- d. U.D. Sumbor tidak memperhitungkan bunga atas uang yang diambil oleh petani atau pedagang yang menunda levering kontraknya kapan berikutnya waktunya : kontrak yang disetujui pada panen besar, ternyata tak dapat dipenuhi dan ditunda pada panen kecil ditulan September dan Oktober. Agar tidak terjadi kerugian atas bunga uang, U.D. Sumbor sebaiknya mengenakan denda bunga atas jumlah uang kontrak yang ditunda leveringnya, sebesar persentase bunga pinjaman pada bank jika U.D. Sumbor terpaksa

meninjau uang pada bank.

- e. Dengan adanya penambahan satu tenaga pembelian seperti yang telah dianjurkan di muka, maka direktur dapat mengkonsentrasikan perhatiannya pada persoalan-persoalan yang cukup rumit seperti mengadakan kontrak penjualan dengan Bolog melalui Dolog, baik berupa beras maupun gabah atau kontrak giling. Dengan demikian dapatlah memanfaatkan kesempatan untuk menambah keuntungan dan perputaran modal lebih cepat yaitu pada waktu panen mengadakan pembelian yang cukup besar dan melevernya dalam waktu panen itu juga yakni dalam bulan Mei dan Juni di mana ada kesempatan untuk membeli lagi. Kebijakan ini memerlukan daerah pembelian yang cukup luas, agar target peredaran dapat terpenuhi. Dalam bulan-bulan di mana tidak ada panen, dapat menggiling gabah keanyaman Dolog yaitu bulan Juli dan Agustus dengan menerima ongkos giling. Dengan kebijaksanaan ini dapat mengurangi modal yang ditanam dalam peredaran, karena tidak perlu menyedikan gabah bagi bulan Juli dan Agustus. Pada waktu musim panen, harga pembelian Dolog untuk beras dan gabah lebih tinggi daripada harga pasar, misalnya :

Harga Penjualan ke Dolog		Harga penjualan ke Pasar	
Gabah	Beras	Gabah	Beras
77,50	119,50	72,- - 75,-	105,- - 115,-

Dengan demikian U.D. Sumber dapat memanfaatkan kesempatan yang ada dan menambah keuntungan dari perbedaan harga tersebut serta dapat mengurangi modal yang tertanam dalam persediaan untuk bulan Juli dan Agustus. Di samping itu mengharapkan kenaikan harga beras pada bulan Nopember dan Desember.

- f. Dalam observasi penulis yang terakhir pada tahun 1980, U.D. Sumber telah mengangkat seorang tenaga pembelian dan mempunyai beberapa agen pembelian di daerah lain seperti seorang agen di Kecamatan Panji dan Kecamatan Arjasa. Karenanya U.D. Sumber telah dapat memperkecil kekurangan persediaannya, di samping itu telah mulai dirintis kerja sama dengan BUUD/KUD dalam kontrak giling untuk Dolog. Dengan adanya perbaikan kebijaksanaan pembelian ini ternyata U.D. Sumber dapat memperkecil kekurangan persediaannya. Jadi hipotesa telah dapat dibuktikan dan diuji kebenarannya.

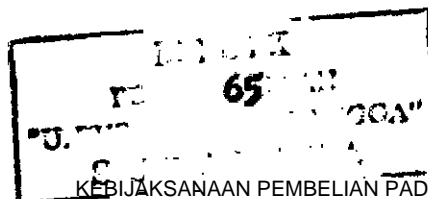
D A D V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan diambil beberapa kesimpulan dari uraian dan analisa di muka, serta memberi saran demi perbaikan profit dari perusahaan penggilingan padi dan gabah U.D. Sumber.

1. Kesimpulan

- a. Perusahaan penggilingan padi dan gabah U.D. Sumber terletak di daerah yang cukup subur dan strategis ditempi jalan raya Surabaya - Banyuwangi serta areal sawahnya cukup luas. Sebenarnya U.D. Sumber mempunyai potensi untuk menambah keuntungannya.
- b. U.D. Sumber kurang memanfaatkan kesempatan-kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang dapat memperbaiki profitnya.
- c. Kurangnya tenaga yang mengorganisir pembelian, sehingga target persediaan sering tidak tercapai. Untuk mencapai persediaan terpaksa membeli dengan harga yang cukup mahal.
- d. U.D. Sumber hanya membeli padi dan gabah, tanpa melihat kesempatan yang ada yaitu melakukan pembelian beras pada petani yang menggilingkan padi atau-



- gabahnya. Dari jumlah ini sebagian untuk konsumsi petani itu sendiri sedang sisanya dijual.
- e. U.D. Sumber hanya mengandalkan pembelian padi dan gabah pada satu daerah saja tanpa memperhitungkan resiko-resiko jika daerah itu terancam hujan.
- f. Para petani dan tengkulak yang kurang berafide sering menunda leveringnya untuk panen berikutnya. Untuk ini mereka tidak dikenakan denda atas keterlambatannya, hal ini cukup merugikan U.D. Sumber.
- g. U.D. Sumber selalu menghindari dari prosedur-prosedur yang cukup rumit, walaupun dapat mendatangkan untung cukup lumayan, seperti kontrak penjualan gabah dan beras serta kontrak giling gabah dengan pihak Polog.
- h. Cara approach terhadap para petani yang dilakukan oleh U.D. Sumber cukup baik, sehingga menimbulkan goodwill namun adanya goodwill ini kurang dimanfaatkan oleh U.D. Sumber.

2. Barang

- a. Meskipun U.D. Sumber terletak di daerah yang subur dan letaknya strategis, namun sepegalnya U.D. Sumber menggalang setiap kesempatan yang dapat menambahkan keuntungan, karena hari depan penuh dengan ketidak-

- pastian (uncertainty).
- b. Direktur seyogyanya jangan terlalu banyak menggunakan waktunya untuk pekerjaan-pekerjaan operasional, tetapi lebih memusatkan pikiran serta tenaganya pada planning, control serta koordinasi.
 - c. U.D. Sumber seharusnya mengangkat tenaga pembelian yang dapat mengorganisir pembelian dari para tengkulak dan para petani baik yang jauh dari pabrik, maupun yang dekat dari pabrik, sehingga target persediaan dapat tercapai meskipun daerah kecamatan - Kapongan terserang hama.
 - d. U.D. Sumber hanya membeli padi dan gabah, seharusnya juga membeli langsung beras kolebihan para petani, agar supaya hubungan dengan para petani tetap terpelihara, serta dapat menambah keuntungan bagi perusahaan. Meskipun margin keuntungan sedikit, tetapi dengan omzet yang besar cukup lumayan sebagai tambahan keuntungan.
 - e. Dengan adanya seorang tenaga pembelian yang mengorganisir pembelian, U.D. Sumber harus mencari daerah lain yang luas areal sawahnya, tetapi sedikit-saignan yang membeli di daerah itu.
 - f. U.D. Sumber harus memperhitungkan denda atas keterlambatan selever padi atau gabah pada panen yang -

berangkutan, agar para petani dan para tengkulak tidak menyebarkan U.D. Sumber. Denda itu sebesar bunga atas uang yang dipinjam pada Bank.

