

ANALISIS DISTRIBUSI BAYAM HIJAU ORGANIK DI YAYASAN BINA SARANA BAKTI

Fadhilah Sayidatul T.¹⁾, Bina Unteawati²⁾, Muhammad Zaini²⁾

¹ Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ² Dosen Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung.

Telp. (0721) 787309

Email: fadhilahsayidatul99@gmail.com

Abstrak

Yayasan Bina Sarana Bakti (YBSB) adalah perusahaan yang bergerak di bidang pertanian khususnya budidaya dan pemasaran sayuran organik. Masalah yang dihadapi YBSB dalam melakukan distribusi bayam hijau organik yaitu keterlambatan, kesalahan jenis dan jumlah. Berdasarkan masalah tersebut, tujuan penulisan adalah 1) menjelaskan proses distribusi, 2) menjelaskan saluran distribusi, dan 3) menganalisis penerapan fungsi-fungsi distribusi. Metode analisis data menggunakan metode kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, partisipasi aktif, serta wawancara. Kesimpulan dari penulisan ini adalah 1) proses distribusi bayam hijau organik yang dilakukan YBSB meliputi pengolahan data informasi panen, estimasi panen perminggu, input data *order*, data *order* diberikan ke bagian pasca panen, penawaran kedua, pembagian, pemeriksaan, pembuatan nota, *Loading area*, serta pengiriman, 2) Bayam hijau organik memiliki 2 saluran distribusi yaitu langsung ke konsumen dan tidak langsung yaitu melalui pengecer, 3) Penerapan fungsi-fungsi distribusi bayam hijau organik adalah informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, pemilihan fisik, pembayaran, dan kepemilikan.

Kata Kunci: bayam, distribusi, fungsi-fungsi, saluran

PENDAHULUAN

Salah satu sayuran yang memiliki kandungan gizi yang baik bagi kesehatan adalah bayam. Bayam merupakan sayuran yang paling padat gizi dan sangat baik sebagai sumber zat hijau atau klorofil. Beberapa vitamin dan mineral yang terdapat dalam bayam adalah vitamin A, B kompleks, C, E, K, karoten, mangan, kalsium, dan yodium (Rizki, 2013).

Bayam hijau (*Amaranthus gangeticus*) merupakan sayuran yang sudah dikenal oleh masyarakat. Hampir semua bagian tanaman bayam hijau dapat dimanfaatkan sebagai makanan. Bayam hijau dapat dipasarkan ke *supermarket*, hotel, rumah makan, dan konsumen.

Distribusi bayam hijau organik dari produsen hingga konsumen merupakan hal yang penting

untuk diperhatikan, karena permintaan konsumen dapat dicukupi dan pelaku usaha dari hulu ke hilir mendapatkan keuntungan dari proses distribusi sayuran tersebut.

Sayuran tergolong bahan makanan yang mudah rusak. Hal ini disebabkan oleh kandungan air yang tinggi yaitu berkisar 85%-95%, sehingga sangat baik untuk pertumbuhan mikroorganisme dan mempercepat reaksi metabolisme (Musaddad, 2006). Berdasarkan bentuk yang dikonsumsi, sayuran dibedakan menjadi sayuran daun, buah, bunga, umbi, dan rebung. Jenis-jenis sayuran ini mempunyai daya tahan yang berbeda setelah dipanen. Sayuran daun umumnya tidak bertahan lama dan mudah busuk (Anonim, 2008).

Bayam membutuhkan penanganan pasca panen dan pendistribusian yang tepat untuk

menghindari busuk dan rusak, sehingga bayam yang dijual sampai ke tangan konsumen dalam kondisi yang segar.

Distribusi Bayam hijau organik yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti belum memenuhi harapan. Masalah yang terjadi dalam distribusi bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti yaitu keterlambatan distribusi bayam hijau organik, serta kesalahan jenis dan jumlah bayam hijau organik yang didistribusikan. Berdasarkan hal tersebut penulis akan mengkaji “Analisis Distribusi Bayam Hijau Organik di Yayasan Bina Sarana Bakti”.

