

PENERAPAN FUNGSI-FUNGSI PEMASARAN SAYUR LOBAK GABUNGAN KELOMPOK TANI LEMBANG AGRI

¹ Richand Eko Prasetyo, ² Analianasari, ³ Sutarni

¹ Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ² Dosen Program Studi Agribisnis, Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung
Telp (0721) 703995
Email: richandep29@gmail.com

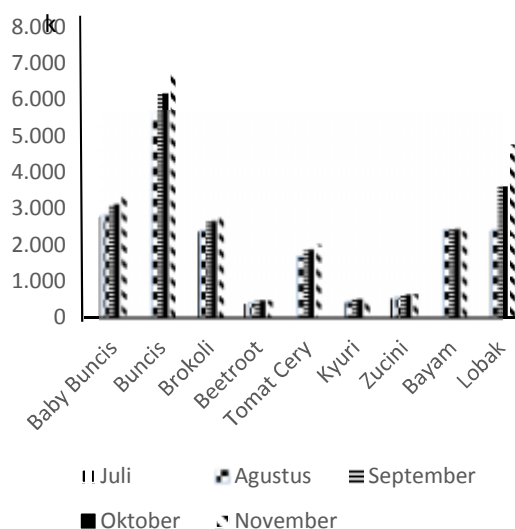
Abstrak

Gapoktan lembang Agri memiliki kegiatan produksi dan penjualan sayur lobak *grade A* dan *B*. Lobak *grade C*. Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah mendeskripsikan penanganan pasca panen sayur lobak Gapoktan Lembang Agri, dan menjelaskan fungsi-fungsi pemasaran sayur lobak Gapoktan Lembang Agri. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah pengamatan langsung dan secara aktif mengikuti semua kegiatan di Gapoktan Lembang Agri. Berdasarkan hasil pembahasan menunjukkan bahwa penanganan pasca panen sayur lobak terdiri dari kegiatan mengumpulkan lobak yang sudah dipanen, penyortiran dan penggolongan lobak menjadi *grade A*, *B* dan *C*, pengemasan, penyimpanan, serta penanganan lain. Fungsi-fungsi pemasaran sayur lobak terdiri dari fungsi pertukaran dari penjual mengalihkan ke pembeli, fungsi pengadaan fisik di antaranya pengangkutan dan penyimpanan sayur lobak, serta fungsi pelancar (fasilitasi) yang terdiri dari penanggungan resiko juga menetapkan standar dan *grade* sayur lobak.

Kata Kunci: *pemasaran, sayur lobak*

PENDAHULUAN

Gapoktan Lembang Agri membudidayakan berbagai macam produk antara lain baby buncis, buncis, brokoli, beetroot, tomat cery, kyuri, zucchini, bayam dan lobak. Data permintaan sayur di Gapoktan Lembang Agri tahun 2018 dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 menunjukkan bahwa lobak mengalami kenaikan permintaan 1.200 kg/bulan pada bulan September dari semula 2.400 kg/bulan pada bulan Agustus menjadi 3.600 kg/bulan, dan mengalami kenaikan lagi pada bulan November sebesar 1.200 kg/bulan sehingga pesanan menjadi 4.800 kg/bulan. Kenaikan permintaan yang signifikan menunjukkan bahwa lobak memiliki prospek yang baik untuk dibudidayakan. Gapoktan Lembang Agri melihat ini sebagai sebuah peluang yang menjanjikan, namun ada dua hal yang harus diperhatikan untuk menjaga keberlangsungan bisnis lobak ini, yakni (1) Gapoktan Lembang Agri pada pelaksanaan panen lobak menghasilkan lobak *Grade A*, *B* dan *C* sedangkan permintaan lobak hanya

Grade A, dan *Grade B* (2) Permintaan lobak di Gapoktan Lembang Agri belum sepenuhnya mampu terpenuhi, yang disebabkan oleh lebih tingginya permintaan dibandingkan penjualan.

Permintaan lobak *Grade A* harus dibarengi dengan permintaan lobak *grade* lainnya, karena jika tidak ada permintaan terhadap *grade* lainnya maka hal itu akan menurunkan keuntungan yang didapat oleh petani. Gapoktan Lembang Agri perlu melakukan kegiatan pemasaran untuk mengatasi masalah tersebut agar memiliki acuan dalam meningkatkan dan memperluas pasar mendeskripsikan fungsi-fungsi pemasaran yang berlaku dapat memperjelas alur kegiatan pemasaran sayur lobak.

Tujuan

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah:

- (1) mendeskripsikan penanganan pasca panen sayur lobak Gapoktan Lembang Agri.
- (2) menjelaskan fungsi-fungsi pemasaran sayur lobak Gapoktan Lembang Agri.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan dilakukan dengan cara, yakni:

1. Data primer

Data primer adalah data yang didapatkan langsung atau tidak melalui perantara dari responden atau objek penelitian yang dikumpulkan oleh peneliti. Kegiatan ini dilakukan di lahan dan sekretariat Gapoktan Lembang Agri, dan dari studi kasus yang dilakukan dengan pembimbing lapangan Bapak Ayef Sofyan

S.Kom, sebagai ketua P4S Gapoktan Lembang Agri.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung atau melalui pihak kedua. Pengumpulan data sekunder meliputi profil perusahaan, luas lahan, asset yang dimiliki dan lain-lain.