g. Dengan adanya seorang tenaga pembelian, direktur dapat mengkonsentrasikan pada hal-hal yang cukup rumit seperti kontrak penjualan gabah dan beras serta kontrak giling gabah dengan pihak Polog. Hal ini di samping dapat menambah keuntungan bagi perusahaan juga dapat mengurangi modal yang ditanya pada percediaan.

h. Sebaiknya U.D. Sumber memanfaatkan goodwill yang telah ada, karena hubungan yang baik dengan para petani yakni membeli gabah dan padi yang tidak dikonsisir sendiri oleh para petani. Pembelian langsung kepada petani tidak hanya menambah percediaan namun lasimnya juga memberikan profit margin yang cukup besar karena harga dari petani pada umumnya jauh lebih rendah dari harga pasar.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi U.D. Sumber yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melaksanakan peminjauan dan penelitian di U.D. Sumber, sehingga memungkinkan penulis menyelesaikan skripsinya.

DAFTAR BUKU

- Carnan, James W. and Kenneth P. Uhl, Phillips and Duncan's Marketing Principles and Methods, seventh edition, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1973.
- Kotler, Philip, Marketing Management, Analysis, Planning, and Control, third edition, Prentice Hall International Inc., London, 1976.
- Saroso Wirodihardjo, Pokok-pokok Ilmu Tata Niaga, IT Pembangunan, Jakarta, 1964.
- Shultz, William J., Out Line of Marketing, Littlefield Adams & Co, 1961, Paterson, New Jersey.
- Stanton, William J., Fundamentals of Marketing, fourth edition, McGraw-Hill Book Co., Ltd, 1975.
- Leon A. Hears, Basic Marketing in the Republic of Indonesia, Second Printing 1975, Special Edition for Bulog, PT. ICB bangunan Djakarta.

BUPATI KEPALA DAERAH TINGKAT II

SITUBONDO

Situbondo, 22 Pebruari 1978.

Nomor : 689/11./Ek./1978.
 Lampiran : -
 Perihal : Pelaksanaan Pengadaan
 Pangan Pemerintah Ta-
 hun 1978/1979.

Kepada yth. :
 Pemilik/Pengusaha Penggili-
 ngan Padi/Gabah Non BUUD/
 KUD., dalam Kabupaten Dati
 II - S I T U B O N D O .

Dalam rangka menyukseskan Program Pemerintah dibi-
 dang Pengadaan Pangan tahun 1978/1979, dengan Instruksi
 Presiden Republik Indonesia Nomor 11 tahun 1977, tertang-
 gal 16 Desember 1977 jo. Instruksi Menteri Dalam Negeri
 tertanggal 23 Desember 1977 nomor 27 tahun 1977 tentang
 Koordinasi Pengawasan dan Pengamanan Pengadaan Pangan Da-
 lam Negeri, serta surat Gubernur Kepala Daerah Tingkat I
 Jawa Timur tanggal 21 Januari 1978 nomor Ek.011.2/63/1978,
 tentang ketentuan dalam melaksanakan Pengadaan Pangan ta-
 hun 1978/1979 di Jawa Timur, diminta agar Saudara ikut
 serta melaksanakan Program tersebut, dengan ketentuan-ke-
 tentuan sebagai berikut :

1. Penggilingan Padi/Gabah Non BUUD dapat mengadakan pem-
 belian padi/gabah melalui petani maupun BUUD/KUD;
2. Didalam melaksanakan kontrak penjualan dengan Dolog,
 supaya mendapatkan Rekomendasi dari Bupati Kepala Dae-
 rah Tingkat II Situbondo ;
3. Penggilingan Padi Non BUUD sudah melunasi pembayaran
 retribusinya pada tahun yang lalu dan mempunyai idsia
 usaha ;
4. Penggilingan Padi Non BUUD dalam melaksanakan pembelian
 padi/gabah harus mengikuti ketentuan-ketentuan harga
 dasar (floor price) dari Pemerintah yang berlaku mulai
 1 Pebruari 1978, yaitu :

a. Padi kering lumbung di desa	Rp. 54,--/kg
b. Padi kering lumbung di BUUD/KUD	Rp. 55,--/kg
c. Padi kering Giling di desa	Rp. 57,--/kg
d. Padi kering Giling di BUUD/KUD	Rp. 58,--/kg
e. Gabah kering lumbung di desa	Rp. 70,50/kg
f. Gabah kering lumbung di BUUD/KUD	Rp. 71,50/kg
g. Gabah kering Giling di desa	Rp. 74,--/kg
h. Gabah kering Giling di BUUD/KUD	Rp. 75,--/kg

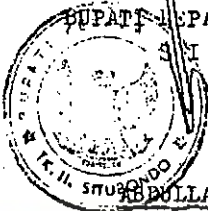
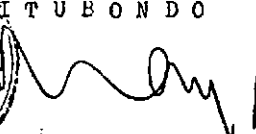
5. Pembelian ...

- 2 -

5. Pembelian yang dilaksanakan oleh Dolog dapat berupa beras maupun gabah berkualitas baik, dengan harga :

- a. Gabah kering Giling Rp. 77,50/kg.
- b. Beras Rp. 119,50/kg.

Demikian untuk mendapatkan perhatian dan dilaksanakan sepenuhnya.


BUPATI KEPALA DAERAH TINGKAT II
SITUBONDO

ABDULLAH DACHNAN BA .-
NIP. 010014692

TINDASAN, kepada yth. :

1. Dan Dim 0823 Situbondo ;
2. Dan Res Polri 1032 Situbondo ;
3. Ketua Pengadilan Negeri Situbondo ;
4. Kepala Kejaksaan Negeri Situbondo ; -
5. Ketua D P R D Kabupaten Dati II Situbondo ;
6. Anggota Team Pengadaan Pangan Kabupaten Dati II Situbondo ;
7. Anggota Team Pelaksana Bimas Kabupaten Dati II Situbondo ;
8. Pembantu Bupati, dalam Kabupaten Dati II Situbondo ;
9. Semua Camat, dalam Kabupaten Dati II Situbondo.-

-hd/78-

Lampiran 2.