ISI

Metodologi Pelaksanaan

Penyusunan laporan dilakukan pada bulan Oktober 2018 sampai dengan Desember 2018 di Politeknik Negeri Lampung, Jalan Soekarno Hatta No. 10 Rajabasa, Bandar Lampung. Data diambil pada tanggal 04 September 2018 sampai dengan tanggal 02 November 2018 di Yayasan Bina Sarana Bakti yang beralamatkan di Jalan Gandamanah No. 74 Tugu Selatan, Cisarua, Bogor, Jawa Barat.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, serta berperan aktif. Data yang digunakan dalam penyusunan laporan ini berdasarkan data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh adalah saluran distribusi, standar operasional prosedur distribusi, dan harga jual bayam hijau organik.

Data sekunder yang diperoleh berupa gambaran umum perusahaan, visi dan misi

perusahaan, serta informasi lainnya yang berhubungan dengan topik kajian.

Metode Analisis Data

Tujuan dianalisis menggunakan metode kualitatif. Metode kualitatif yang digunakan memusatkan perhatian terhadap proses distribusi, saluran distribusi, dan fungsi-fungsi distribusi bayam hijau organik di Yayasan Bina Sarana Bakti.

Proses distribusi dianalisis menggunakan metode kualitatif, yaitu dengan melakukan observasi, wawancara, partisipasi aktif pada kegiatan pengolahan informasi panen, estimasi panen, input data *order*, penawaran, penyerahan data *order*, pembagian, pemeriksaan, pembuatan nota, area pemuatan, sampai pengiriman bayam hijau organik.

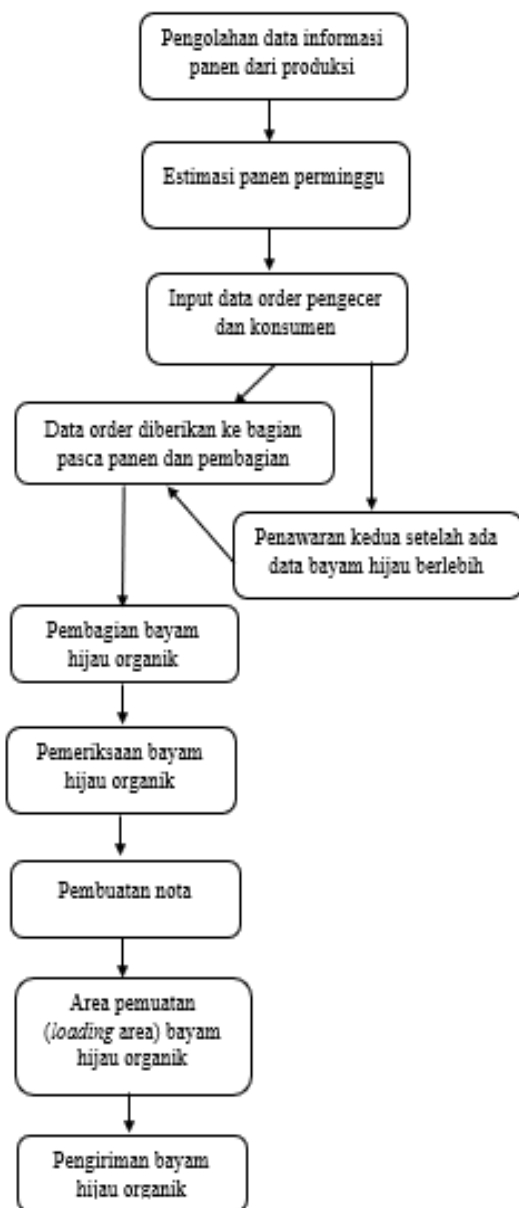
Saluran distribusi dianalisis menggunakan metode kualitatif, yaitu melakukan observasi, wawancara, partisipasi aktif pada kegiatan pengiriman dan penjualan. Fungsi-fungsi distribusi dianalisis menggunakan metode kualitatif, yaitu melakukan observasi, wawancara, partisipasi aktif pada kegiatan penawaran, pameran, input data *order*, pengiriman, serta pembayaran.