3. Metode observasi

Pengumpulan data menggunakan metode observasi dilakukan dengan pengamatan yang menggunakan indera manusia. Pengambilan data juga dilakukan dengan studi pustaka menggunakan dokumen tertulis atau elektronik.

Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penulisan laporan tugas akhir ini adalah metode analisis kualitatif. Metode analisis kualitatif merupakan suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Gejala sentral tersebut perlu dipahami dengan cara mewawancarai peserta atau sumber dengan mengajukan pertanyaan. Informasi yang didapat kemudian dikumpulkan untuk kemudian dianalisis. Hasil analisis tersebut dapat berupa gambaran atau deskripsi, kemudian penulis membuat interpretasi dari analisis tersebut (Raco, 2010). Analisis dalam penulisan dilakukan dengan menganalisis fungsi-fungsi pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penanganan pasca panen sayur lobak

Pasca panen adalah tahap penanganan hasil tanaman pertanian setelah proses pemanenan (Hasral & Ibrahim, 2018). Proses pasca panen melewati serangkaian tahap diantaranya:

1) Pengumpulan

Lobak yang sudah dipanen dikumpulkan di satu tempat untuk memudahkan proses berikutnya. Lobak ditumpuk rapih searah agar proses penyortiran dapat dilakukan dengan cepat.

2) Penyortiran dan penggolongan

Penyortiran dilakukan dengan cara memisahkan lobak sesuai dengan *grade* yang sudah ditentukan. Proses penyortiran diawali dengan membersihkan lobak dari daunnya dengan cara memotong tangkai daun dan disisakan sepanjang 4-5 cm, yang berguna untuk menjadi cadangan makanan lobak agar lobak tidak mudah busuk saat disimpan. Lobak yang sudah dipotong daunnya dibagi dalam tiga *grade*, yakni *grade* A, B dan C. *Grade* tersebut memiliki spesifikasi sebagai berikut: *grade* A besar, mulus, tidak berlubang, dan tidak patah; *grade* B besar dan tidak patah; *grade* C merupakan sisa dari *grade* A dan *grade* B.

3) Pengemasan

Lobak yang sudah disortir kemudian dikemas menggunakan keranjang atau plastik. Pengemasan dilakukan dengan cara memasukkan lobak secara berlawanan arah dengan plastik ukuran

25 kg, yang kemudian ujung plastik diikat satu sama lain.

4) Penyimpanan

Penyimpanan dilakukan untuk menjaga kesegaran dan memperpanjang daya simpan lobak. Penyimpanan dilakukan di ruangan yang dingin atau di dalam keranjang yang diberi remukan es.

5) Penanganan lain

Umbi-umbian merupakan salah satu tanaman yang mudah sekali mengalami kerusakan, termasuk lobak. Beberapa cara dilakukan untuk meningkatkan daya tahan lobak diantaranya, dengan mengubah bahan tersebut menjadi bahan pangan.

Fungsi-fungsi pemasaran

Tata cara pelaksanaan fungsi pemasaran sayur lobak, antara lain (Abidin dkk, 2017) :

1. Fungsi Pertukaran

a. Penjualan

Sasaran penjualan adalah mengalihkan produk sayur lobak kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan. Salah satu ukuran kelayakan usaha adalah memperoleh pendapatan usaha yang menguntungkan. Pendapatan dapat didefinisikan sebagai sisa dari pengurangan nilai penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang diharapkan adalah pendapatan yang bernilai positif (Handayani & Irawati, 2017). Kegiatan penjualan yang menghasilkan pendapatan bisa dilaksanakan dengan berbagai cara seperti, menjual langsung ke konsumen dan menjual dengan memberikan

sampel terlebih dahulu. Gapoktan Lembang Agri memadukan dua kegiatan tersebut dalam proses penjualan produk lobak. Penjualan menggunakan sampel dilakukan dengan cara menunjukkan terlebih dulu produk yang akan dijual. Penjualan seperti ini dilakukan agar konsumen mengetahui secara ringkas deskripsi dan kualitas produk yang akan dibeli. Penggunaan sampel juga dapat diartikan sebagai sebuah konsep penjualan berdasarkan prinsip-prinsip standarisasi, artinya penjual harus mengikuti standar mutu lobak yang digunakan. Gapoktan Lembang Agri sejauh ini sudah mampu untuk memenuhi standard yang diinginkan konsumen, sehingga produk lobak *grade A* dan *grade B* dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Lobak *grade C* yang belum dapat diterima oleh pasar, perlu melalui beberapa tahapan penjualan agar dapat diterima oleh pasar. Tahapan proses penjualan meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut (Kasmir & Jakfar, 2003):