L/C NOMOR : _____

TANGGAL : _____

KONTRAK - I : BERAS GILING

PERJANJIAN JUAL BELI BERAS GILING

No. : _____

Pada hari ini _____ (tg) _____ bulan _____ tahun _____
antara yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama _____ Kepala Depot Logistik berkedudukan di _____, bertindak
untuk dan atas nama KEPALA BADAN URUSAN LOGISTIK di JAKARTA, selanjutnya disebut :
PIHAK KESATU.

2. Nama : _____
Jabatan : _____
Nama Perusahaan : _____
Akte Notaris : _____ No. _____ tanggal _____
Alamat : _____

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Perusahaan dimaksud, selanjutnya disebut :
PIHAK KEDUA.

Telah diadakan perjanjian jual beli beras giling dengan ketentuan² / persyaratan - persyaratan
sebagai berikut :

P a s a l : 1**JUMLAH / KWALITAS BERAS**

PIHAK KEDUA menjual kepada PIHAK KESATU, dan PIHAK KESATU membeli dari PIHAK KEDUA
yaitu :

1. Sejumlah _____ (_____) ton beras giling netto
Hasil panen tahun 19 _____ / 19 _____
2. Kualitas I-B sesuai dengan standard yang disediakan oleh PIHAK KESATU
(berdasarkan keputusan KABULOG No. _____ tgl. _____) dengan ketentuan-ketentuan sbb. :

- SYARAT UTAMA	- Derajat sesoh	min.	60	%
	- Kadar air	max.	14	%
- SYARAT POKOK	- Beras patah (broken)	max.	35	%
	- Menir	max.	2	%
- SYARAT TAMBAHAN	- Butir gabah	max.	30	btr. / kg.
	- Butir kapur	max.	3	%
	- Butir rusak / kuning	max.	3	%
	- Butir merah	max.	3	%
	- Benda' lain	max.	10	btr. / kg.
- REKOMENDASI	- Bebas hama dan penyakit.			
	- Tidak berbau apek.			

3. PIHAK KEDUA tidak dibenarkan menjerahkan beras selain beras baru hasil panen th. _____,
seperti :

- Beras lama hasil panen th. _____
- Beras ex. n.o. BULOG/DOLOG (baik beras LN maupun DN)

SKRIPSI Campuran beras² tersebut dengan beras baru hasil panen th. _____

KEBIJAKSANAAN PEMBELIAN PADA

Peter Handoyo

— 2 —

P a s a l : IIH A R G A

1. Harga beras yang dimaksud dalam Pasal I diatas adalah Rp.
(.....) per kg. netto, franco diatas alat angkutan dimuka pintu Gudang Penggilingan PIHAK KEDUA (af penggilingan).
2. Nilai harga keseluruhan adalah : X Rp. = Rp.
(.....)

P a s a l : IIIJANGKA WAKTU DAN TEMPAT PENYERAHAN

PIHAK KEDUA akan menyerahkan kepada PIHAK KESATU sejumlah beras yang tersebut Pasal I ayat (1), secara sekaligus berangsur-angsur sampai dengan tgl. dengan perincian sebagai berikut :

1. Penyerahan PERTAMA sejumlah kg./netto dimasukkan digudang alamat
2. Penyerahan KEDUA sejumlah kg./netto dimasukkan digudang alamat
3. Penyerahan KETIGA sejumlah kg./netto dimasukkan digudang alamat

P a s a l : IVP E M B U N G K U S

1. PIHAK KESATU menyediakan bagi PIHAK KEDUA alat pembungkus berupa karung goni baru besar/kecil x) sejumlah lembar dengan ukuran timbangan berat kg. per lembar dan Tali goni sejumlah kg. di Gudang² PIHAK KESATU.
2. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk mengambil karung goni dan tali goni tersebut ayat (1) dari Gudang PIHAK KESATU yang ditunjuk, sedangkan ongkos angkutan ditanggung /dibayar oleh PIHAK KESATU menurut ketentuan -ketentuan yang berlaku.
3. Kerugian bagi PIHAK KESATU yang mungkin timbul karena kerusakan, kehilangan dan sebagainya atas karung dan atau tali goni yang telah diterima oleh PIHAK KEDUA sejak dari Gudang PIHAK KESATU menjadi tanggungan PIHAK KEDUA sepenuhnya.
4. Terhadap penerimaan karung goni dan tali goni termaksud ayat (1) PIHAK KEDUA diwajibkan memberikan jaminan berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah sebesar Rp.
(.....) yaitu :
 - a. Untuk karung goni besar/kecil x) lembar X Rp. = Rp.
(.....)
 - b. Untuk tali goni kg. X Rp. = Rp.
(.....)
5. Setelah selesai pelaksanaan perjanjian ini, PIHAK KEDUA harus menyampaikan kepada PIHAK-KESATU pertanggung-jawab tentang pemakaian karung goni dan tali goni yang seterusnya diikuti dengan penyelesaian uang jaminan ayat (4) pasal ini.
6. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk membungkus (inzakken) beras dimaksud dalam Pasal I dengan ketentuan sebagai berikut :
 6. 1. Tiap karung goni harus diisi :
 - untuk karung goni besar 100 kg. netto beras.
 - untuk karung goni kecil - 50 kg. netto beras.

SKRIPSI Tiap Karung goni dijahit KEBUKSANAAN; PEMBELIAN PADA dua, jahitan mana harus Perdi Handoyo sedikit-dikitnya 9 kali silang dan kanan kiri jahitan karung goni tersebut harus dibori

6. 3. Memberi tanda (merken) pada satu sisi dari tiap' karung goni tersebut, dibubuhi huruf hitam sablon yang cukup terang sehingga dapat dibaca pada jarak 10 meter sbb. :

- D O L O G
 - TAHUN PANEN
 - K W A L I T A S
 - No. KONTRAK
 - BERAT BRUTO NETTO
 - BULAN PENYERAHAN

P a s a l : V

PEMERIKSAAN DAN PENERIMAAN BERAS

1. a. PIHAK KESATU hanya menerima beras yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA sesuai pasal III diatas, berdasarkan laporan pemeriksaan dari surveyor / Team Pemeriksa yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU, dinyatakan telah memenuhi segala persyaratan seperti tercantum dalam pasal I dan dapat diterima.
 b. Bila terdapat keragu'an atas hasil pemeriksaan, maka PIHAK KESATU berhak untuk menolak partai beras yang diserahkan tersebut.
2. Pemeriksaan oleh Surveyor dilaksanakan diatas alat timbangan, di Gudang beras yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU berdasarkan ketentuan' tersebut pasal I diatas.
3. Biaya Survey dibayar kepada Surveyor berdasarkan Keputusan KABULOG No. Kep. 99/KA/05/1975 tgl. 26 Mei 1975.