Hasil dan Pembahasan

Proses Distribusi Bayam Hijau Organik

Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan proses distribusi bayam hijau organik bersamaan dengan produk lainnya. Proses distribusi bayam hijau organik agar sampai kepada konsumen melalui beberapa tahap, yaitu pengolahan data informasi panen dari produksi, estimasi panen dari produksi perminggu, input data *order* pengecer dan

konsumen, data order diberikan ke bidang pascapanen dan pembagian pesanan, penawaran kedua setelah ada data bayam hijau berlebih, pembagian bayam hijau organik, pemeriksaan bayam hijau organik, pembuatan nota, area pemuatan (*loading area*) bayam hijau organik, dan pengiriman bayam hijau organik. Proses distribusi bayam hijau organik di Yayasan Bina Sarana Bakti dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses distribusi bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti

Sumber: Yayasan Bina Sarana Bakti, 2018

Proses distribusi bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti sebagai berikut:

a. Pengolahan data informasi panen dari produksi

Bagian produksi perusahaan menghitung, mengecek, dan memperkirakan waktu, komoditas, dan banyak bedengan yang akan dipanen. Pengolahan data informasi panen berdasarkan buku rencana tanam dan panen yang dimiliki oleh bagian produksi. Bagian produksi melihat, menghitung, dan mencocokkan data dari kedua buku tersebut, sehingga didapat informasi terkait pemanenan yang akan dilakukan. Tanaman yang telah memasuki umur panen sesuai rencana tanam, maka dapat dipanen sesuai jadwal.

b. Estimasi panen per minggu

Estimasi sayur adalah data perkiraan panen yang diberikan oleh bidang produksi pada bidang *marketing*. Data estimasi sayur didapat dari bagian produksi setelah memperkirakan tanaman yang akan dipanen, kemudian bagian produksi memberi tahu bagian *marketing* berapa estimasi panen setiap minggunya. Estimasi panen berfungsi sebagai acuan data bayam hijau organik yang bisa dipesan pengecer.

c. Input data *order* pengecer dan konsumen

Data *order* bayam hijau organik dari pengecer dan konsumen kemudian diinput oleh bagian *marketing* ke buku pesanan sesuai dengan nama pemesan, setelah data diinput kemudian dihitung dengan menjumlahkan semua pesanan.

d. Data *order* diberikan ke bagian pasca panen dan pembagian pesanan

Data *order* yang telah dijumlahkan diberikan ke bagian pasca panen dan pembagian pesanan agar bagian pasca panen dan bagian pembagian sayur mengetahui berapa jumlah sayur yang perlu ditangani dan dibagi kepada setiap pemesan.

Penanganan pasca panen yang dilakukan terkadang selesai melewati jam kerja, sehingga karyawan harus lembur. Hal ini disebabkan karena banyaknya pesanan yang ditangani sehingga terkadang penanganan pasca panen selesai pada pukul 11:00, kemudian dilakukan pembagian pesanan dan pembuatan nota sampai pukul 01:00, sehingga hal ini dapat menyebabkan pengiriman terlambat.

e. Penawaran kedua setelah ada data bayam hijau organik berlebih

Ketersediaan bayam hijau organik yang berlebih perlu ditawarkan kembali oleh bagian *marketing* kepada pengecer dan konsumen dengan tujuan bayam hijau organik yang berlebih habis terjual. Pemesanan kedua oleh pengecer dan konsumen setelah ada penawaran kelebihan bayam hijau organik dapat dilakukan sampai jam 15:00 pada hari panen.

