

RINGKASAN

M. IDRUS. Analisis Biaya Usaha Tani Dalam Meningkatkan Produksi Benih Padi (Studi Kasus : PT. Sang Hyang Seri (Persero) Tanjung Morawa Sumatera Utara).

Penelitian dilakukan di PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara dengan tujuan :

1. Untuk melihat faktor yang dapat menekan biaya produksi guna meningkatkan volume penjualan.
2. Hubungan volume penjualan dengan tingkat kebutuhan aktual benih.
3. Hubungan biaya pengangkutan dengan tingkat keuntungan benih ditingkat produsen benih.

PT. Sang Hyang Seri (Persero) merupakan Perusahaan umum (Perum) yang merangani proyek khusus seperti penyediaan benih perusahaan padi dan palawija yang bermutu tinggi (bersertifikat), serta menjamin kelancaran dan kesinambungan penyediaan maupun penyaluran benih unggul bermutu tinggi yang akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan petani. PT. Sang Hyang Seri (Persero) memiliki tugas pokok yaitu : Pertama, produksi dan pemasaran benih pertanian. Kedua, penelitian, sertifikasi pendidikan dan penyuluhan serta jasa lainnya dalam bidang perbenihan. Ketiga, kegiatan-kegiatan lainnya yang menunjang usaha perbenihan. Sehingga pengadaan benih yang bermutu tinggi dapat dimanfaatkan petani dengan sebaik-baiknya dan memberikan hasil yang memuaskan.

Pada prinsipnya jenis organisasi yang digunakan sesuai dengan tujuan dan kepentingan perusahaan PT. Sang Hyang Seri (Persero) RM III Sumatera Utara di dalam menjalankan tugasnya menggunakan bentuk struktur organisasi dan Staff, dimana pimpinan mempunyai penasehat atau staff dalam menjalankan atau memimpin perusahaan dan pada umumnya bentuk organisasi ini digunakan untuk organisasi yang berskala besar, daerah kerjanya luas dan mempunyai bidang-bidang tugas beraneka ragam. Produk yang dihasilkan seperti PB-42, PB-46, IR-64, IR-66, Cisadane, Ciliwung, Wat Apo Buru, Maros, Widas, Kalimas dan Cisantana. PT. Sang Hyang Seri (Persero) tidak akan menjual benih tanpa label perusahaan termasuk memproduksi atau menjual suatu varietas yang belum dilepas oleh pemerintah. Adapun manfaat dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah menambah pengetahuan penulis mengenai pemasaran dalam suatu perusahaan khususnya saluran distribusi yang dilaksanakan perusahaan yang bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan peranan distribusi dan pertumbuhan penjualan perusahaan yang dilaksanakan perusahaan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah interview (Wawancara) dengan bagian pemasaran dan studi dokumentasi yang berhubungan dengan data penelitian. Teknik analisa data menggunakan metode deskriptif di dukung dengan uji t, uji r serta korelasi dan rumus trend linear.

Data penjualan benih tiap tahunnya pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) telah mampu mencapai atau melebihi target penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan, ini berarti volume penjualan pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) dari tahun 1996 sampai dengan 2005 mengalami peningkatan penjualan yang cukup baik,

UNIVERSITAS MEDAN AREA

6. Ibunda dan Keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dorongan moral dan material bagi penulis selama studi dan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan wawasan dan literatur yang penulis miliki. Karena itu, penulis sangat mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca guna kesempurnaan skripsi ini yang akan digunakan pada penulisan skripsi nantinya.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat berguna bagi pihak yang membutuhkan.

Medan, Mei 2006

Penulis