P a s a l : VI

ANGKUTAN

1. Pelaksanaan pengangkutan beras dari penggilingan PIHAK KEDUA sampai diatas alat timbangan di pintu Veem / Gudang yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU masih menjadi tanggung jawab/beban PIHAK KEDUA terhadap jumlah beras tersebut pasal I diatas.
2. Biaya angkutan dari af penggilingan PIHAK KEDUA ke Gudang yang ditunjuk PIHAK KESATU menjadi tanggungan/dibayar oleh PIHAK KESATU sesuai tarif resmi yang berlaku.

P a s a l : VII

UANG MUKA

1. PIHAK KESATU dapat memberikan uang muka kepada PIHAK KEDUA, 50% dari nilai harga keseluruhan sesuai pasal II ayat (2) yaitu sebesar 50% X Rp.
 = Rp. (.....)
2. Jumlah uang muka sesuai ayat (1) pasal ini baru akan dibayarkan kepada PIHAK KEDUA setelah PIHAK KESATU menerima jaminan berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah sebesar 66 (enam puluh lima) % dari nilai kontrak sesuai pasal II ayat 2.
3. PIHAK KEDUA bersedia memberikan kompensasi atas bunga yang dibebankan oleh Bank Indonesia kepada BULOG sebesar 1/2 % per bulan dihitung dari saat penerimaan uang muka tersebut sampai selesai setiap levering berasnya menurut perincian pasal III diatas.
4. Perhitungan penggunaan uang muka untuk keperluan penubebanan kompensasi bunga dibatalkan dalam satu bulanan yaitu :
 - Penggunaan uang muka kurang dari 1 bulan diperhitungkan 1 bulan penuh.
 - Penggunaan uang muka lebih dari 1 bulan tetapi kurang dari 2 bulan, diperhitungkan 2 bulan penuh.
 - Penggunaan uang muka lebih dari 2 bulan tetapi kurang dari 3 bulan, diperhitungkan 3 bulan penuh.
 - dan seterusnya.

- 4 -

Untuk perpanjangan waktu penyerahan berlaku pula pembebanan kompensasi bunga dengan perhitungan yang sama yaitu $1/2$ % untuk setiap bulan perpanjangan.

Pasal : VIII

PEMBAYARAN

a. Pembayaran uang harga beras :

1. Pembayaran uang harga beras yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK KESATU sesuai pasal III diatas dapat dilaksanakan setelah PIHAK KESATU menerima survey certificate dari surveyor dan tanda bukti penerimaan beras dari Kepala Gudang yang ditunjuk,
2. Setiap pembayaran harus diperhitungkan dengan uang muka yang diterima oleh PIHAK KEDUA sebesar 50 % dari nilai harga beras yang diterima PIHAK KESATU.
3. Disamping perhitungan sesuai ayat (2) pasal ini dari PIHAK KEDUA ditarik kompensasi bunga sebagaimana dimaksud dalam pasal VII ayat (3) dan (4).

b. Pembayaran Biaya Angkutan :

1. Pembayaran biaya angkutan dilaksanakan setelah PIHAK KESATU menerima certificate survey dan tanda bukti penerimaan beras dari Kepala Gudang yang ditunjuk dan disahkan oleh Kepala Sub Depot Logistik yang bersangkutan.
2. Biaya angkutan terhadap beras yang ditolak (dasar certificate) tidak dibayar oleh PIHAK KESATU dan menjadi beban PIHAK KEDUA.

Pasal : IX

PENYIMPANGAN DAN TUNTUTAN GANTI RUGI

1. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap PIHAK KESATU untuk sebagian atau keseluruhan jumlah yang tersebut pada pasal I ayat (1) maka PIHAK KESATU secara sepihak dapat mencairkan Bank Garansi tersebut dalam pasal VII ayat (2) dengan memperhitungkan :
 - Jumlah uang muka yang telah diterima oleh PIHAK KEDUA.
 - Jumlah beras yang telah diterima oleh PIHAK KESATU.
 - Kompensasi bunga yang dibebankan kepada PIHAK KEDUA.
 - Ganti rugi sebesar 25 % dari harga lawan beras yang tidak / kurang diserahkan PIHAK KEDUA pada PIHAK KESATU atas dasar harga satuan tersebut dalam pasal II ayat (1).
2. a. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap PIHAK KESATU untuk sebagian ataupun keseluruhan jumlah yang tersebut pada pasal I ayat (1), dikarenakan hal-hal yang diluar kekuasaan/kemampuannya yang timbul bukan disebabkan oleh dirinya dan sebagainya yang lazim digolongkan kedalam istilah "force majeure" dan pembuktiannya dapat diterima oleh PIHAK KESATU, maka PIHAK KESATU dapat memberikan pembatalan atau perpanjangan waktu perjanjian, dan lain-lain tindakan menurut pertimbangan PIHAK KESATU.
- b. Baik pembatalan untuk sebagian ataupun untuk keseluruhannya, maupun perpanjangan waktu penyerahan yang dimaksud pada ayat (2), dinyatakan oleh kedua belah pihak secara tertulis dengan menyebutkan alasan-alasannya, dari pernyataan mana, salinannya disampaikan kepada instansi-instansi yang mendapat salinan dari pada surat perjanjian ini.
3. Apabila tidak terjadi perpanjangan waktu, sesuai ayat 2 a. dan 2.b. tersebut diatas dan kontrak harus dibatalkan, maka penyelesaian perhitungan pembayaran, sesuai ayat (1) pasal ini, kecuali denda yang tidak dipungut oleh PIHAK KESATU kepada PIHAK KEDUA.

-- 5 --

4. Apabila waktu perpanjangan sesuai ayat 2.a. dan 2.b. tersebut diatas telah diadakan, sedangkan PIHAK KEDUA belum menyerahkan beras, baik sebagian ataupun keseluruhannya, maka penyelesaian perhitungan pembayaran, sesuai ayat (1) pasal ini.
5. Terhadap karung goni yang tidak dapat dikembalikan oleh PIHAK KEDUA baik sebagian atau seluruhnya, maka PIHAK KESATU dapat mencairkan Bank Garansi PIHAK KEDUA untuk jaminan karung goni dimaksud.

P a s a l : XP E N C A W A S A N

PIHAK KESATU dan Instansi lain yang berwenang dan yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU dapat melakukan pengawasan atas pelaksanaan dari pada perjanjian ini.