f. Pembagian bayam hijau organik

Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan pembagian bayam hijau organik ke kontainer sesuai dengan pesanan pengecer dan konsumen. Kegiatan pembagian bayam hijau organik masih terjadi kesalahan yaitu pembagian bayam hijau yang jumlah dan jenisnya tidak sesuai. Kesalahan jenis yang terjadi yaitu kesalahan jenis kemasan bayam hijau yang dipesan, sedangkan kesalahan jumlah adalah jumlah bayam hijau yang dibagi melebihi/kurang dari jumlah pesanan.

g. Pemeriksaan bayam hijau organik

Pemeriksaan bayam hijau organik adalah kegiatan pemeriksaan permintaan bayam hijau organik oleh pengecer dan konsumen yang dicatat dibuku pesanan dengan bayam hijau organik yang telah dibagi ke kontainer. Bagian *delivery* bertanggung jawab atas pemeriksaan bayam hijau

organik yang telah dibagi kekontainer pengecer dan konsumen. Penambahan atau pengurangan bayam hijau organik yang telah dibagi kekontainer dilakukan jika bayam hijau organik yang ditempatkan tidak sesuai dengan pesanan pengecer dan konsumen, namun masih terjadi kesalahan dalam pemeriksaan pesanan bayam hijau organik sehingga terjadi kesalahan jenis dan jumlah bayam hijau organik yang dikirim.

h. Pembuatan nota

Nota dibuat oleh admin berdasarkan nota sementara yang dibuat oleh karyawan yang bertugas membagi bayam hijau organik ke kontainer pembeli. Nota yang telah dibuat akan dibawa oleh *driver* saat mengirim sayur ke pengecer dan konsumen.

i. Area pemuatan (*loading area*) bayam hijau organik ke mobil

Pada saat pemuatan bayam hijau organik ke mobil, *delivery* harus menyesuaikan antara nama kontainer dengan nota yang akan dibawa. Kontainer ditata di dalam mobil sesuai dengan rute pengiriman. Lokasi yang paling jauh diletakkan dibagian paling dalam *box* mobil, sedangkan yang paling dekat diletakkan dibagian paling ujung. Hal tersebut bertujuan untuk memudahkan proses pengeluaran kontainer dari *box* mobil.

j. Pengiriman

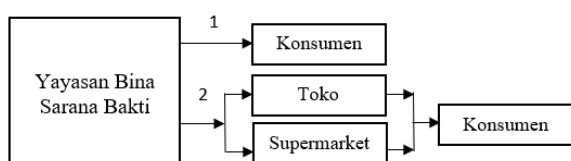
Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan pengiriman bayam hijau organik kepada pengecer dan konsumen pukul 01:00 dan 02:00. Hal ini bertujuan untuk menghindari kemacetan serta suhu yang tinggi. Pengiriman yang dilakukan belum memenuhi harapan Yayasan Bina Sarana Bakti, karena masih terjadi masalah keterlambatan pengiriman. Salah satu penyebab keterlambatan

dalam pengiriman yaitu pengecer tidak ada di tempat pengiriman, serta *driver* yang terlambat melakukan pengiriman. Pengecer yang tidak ada ditempat pada waktu pengiriman mengakibatkan pengirim perlu menunggu lebih lama sehingga dapat menyebabkan keterlambatan pengiriman pada pengecer selanjutnya.

Saluran Distribusi Bayam Hijau Organik

Yayasan Bina Sarana Bakti memiliki konsumen yang tersebar di berbagai daerah. Jarak yang jauh mengakibatkan perlunya dilakukan pendistribusian. Pengecer dibutuhkan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti sebagai titik pendistribusian bayam hijau organik kepada seluruh konsumen.

Terdapat dua saluran distribusi di Yayasan Bina Sarana Bakti yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung melalui pengecer. Pembahasan ini sesuai dengan penelitian M. Rizal Fahrudin (2012) yang berjudul analisis saluran distribusi buah dan sayuran untuk meningkatkan volume penjualan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa buah dan sayuran yang diproduksi PT. Kusuma Satria Dinasari Wisatajaya Batu menggunakan model bentuk saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Saluran distribusi bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Saluran distribusi bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti

Gambar 2 menunjukkan saluran distribusi bayam hijau organik di Yayasan Bina Sarana Bakti memiliki 2 saluran distribusi yaitu distribusi langsung ke konsumen dan distribusi melalui pengecer yaitu toko dan supermarket.

1. Saluran distribusi langsung

Yayasan Bina Sarana Bakti memiliki saluran distribusi langsung yang bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam membeli sayur organik, mempersingkat sampainya sayur ke tangan konsumen akhir, dan memperkecil biaya yang mungkin timbul dalam saluran distribusi. Pertimbangan yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti dalam pemilihan saluran distribusi langsung adalah dapat memaksimalkan keuntungan dan dapat menerima keuntungan lebih cepat karena sebagian besar pembayaran dilakukan secara langsung. Saluran distribusi langsung yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah dengan menjual sayur organik di toko dan bazar ketika ada kunjungan.

a. Saluran distribusi langsung melalui toko organik Yayasan Bina Sarana Bakti

Yayasan Bina Sarana Bakti memiliki sebuah toko organik yang berlokasi di depan pintu masuk perusahaan. Bayam hijau organik yang dijual di toko kebanyakan grade B. Kebanyakan bayam hijau organik yang dijual adalah sisa dari pesanan pengecer dan panen berlebih. Bayam hijau organik yang dijual ditoko harganya sebesar Rp3.000/kg. Konsumen yang berbelanja di toko kebanyakan adalah ibu rumah tangga

b. Saluran distribusi langsung melalui bazar

Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan bazar ketika ada yang melakukan kunjungan. Kunjungan yang dimaksud adalah *live in*, kunjungan edukasi, dan pelatihan. Bayam hijau

organik yang dijual pada saat bazar adalah grade A dengan harga curah Rp18.000/kg dan *packing* Rp25.500/kg. Bazar yang dilakukan adalah berjualan di area perusahaan ketika ada kunjungan, sehingga pengunjung dapat membeli langsung produk organik yang telah disediakan

c. Saluran distribusi langsung konsumen tetap

Saluran distribusi langsung konsumen tetap adalah saluran yang dilakukan Yayasan Bina Sarana Bakti dengan mengirimkan pesanan sayuran ke rumah konsumen tetap menggunakan mobil *box*. Pengiriman pesanan ke konsumen tetap dilakukan bersamaan dengan pengiriman pesanan ke pengecer.

Syarat untuk menjadi konsumen tetap adalah melakukan pesanan dengan jumlah minimal Rp500.000. Konsumen tetap akan mendapat diskon sebesar 5% apabila besaran pemesanan >Rp500.000, dan akan mendapat diskon sebesar 10% apabila konsumen mengambil sendiri pesannya.

Saluran distribusi langsung dapat digunakan untuk meminimalisir masalah dalam keterlambatan pengiriman dan kesalahan jumlah dan jenis pengiriman. Hal ini karena dalam saluran distribusi langsung terjadi transaksi langsung dari Yayasan Bina Sarana Bakti kepada konsumen akhir tanpa melakukan pengiriman, sehingga bayam hijau organik sampai kepada konsumen tepat waktu.

2. Saluran distribusi tidak langsung

Saluran distribusi tidak langsung yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah menjual sayuran melalui pengecer yaitu toko dan supermarket yang kemudian dijual lagi ke konsumen akhir. Yayasan Bina Sarana Bakti menyebut pengecer toko sebagai agen. Alasan

dilakukan saluran distribusi melalui pengecer adalah memudahkan pemerataan pemasaran bayam hijau organik ke berbagai daerah dengan kuantitas pesanan yang cukup banyak.

a. Saluran distribusi melalui pengecer supermarket

Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan saluran distribusi melalui pengecer supermarket. Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan saluran distribusi melalui pengecer supermarket dengan jumlah 3 supermarket yaitu supermarket Total Wolter, Total Bekasi, dan Total Veteran.

b. Saluran distribusi melalui pengecer toko

Yayasan Bina Sarana Bakti menjual bayam hijau organik kepada toko dengan harga Rp 16.000/kg untuk curah dan Rp23.000/kg untuk *packing*. Jumlah toko Yayasan Bina Sarana Bakti adalah sebanyak 35 toko. Prosedur pemesanan adalah toko melakukan pemesanan mulai dari 3 hari terakhir sebelum pengiriman sampai jam 15:00 pada hari panen. Toko minimal melakukan *order* dengan jumlah Rp1.500.000.