P a s a l : X IP E N U T U P

1. Dalam melaksanakan perjanjian ini serta segala akibatnya kedua belah pihak memilih tempat kediaman umum dan tidak berubah (domicili) dikantor Panitera Pengadilan Negeri di
2. Sebagai persetujuan akan isi perjanjian ini kedua belah pihak menanda tangani surat perjanjian ini diatas kertas bermeterai Rp. 25,— (Dua puluh lima rupiah), dan berlaku sama kuatnya bagi kedua belah pihak.
3. Masa berlaku surat perjanjian jual-beli ini ditetapkan sejak tgl.
s/d. tgl.
4. Surat Perjanjian ini dibuat lembar.
 - 1 lembar asli untuk PIHAK KEDUA (bermeterai).
 - 2 lembar (kedua/keempat) untuk PIHAK KESATU (lembar kedua bermeterai).
 - 1 lembar (ketiga) untuk Bank Indonesia (Lampiran SPP).
 - 2 lembar (kolima & keenam) untuk BULOG Jakarta.

DIBUAT DI

PADA TANGGAL

PIHAK KEDUA,

PIHAK KESATU,

(.....)

(.....)

x) corot yang tidak perlu.

L/C NOMOR : _____

TANGGAL : _____

KONTRAK III: GABAH BUFFER STOCK.**PERJANJIAN JUAL BELI GABAH**

No. : _____

Pada hari ini _____ tgl. _____ bulan _____ tahun _____, antara yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama _____ Kepala Depot Logistik berkedudukan c. _____, bertindak untuk dan atas nama KEPALA BADAN URUSAN LOGISTIK, selanjutnya disebut : PIHAK KESATU.

2. Nama : _____
 Jabatan : _____
 Nama Perusahaan : _____
 Akte Notaris : _____ No. _____ tanggal _____
 Alamat : _____

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Perusahaan dimaksud, selanjutnya disebut : PIHAK KEDUA.

Telah diadakan perjanjian jual beli Gabah dengan ketentuan / persyaratan - persyaratan sebagai berikut :

Pasal : IJUMLAH / KUALITAS GABAH

PIHAK KEDUA menjual kepada PIHAK KESATU, dan PIHAK KESATU membeli dari PIHAK KEDUA yaitu :

1. Sejumlah _____ / _____) ton gabah netto.
 Hasil panen tahun 19 _____ ; 19 _____
2. Kualitas gabah kering giling sesuai dengan standard yang disediakan oleh PIHAK KESATU (berdasarkan keputusan KEBULOG No. 14/KA/01/1975 tgl. 27 - 1 - 1975) dengan ketentuan - ketentuan sb. :

- Kadar Air max 14 %
- Hampa + Kotoran max 3 %
- Butir kuning/rusak max 3 %
- Butir merah max 3 %
- Butir kapur max 3 %
- Bebas hama / penyakit
- Tidak berbau apekas/asam

P a s a l : IIH A R G A

1. Harga gabah yang dimaksud dalam Pasal I diatas adalah Rp. _____ (_____) per kg. netto, franco diatas alat angkutan dimuka pintu Gudang Penggilingan PIHAK KEDUA (af penggilingan).
2. Nilai harga keseluruhan adalah : _____ X Rp. _____ = Rp. _____)

P a s a l : IIIJANGKA WAETU DAN TEMPAT PENYERAHAN

PIHAK KEDUA akan menyerahkan kepada PIHAK KESATU sejumlah gabah yang tersebut Pasal I ayat (1), secara sekaligus / ber-angsur' sampai dengan tgl. 1 Juni 1976 franco diatas timbangan gudang yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU dengan perincian sbb. :

- a. Penyerahan PERTAMA sejumlah _____ kg./netto dimasukkan digudang _____ alamat Ngujung Wagetan
- b. Penyerahan KEDUA sejumlah _____ kg./netto dimasukkan digudang _____ alamat _____
- c. Penyerahan KETIGA sejumlah _____ kg./netto dimasukkan digudang _____ alamat _____

P a s a l : IVP E M B U N G E U S

1. PIHAK KESATU menyediakan bagi PIHAK KEDUA alat pembungkus berupa karung goni baru besar / ~~KEM~~ *) sejumlah _____ lembar dengan ukuran timbangan berat _____ kg. per lembar dan tali goni sejumlah _____ kg. di Gudang' PIHAK KESATU.
2. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk mengambil karung goni dan tali goni tersebut ayat (1) dari Veem / Gudang PIHAK KESATU yang ditunjuk, sedangkan ongkos angkutan ditanggung/ dibayar oleh PIHAK KESATU berdasarkan jumlah karung yang dipergunakan untuk pembungkus gabah dalam rangka realisasi perjanjian jual beli ini menurut ketentuan' tarif yang berlaku.
3. Eerugian bagi PIHAK KESATU yang mungkin timbul karena kerusakan, kehilangan dan sebagainya atas karung dan/atau tali goni yang telah diterima oleh PIHAK KEDUA sejak dari Veem/ Gudang PIHAK KESATU menjadi tanggungan PIHAK KEDUA sepenuhnya.
4. Terhadap penerimaan karung goni dan tali goni termaksud dalam ayat (1) PIHAK KEDUA diwajibkan memberikan jaminan berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah atau uang tunai sebesar Rp. _____ (_____), yaitu :
 - a. Untuk karung goni besar/~~KEM~~ *) _____ lembar X Rp. _____ = Rp. _____
 - b. Untuk tali goni _____ kg. X Rp. _____ = Rp. _____

5. Setelah selesai pelaksanaan perjanjian ini, PIHAK KEDUA harus menyampaikan kepada PIHAK KESATU pertanggungjawaban tentang pemakaian karung goni dan tali goni yang seterusnya diikuti dengan penyelesaian uang jaminan tersebut ayat (4) pasal ini.
6. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk membungkus (inzakken) gabah dimaksud dalam pasal I dengan ketentuan sbb. :
6. 1. Tiap karung goni harus diisi :
- untuk karung goni besar 70 kg. netto gabah.
 - untuk karung goni kecil 35 kg. netto gabah.
6. 2. Tiap karung goni dijahit dengan tali goni rangkap dua, jahitan mana harus disilang sedikitnya 9 kali silang untuk karung goni besar / 7 kali silang untuk karung goni kecil dan kanan kiri jahitan karung goni tersebut harus diberi kupingan sebesar kepalan tangan.
6. 3. Memberi tanda (merken) pada satu sisi dari tiap karung goni tersebut, dibubuhi huruf hitam sablon yang cukup terang dari bahan yang tidak mudah terhapus sehingga dapat dibaca pada jarak 10 meter sbb. :