Berdasarkan kedua saluran distribusi tersebut, Yayasan Bina Sarana Bakti memperoleh penjualan. Penjualan bayam hijau organik bulan Juli-September 2018 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 1. Penjualan bayam hijau organik bulan Juli-September 2018

Bulan	Konsumen		Pengecer		Total penjualan (kg)	
	Kg	%	Kg	%	Kg	%
Juli	12,5	17,11	60,55	82,89	73,05	100
Agustus	99,95	30,98	222,7	69,02	322,65	100
September	43,95	21,02	165,15	78,98	209,1	100
Rata-rata	52,13	23,04	149,47	76,96	201,6	100

Tabel 1 menunjukkan bahwa penjualan lebih banyak dilakukan melalui saluran distribusi melalui pengecer dengan rata-rata penjualan perbulan sebanyak 149,47 kg (76,96%), sedangkan penjualan melalui saluran distribusi

langsung ke konsumen memiliki rata-rata perbulan sebanyak 52,13 kg (23,04%). Penjualan melalui pengecer memiliki jumlah yang lebih banyak karena pengecer merupakan toko dan supermarket yang memiliki tempat atau jaringan untuk memasarkan kembali bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti. Pengecer akan berusaha menjual bayam hijau organik sebanyak mungkin untuk mendapat keuntungan yang banyak. Penjualan langsung ke konsumen memiliki jumlah yang rendah karena konsumen membeli bayam hijau organik untuk dikonsumsi sendiri.

Masalah distribusi bayam hijau organik yang muncul yaitu pada saat pengiriman terjadi keterlambatan. Keterlambatan distribusi disebabkan oleh kemacetan lalu lintas, sopir yang kurang disiplin, dan waktu penurunan barang yang tidak tepat waktu akibat pengecer atau konsumen sulit ditemui pada waktu penurunan barang yang telah ditentukan. Keterlambatan pengiriman dapat diminimalisir dengan cara pengecer mengambil sendiri bayam hijau organik yang dipesan, sehingga bayam hijau organik sampai ke konsumen tepat waktu.

Fungsi-Fungsi Distribusi Bayam Hijau Organik

Kotler (1997) menyatakan fungsi utama yang dilakukan oleh anggota saluran distribusi adalah informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan. Kegiatan distribusi yang efektif dapat dilakukan, jika anggota saluran distribusi memperhatikan kesembilan fungsi saluran distribusi yang dilakukan (Suwarno, 2006).

1) Informasi

Informasi yang dikumpulkan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti meliputi informasi pesaing, konsumen, dan pemasok.

a. Informasi pesaing

Informasi pesaing yang diperoleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah siapa pesaing yang mendistribusikan produk sejenis (sayuran organik). Pesaing yang mendistribusikan produk sejenis adalah Empat Serangkai Farm. Yayasan Bina Sarana Bakti selain mengumpulkan informasi mengenai nama pesaing dapat juga mengumpulkan informasi terkait harga, kemasan, dan pangsa pasar yang dituju oleh pesaing.

b. Informasi konsumen

Informasi dari konsumen akhir dan konsumen antara ini diperoleh Yayasan Bina Sarana Bakti melalui survei lapangan oleh bagian *marketing* eksternal, dan pertemuan pengecer.