- D O L O G _____
- TAHUN PANEN _____
- KWALITAS : HAMPA + KOTORAN _____ %
- No. KONTRAK _____
- BERAT BRUTTO _____ KG. NETTO _____ KG.
- BULAN PENYERAHAN _____

P a s a l : V

PEMERIKSAAN DAN PENERIMAAN GABAH

1. PIHAK KESATU hanya menerima gabah yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA sesuai Pasal III diatas, atas dasar laporan pemeriksaan dari surveyor / Team Pemeriksa yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU, dinyatakan telah memenuhi syarat dan gabah tersebut dapat diterima.
2. Pemeriksaan oleh surveyor dilaksanakan diatas alat timbangan dimuka pintu gudang gabah yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU berdasarkan ketentuan tersebut pasal I diatas.
3. Biaya survey dibayar kepada surveyor berdasarkan Keputusan EASULOG No. Kep. _____ tanggal _____

P a s a l : VI

ANGKUTAN

1. Pelaksanaan pengangkutan gabah dari penggilingan PIHAK KEDUA sampai diatas alat timbangan di pintu gudang yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU masih menjadi tanggung jawab/beban PIHAK KEDUA.
2. Biaya angkutan dan biaya opslag gabah yang dinyatakan dapat diterima dari af penggilingan PIHAK KEDUA sampai dengan diatas alat timbangan di pintu gudang yang ditunjuk PIHAK KESATU menjadi tanggungan / dibayar oleh PIHAK KESATU sesuai ketentuan yang berlaku.

Pasal : VIIPEMBAYARAN1. Pembayaran harga gabah

Pembayaran uang harga gabah yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK KESATU sesuai pasal III diatas dapat dilaksanakan setelah PIHAK KESATU menerima survey certificate dari surveyor dan tanda bukti penerimaan Gabah dari Kepala Gudang yang ditunjuk.

2. Pembayaran Biaya Angkutan dan Biaya Opslag.

2. 1. Pembayaran biaya angkutan dan biaya opslog dilaksanakan setelah PIHAK KESATU menerima survey certificate dan tanda bukti penerimaan Gabah dari Kepala Gudang yang ditunjuk dan disahkan oleh Kepala Sub Depot Logistik yang bersangkutan.
2. 2. Biaya angkutan terhadap Gabah yang ditolak (atas dasar survey certificate) tidak dibayar oleh PIHAK KESATU dan menjadi beban PIHAK KEDUA.

Pasal : VIIIPENYIMPANGAN DAN TUNTUTAN GANTI RUGI

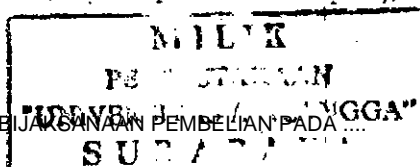
1. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap PIHAK KESATU untuk sebagian ataupun keseluruhan jumlah yang tersebut pada pasal I ayat (1), maka PIHAK KESATU dapat menuntut ganti rugi berupa DENDA sebesar _____% dari harga gabah yang tidak/ kurang diserahkan PIHAK KEDUA kepada PIHAK KESATU atas dasar harga satuan tersebut dalam pasal II ayat (1).
2. Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap PIHAK KESATU untuk sebagian ataupun keseluruhan jumlah yang tersebut pada pasal I ayat (1), dikarenakan hal² yang diluar kekuasaan/kemampuan yang timbul bukan disebabkan oleh dirinya dan sebagian-nya yang lazim digolongkan kedalam istilah "force majeure" dan pembuktiannya dapat diterima oleh PIHAK KESATU, maka PIHAK KESATU dapat memberikan pembatalan atau perpanjangan waktu perjanjian, dan lain² tindakan menurut pertimbangan PIHAK KESATU.
3. Terhadap karung goni yang tidak dapat dikembalikan oleh PIHAK KEDUA baik sebagian atau seluruhnya, maka PIHAK KESATU dapat mencairkan Bank Garansi PIHAK KEDUA atau diperhitungkan langsung dengan uang tunai untuk jaminan karung goni dimaksud.

Pasal : IXPENGAWASAN

PIHAK KESATU dan Instansi lain yang berwenang dan yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU dapat melakukan pengawasan atas pelaksanaan dari pada perjanjian ini.

Pasal : XPENUTUP

1. Dalam melaksanakan perjanjian ini serta segala akibatnya kedua belah pihak memilih tempat kediaman umum dan tidak berubah (domicili) di Kantor Panitera Pengadilan Negeri di _____
2. Sebagai persetujuan akan isi perjanjian ini kedua belah pihak menanda tangani surat perjanjian ini diatas kertas bermeterai Rp. 25,- (dua puluh lima rupiah), dan berlaku sama kuasanya bagi kedua belah pihak.



3. Masa berlaku Perjanjian Jual Beli ini ditetapkan sejak tanggal _____
_____ s / d. tanggal _____

4. Surat perjanjian ini dibuat _____ lembar.
- 1 lembar asli untuk PIHAK KEDUA (bermeterai)
 - 2 lembar (kedua / keempat) untuk PIHAK KESATU (lembar kedua bermeterai)
 - 1 lembar (ketiga) untuk Bank Indonesia (Lampiran SPP)
 - 2 lembar (kelima / keenam) untuk BULOG Jakarta.
- _____
- _____

DIBUAT DI : _____

PADA TANGGAL : _____

PIHAK KEDUA,

PIHAK KESATU,

(_____)

(_____)

*) Coret yang tidak perlu.

Lampiran 4.

L/C Nomor :

Tanggal :

SURAT PERJANJIAN GILING GABAH

NO. :

Pada hari ini tgl. bulan tahun
antara yang bertanda tangan dibawah ini :

1., Kepala Sub Depot Logistik berkedudukan di bertindak untuk dan atas nama Kepala Badan Urusan Logistik di Jakarta, selanjutnya disebut PIHAK KESATU.

2. Nama :
Jabatan :
Alamat :
Nama Perush./BUUD/KUD :
Alamat Perush./BUUD/KUD :
Akte Notaris/SK Pendirian : No tanggal

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama perusahaan dimaksud selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Telah diadakan suatu perjanjian untuk menggiling gabah milik PIHAK KESATU, dengan ketentuan/persyaratan sebagai berikut :

P a s a l : IJ U M L A H G A B A H

1. PIHAK KESATU menyerahkan kepada PIHAK KEDUA dan PIHAK KEDUA menerima dari PIHAK KESATU gabah milik PIHAK KESATU dari gudang gabah PIHAK KESATU di P.P./BUUDA alamat sejumlah

(.....)
kg. netto asal tahun pengalaaan 19...../19..... berdasarkan Surat Perintah Pengeluaran Gabah (SPPG) yang diterbitkan oleh PIHAK KESATU.