Informasi yang diperoleh Yayasan Bina Sarana Bakti melalui survei lapangan adalah berkaitan bayam hijau yang diinginkan, sedangkan melalui pertemuan pengecer adalah informasi mengenai mutu, minat pengecer, minat konsumen, pelayanan oleh YBSB, ketepatan waktu distribusi, serta kebutuhan promosi oleh pengecer. Pengumpulan informasi dalam pertemuan pengecer dilakukan dengan membagikan daftar pertanyaan.

c. Informasi pemasok

Informasi mengenai pemasok yang diperoleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah siapa pemasok yang dapat memberikan produk yang diinginkan secara berkelanjutan. Yayasan Bina Sarana Bakti memperoleh sayuran dari lahan milik sendiri dan dari petani organik di wilayah bogor. Yayasan Bina Sarana Bakti belum mengumpulkan

informasi pemasok pada pesaing pelaku usaha sejenis, sehingga hal tersebut dapat dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti agar semakin banyak informasi yang didapat.

2) Promosi

Promosi merupakan hal yang perlu dilakukan oleh perusahaan agar brand dari perusahaan tersebut dikenal oleh masyarakat luas. Yayasan Bina Sarana Bakti menerapkan fungsi promosi melalui pameran di luar daerah. Pameran yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti yaitu di wilayah Jakarta, Bogor, dan Yogyakarta.

Kegiatan promosi lain yang dapat dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah promosi melalui sosial media agar dapat dikenal oleh masyarakat luas. Produk yang dipromosikan melalui sosial media akan dikenal oleh masyarakat dan dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.

3) Negosiasi

Negosiasi yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti dengan pengecer dan konsumen adalah negosiasi pembelian, negosiasi pembayaran, dan negosiasi pengiriman.

Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan negosiasi pengiriman terhadap rute dan jam pengiriman barang. Keterlambatan pengiriman ke tempat lain sering terjadi akibat ada pengecer atau konsumen yang tidak ada ditempat ketika *delivery* telah sampai tempat pengiriman. Hal ini dapat mengakibatkan keterlambatan pengiriman pada pengecer selanjutnya. Pihak Yayasan Bina Sarana Bakti melakukan negosiasi agar pengecer atau konsumen berada ditempat pengiriman sesuai waktu yang disepakati, namun terkadang masih ada pengecer dan konsumen yang tidak ada ditempat. Negosiasi pengiriman juga dapat

dilakukan dengan pemberian kepercayaan kunci gudang kepada karyawan Yayasan Bina Sarana Bakti. Negosiasi pengiriman kepada pengecer dapat terus dilakukan agar tidak terjadi lagi keterlambatan pengiriman.

4) Pemesanan

Pemesanan yang dilakukan Yayasan Bina Sarana Bakti dengan cara Yayasan Bina Sarana Bakti memberikan jadwal tanam dan target panen kepada petani mitra sebagai pemasok dan bagian produksi, kemudian hasil panennya dijual ke Yayasan Bina Sarana Bakti untuk dilakukan penanganan dan kemudian dijual kembali.

5) Pembiayaan

Pembiayaan yang dikeluarkan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti dalam kegiatan distribusi yaitu uang pembelian bahan bakar, uang makan, biaya komunikasi, dan uang pungli. Yayasan Bina Sarana Bakti memberikan anggaran untuk uang pembelian bahan bakar yaitu Rp200.000 untuk satu mobil dalam satu kali pengiriman dan untuk uang makan yaitu Rp25.000 untuk setiap orang. Pengiriman dilakukan oleh 2 orang, yaitu *driver* dan *delivery*. Biaya diberikan pada *delivery* sebelum pengiriman dilakukan.

Fasilitas pengiriman yang disediakan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti yaitu kontainer sebagai wadah pesanan konsumen serta mobil *box* ber AC sebanyak 1 unit dan mobil *box* tidak ber AC sebanyak 2 unit. Fasilitas komunikasi yang disediakan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti yaitu komunikasi melalui *whatsapp*, e-mail, serta melalui sms dan telepon.

6) Pengambilan resiko

Yayasan Bina Sarana Bakti menanggung semua resiko yang mungkin terjadi pada distribusi bayam hijau organik yang dilakukan. Resiko yang

ditanggung oleh Yayasan Bina Sarana Bakti dalam kegiatan distribusi yaitu: rusaknya aset perusahaan (mobil), misalnya pecah ban, biaya pungli, rusaknya bayam hijau organik, serta kesalahan jumlah dan jenis pesanan pada saat pengiriman. Kesalahan jumlah dan jenis pesanan akan diganti pada pengiriman berikutnya.

7) Pemilikan fisik

Fungsi pemilikan fisik transportasi yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah pengiriman menggunakan mobil *box*. Fungsi fisik dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti bertujuan untuk memindahkan bayam hijau organik dari produsen hingga ke konsumen.

8) Pembayaran

Pembayaran bayam hijau organik yang dilakukan oleh pengecer dan konsumen dapat dilakukan secara langsung melalui *driver* Yayasan Bina Sarana Bakti pada saat mengirimkan pesanan maupun melalui transfer ATM.

9) Kepemilikan

Fungsi hak milik bayam hijau organik Yayasan Bina Sarana Bakti kepada pengecer dan konsumen dikatakan selesai, ketika Yayasan Bina Sarana Bakti sudah memastikan bahwa bayam hijau organik berada di tangan pengecer dan konsumen, serta pembayaran dilakukan secara tunai. Fungsi kepemilikan belum dapat dikatakan selesai, jika konsumen membayar bayam hijau organik secara kredit. Pengecer dan konsumen ada yang melakukan pembayaran bayam hijau organik secara tunai maupun kredit, sehingga fungsi hak milik ada yang selesai dan ada juga yang belum selesai saat pengiriman barang.

KESIMPULAN

Proses distribusi bayam hijau organik yang dilakukan Yayasan Bina Sarana Bakti meliputi pengolahan data informasi panen dari produksi, estimasi panen dari produksi perminggu, input data *order* pengecer dan konsumen, data *order* diberikan ke bagian pasca panen dan pembagian pesanan, penawaran kedua setelah ada data sayur berlebih, pembagian bayam hijau organik, pemeriksaan bayam hijau organik, pembuatan nota, *Loading area* bayam hijau organik, serta pengiriman bayam hijau organik. Proses penanganan pasca panen membutuhkan waktu yang lama (± 12 jam), sehingga kegiatan pengiriman sering terjadi keterlambatan, serta dalam kegiatan pemeriksaan sering terjadi kesalahan distribusi. Yayasan Bina Sarana Bakti memiliki 2 saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung ke konsumen 23,04% dan saluran distribusi tidak langsung (melalui toko dan supermarket) 76,96%. Penerapan fungsi-fungsi distribusi bayam hijau organik yang dilakukan oleh Yayasan Bina Sarana Bakti adalah informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan. Penerapan fungsi negosiasi pengiriman masih terjadi masalah keterlambatan distribusi.

REFERENSI

- Anonim. 2008. Agribisnis Tanaman Sayuran. Penebar Swadaya. Jakarta.
<http://ebook.google.co.id/books?isbn=9790021933>
- Fahrudin, M. Rizal. 2012. Analisis Saluran Distribusi Buah dan Sayuran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim. Malang
<http://etheses.uin-malang.ac.id/2166/>

- Musaddad, D dan Asgar A. 2006. Optimalisasi Cara, Suhu, dan Lama Blansing sebelum pengeringan pada Wortel.
<http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id/index.php/jhort/article/view/1121>
- Rizki, Farah. 2013. *The Miracle of Vegetables*. PT Agromedia Pustaka. Jakarta.
<http://ebook.google.co.id/books?isbn=9790064470>
- Suwarno, Henky Lisan. 2006. Sembilan Fungsi Saluran Distribusi: Kunci Pelaksanaan Kegiatan Distribusi yang Efektif. *Jurnal Manajemen*. Vol. 6 No. 1.
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran*. PT Pabelan Surakarta. Surakarta