2. PIHAK KESATU mengizinkan kepada PIHAK KEDUA dan PIHAK KEDUA menerima tugas dari PIHAK KESATU untuk menggiling gabah tersebut ayat (1) pasal ini dalam jangka waktu yang akan ditentukan kemudian di dalam Surat Perintah Giling (SPG) yang akan diterbitkan oleh PIHAK KESATU

P a s a l : IIK W A L I T A S

PIHAK KEDUA berkewajiban untuk menyerahkan kepada PIHAK KESATU beras hasil giling minimal berkwalitas I-B dengan ketentuan mutu sebagai berikut :

— Syarat Utama	: - Derajat sesoh minimal	90	%
	: - Kadar air maksimal	14	%
— Syarat Pokok	: - Bebas dari dedak, dan katul		
	: - Beras patah maksimal	35	%
	: - M e n t r maksimal	2	%
— Syarat Tambahan	: - Butir gabah maksimal	30	butir / kg
	: - Butir kapur maksimal	3	%
	: - Butir rusak/keping maks	3	%
	: - Butir merah maksimal	3	%
	: - Benda² lain maksimal	10	butir / kg.
— Rekomendasi	: - Bebas dari hama dan penyakit		
	: - Tidak berbau apek.		

- 2 -

P a s a l : IIIRENDEMEN, ONGKOS GILING DAN HASIL SAMPINGAN

1. PIHAK KEDUA bersedia menggiling jumlah gabah tersebut Pasal I ayat (1) dengan rendemen %
2. PIHAK KEDUA berkewajiban menyerahkan beras hasil giling sesuai persyaratan mutu tersebut Pasal II kepada PIHAK KESATU sejumlah % X kg. gabah = kg. beras netto.
3. PIHAK KESATU berkewajiban membayar kepada PIHAK KEDUA ongkos giling sebesar Rp. (.....) per kg beras netto, sama dengan X Rp. = Rp.
4. Dedak, katul dan hasil² sampingan lainnya dari proses giling ini diberikan/mejadi hak PIHAK KEDUA
5. Dalam hal terjadi rendemen dibawah ketentuan, maka PIHAK KEDUA diwajibkan dan sanggup/bersedia untuk memenuhi jumlah beras tersebut ayat (2) Pasal ini dengan mutu sesuai Pasal II di atas.

P a s a l : IVPERINTAH GILING DAN TEMPAT PENYERAHAN BARANG

1. PIHAK KEDUA akan menggiling gabah tersebut Pasal I ayat (1) berdasarkan Surat Perintah Giling yang diterbitkan PIHAK KESATU.
2. Dalam melaksanakan Perintah Giling ini, PIHAK KEDUA bersedia menggunakan Rice Milling Unit dan/atau sarana pengolahannya lainnya milik PIHAK KESATU.
3. PIHAK KEDUA akan menyerahkan beras hasil giling tersebut ayat (2) Pasal III sampai diatas alat timbangan dimuka pintu gudang beras PIHAK KESATU.
- di gudang, alamat.....
- di gudang, alamat.....
4. PIHAK KEDUA diwajibkan memberikan laporan tertulis kepada PIHAK KESATU tentang pelaksanaan perintah giling tersebut ayat (1) Pasal ini.

P a s a l : VPEMBUNGKUS

1. PIHAK KESATU menyediakan bagi PIHAK KEDUA alat pembungkus berupa karung goni baru besar/ kecil sejumlah lembar dengan ukuran timbangan berat kg. perlembar dan tali goni sejumlah kg di gedung² PIHAK KESATU.
2. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk mengambil karung/tali goni tersebut dari gudang PIHAK KESATU yang ditunjuk sedangkan, ongkos angkutan ditanggung oleh PIHAK KESATU menurut ketentuan² yang berlaku.
3. Kerugian bagi PIHAK KESATU yang mungkin timbul karena kerusakan, kehilangan dan sebagainya atas karung dan/atau tali goni yang telah diterima oleh PIHAK KEDUA sejak dari gudang PIHAK KESATU sepenuhnya menjadi tanggung jawab PIHAK KEDUA.
4. Terhadap penerimaan karung dan tali goni, ini PIHAK KEDUA diwajibkan menyerahkan jaminan berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah sejumlah Rp. (.....) yaitu :
- Untuk karung goni besar/kecil..... lembar X Rp. = Rp.
- Untuk tali goni kg. X Rp. = Rp.
5. Setelah selesai pelaksanaan perjanjian ini PIHAK KEDUA harus menyampaikan kepada PIHAK KESATU pertanggungjawaban tentang pemakaian karung dan tali goni yang seterusnya diikuti dengan penyelesaian jaminan tersebut ayat (4) Pasal ini.
6. Tentang karung bekas pembungkus gabah yang di giling PIHAK KEDUA wajib mengembalikan kepada PIHAK KESATU dan diserahkan kepada gudang² PIHAK KESATU yang ditentukan oleh PIHAK KESATU atas beban/tanggung jawab PIHAK KEDUA.
7. PIHAK KEDUA berkewajiban untuk membungkus (izakken) beras dimaksud dalam Pasal III ayat (2) dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Tiap karung goni harus diisi :
 - untuk karung goni besar 100 kg. netto beras.
 - untuk karung goni kecil 50 kg. netto beras.
- b. Tiap karung goni dijahit dengan tali goni rangkap dua, jahitannya paling sedikit disilang 9 kali, dan kiri kanan karung goni harus diberi kupingan sebesar kepalan tangan.
- c. Memberi tanda (merken) pada satu sisi dari tiap² karung goni tsb. dengan huruf sablon berwarna hitam yang cukup terang dan dibuat dari bahan/cat yang tidak mudah terhapus, sehingga dapat dibaca dengan mudah dari jarak 10 meter sebagai berikut.

DOLOG JATIM

Hasil giling gabah tahun _____

Kwalitas _____

No. kontrak giling _____

Berat bruto _____ kg netto _____ kg.

Bulan penyerahan _____

P a s a l : VI

JAMINAN-JAMINAN

1. Terhadap perjanjian giling ini, PIHAK KEDUA wajib menyerahkan jaminan kontrak sebesar _____ (_____) % dari nilai kontrak giling yaitu :
sebesar Rp. _____ (_____)
boleh berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah atau uang tunai yang akan disimpan oleh PIHAK KESATU dan dikembalikan kepada PIHAK KEDUA bila PIHAK KEDUA telah menyelesaikan kontrak tersebut akan hangus atau Bank Garansi dicairkan.
2. Terhadap penerimaan gabah yang diterima oleh PIHAK KEDUA dari gudang gabah PIHAK KESATU, PIHAK KEDUA wajib menyerahkan jaminan berupa Bank Garansi dari Bank Pemerintah sebesar _____ (_____) % dari nilai harga gabah yang diterimanya berdasarkan SPPG (Surat Perintah Pengeluaran Gabah) yang diterbitkan oleh PIHAK KESATU. Sebagai dasar perhitungan ditetapkan harga gabah adalah Rp. _____ per kg.
3. Jaminan karung dan tali goni telah disebutkan pada Pasal V ayat (4) diatas.
4. Ketentuan tersebut ayat (2) Pasal ini hanya berlaku bila letak penggilingan PIHAK KEDUA terpisah/tidak dalam satu kompleks dengan letak gudang gabah PIHAK KESATU tersebut dalam Pasal I ayat (1) perjanjian ini.

P a s a l : VII

PEMERIKSAAN DAN PENERIMAAN BERAS

1. PIHAK KESATU hanya menerima beras yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA sesuai ayat (2) Pasal III diatas, dasar Laporan Pemeriksaan (Survey Certificate) dari Surveyor/Team Pemeriksa yang ditunjuk oleh PIHAK KESATU, yang menyebutkan bahwa beras tersebut telah memenuhi segala persyaratan mutu yang ditetapkan sesuai Pasal II perjanjian ini.
2. Pemeriksaan oleh Surveyor/Team Pemeriksa dilakukan diatas alat timbangan di gudang yang ditunjuk PIHAK KESATU,
3. Biaya pemeriksaan menjadi beban/tanggung jawab PIHAK KESATU, untuk jumlah beras yang dapat diterima, sedangkan bagi beras yang tidak diterima/ditolak, menjadi beban PIHAK KEDUA.

P a s a l : VIII

PEMBAYARAN ONGKOS GILING DAN ANGKUTAN

1. Pembayaran ongkos giling sesuai ayat (3) Pasal III diatas dapat dilakukan oleh PIHAK KESATU kepada PIHAK KEDUA setelah PIHAK KESATU menerima Laporan Pemeriksaan dari Surveyor dan Tanda Bukti Penerimaan Beras dari Kepala Gudang yang ditunjuk.
2. Pelaksanaan angkutan beras hasil giling masih menjadi beban PIHAK KEDUA, akan tetapi biaya angkutan dari penggilingan PIHAK KEDUA hingga keatas alat timbangan dimuka pintu gudang PIHAK KESATU menjadi beban PIHAK KESATU sesuai tarif/peraturan yang berlaku dan disetujui bersama. Ketentuan ini hanya berlaku untuk jumlah beras yang dapat diterima.

- 4 -

P a s a l : IXPENYIMPANGAN DAN TUNTUTAN GANTI RUGI

1. Bila PIHAK KEDUA, setelah ada Perintah Giling dan masa penyerahan beras hasil giling telah berakhir, ternyata tidak dapat menyerahkan beras hasil giling kepada PIHAK KESATU untuk sebagian ataupun keseluruhan, maka :
 - a. Jaminan kontrak tersebut ayat 1 Pasal VI akan hangus.
 - b. Kepadanya dikenakan denda sebesar (.....) % dari jumlah harga beras yang tidak diserahkan, dengan dasar perhitungan harga beras yang berlaku di pasaran umum saat itu, yang akan langsung dipotongkan dari ongkos giling yang akan diterimanya atau dari pencairan jaminan tsb. ayat (2) Pasal VI diatas.
 - c. Jumlah harga karung dan tali goni yang telah dijamin dengan Bank Garansi oleh PIHAK KEDUA dapat dicairkan secara sepihak oleh PIHAK KESATU.
2. Bila PIHAK KEDUA tidak dapat memenuhi kewajibannya terhadap PIHAK KESATU untuk sebagian maupun keseluruhan jumlah yang tersebut dalam ayat (2) Pasal III dikarenakan hal² diluar kekuasaan/kemampuannya yang timbul bukan disebabkan oleh dirinya yang lazim digolongkan dalam istilah "force majeure" dan pembuktian oleh PIHAK KEDUA dapat diterima oleh PIHAK KESATU, maka PIHAK-KESATU dapat memberikan pembatalan atau perpanjangan waktu perjanjian, dan lain² tidak menurut pertimbangan PIHAK KESATU.
3. Bila diputuskan oleh PIHAK KESATU diadakan pembatalan baik untuk sebagian maupun untuk keseluruhan ataupun diadakan perpanjangan waktu penyerahan seperti yang dimaksud dalam Pasal ini ayat (2) diatas, maka hal ini harus dinyatakan dalam bentuk tertulis dan disampaikan kepada pihak² yang menerima tembusan Perjanjian ini.
4. Bila setelah masa berlakunya perpanjangan masa penyerahan sudah habis, dan ternyata PIHAK KEDUA belum dapat memenuhi jumlah yang harus diserahkan sesuai ayat (2) Pasal III, maka kepadanya berlaku ketentuan² seperti tercantun dalam ayat (1) Pasal ini.

P a s a l : XPENGAWASAN

PIHAK KESATU berwenang untuk melakukan pengawasan atas pelaksanaan dari pada perjanjian ini, baik yang dilakukan langsung oleh aparat dari PIHAK KESATU atau dari Instansi lain yang wewenang/ditunjuk oleh PIHAK KESATU, baik pada waktu masih di kompleks gudang gabah PIHAK KESATU, di kompleks penggilingan PIHAK KEDUA maupun di gudang beras penerima yang telah ditentukan PIHAK KESATU.

P a s a l : XIP E N U T U P

1. Dalam melaksanakan perjanjian ini, jika terjadi hal² yang tidak dapat diselesaikan oleh kedua belah PIHAK, maka kedua PIHAK setuju untuk memilih tempat peradilan di Kantor Pengadilan Negeri di
2. Masa berlakunya perjanjian ditetapkan sejak tgl. s/d
3. Surat perjanjian ini dibuat diatas kertas bermeterai Rp. (.....) dan berlaku sama kuat bagi kedua PIHAK sebanyak (8 delapan) lembar.
 - 1 lembar asli untuk PIHAK KEDUA (bermeterai)
 - 1 lembar kedua untuk PIHAK KESATU (bermeterai)
 - 2 lembar (ketiga / ketujuh) untuk BANK INDONESIA.
 - 2 lembar (kelima / keenam) untuk BUEOG di Jakarta
 - 2 lembar (keempat / kedelapan) untuk DOLOG JATIM

Dibuat di :

Pada tanggal :

PIHAK KEDUA,

PIHAK KESATU,

(.....)

x) coret yang tidak perlu-