- Survei pasar dan perencanaan. Survei pasar dilakukan dengan melihat kondisi pasar dan melihat kebutuhan konsumen. Kebutuhan konsumen berarti mengetahui keinginan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.
- Pemilihan saluran distribusi. Pemilihan saluran distribusi merupakan sebagian dari fungsi-fungsi pemasaran yang juga mencakup pengambilan keputusan dengan memperhatikan macam distribusi mana yang paling efektif digunakan. Distribusi dapat

dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Distribusi secara langsung berarti produk langsung dijual ke konsumen tanpa perantara, sedangkan distribusi tidak langsung yaitu menggunakan perantara atau mitra. Kontak dengan konsumen. Kontak yang dimaksudkan adalah membangun komunikasi baik secara emosional atau sosial. Penggunaan distribusi tidak langsung dalam penjualan lobak berarti Gapoktan Lembang Agri perlu membangun komunikasi. Produk yang diminta oleh restoran khas Jepang “Yoshinoya” yakni sayur lobak dengan kualitas *grade A*. *Grade A* merupakan sayur lobak dengan kriteria fisik lobak yang besar, berbentuk lurus, dan tidak berlubang. Konsumen restoran Yoshinoya terdiri dari Masyarakat berkewarganegaraan Korea dan Jepang memiliki kebudayaan mengkonsumsi makanan dengan memperhatikan nilai estetika yang ada, meskipun lobak yang dikonsumsi sudah dalam keadaan dipotong-potong namun tetap memperhatikan keseragaman ukuran dan kerapihan bentuk sayur Lobaknya. Konsumen lebih menggemari kualitas sayur lobak terbaik meskipun dengan harga yang lebih tinggi.

Konsumen lobak *grade B* yakni dari pelanggan pada pasar tradisional dan warung sembako. *Grade B* merupakan sayur lobak dengan kriteria fisik lobak yang besar, terdapat fisik yang bengkok dan tidak patah. Alasan tersebut menjadikan konsumen memilih lobak dengan *grade B*, dengan

tawaran harga yang lebih ekonomis namun cita rasa tetap sama, perbedaannya hanya terletak pada bentuk fisik pada sayur lobak yang sedikit bengkok. Konsumen membeli di pasar tradisional maupun warung sembako dalam keadaan mentah untuk diolah sendiri dirumah.

2. Fungsi pengadaan secara fisik

a. Pengangkutan

Pengangkutan berarti pemindahan barang dari tempat produksi ke tempat-tempat barang tersebut akan dijual atau ke konsumen. Ketepatan waktu pengiriman merupakan aspek penting yang diinginkan konsumen. Kondisi fisik produk saat diterima konsumen juga perlu diperhatikan, untuk itu keamanan produk pada saat pengiriman harus dipastikan tidak merusak produk. Pengangkutan juga akan mempengaruhi harga dari sebuah produk, semakin tinggi biaya pengangkutan semakin tinggi pula harga yang ditawarkan, untuk itu perlu dipilih pengangkutan yang efektif. Gapoktan Lembang Agri dalam proses pengangkutan menggunakan jasa angkutan pengiriman yang biasa disebut ekspedisi. Jasa ekspedisi tersebut berada di kampung Cibodas, yang sudah sejak lama menjadi mitra Gapoktan dalam pengangkutan produk-produknya. Pemilihan jasa angkutan dianggap lebih ekonomis karena harga yang didapatkan lebih murah dari melakukan pengangkutan sendiri, hal ini disebabkan pada proses pengangkutan tidak hanya sayur lobak tetapi berbarengan dengan produk

Gapoktan lainnya. Pengangkutan dalam jumlah banyak menyebabkan turunnya ongkos atau biaya pengangkutan, dalam hal ini biaya pengangkutan yang harus dibayar adalah Rp 500 per-kilonya. Penggunaan jasa pengangkutan dapat disimpulkan memiliki kelebihan yakni lebih murah, keamanan produk terjamin dan ketepatan waktu pengiriman.

b. Penyimpanan

Penyimpanan berarti menahan barang-barang selama jangka waktu antara pemanenan, pengiriman, sampai di konsumen. Penyimpanan menciptakan kegunaan waktu dan tempat, disamping akan cenderung mempengaruhi peningkatan harga jual, hal ini disebabkan selama proses penyimpanan memerlukan biaya tambahan untuk menyediakan tempat serta barang lainnya yang berguna untuk menjaga kualitas lobak tetap terjaga. Penyimpanan setidaknya memiliki tiga macam resiko, yaitu resiko perubahan harga, resiko penurunan kualitas dan berkurang jumlah atau bobot barang. Resiko perubahan harga akibat penyimpanan setidaknya dapat teratasi karena harga lobak yang cenderung stabil dan khususnya untuk *grade A* Gapoktan memiliki kontrak harga dengan konsumen, atau dalam hal ini restoran Yoshinoya. Resiko penurunan kualitas juga merupakan elemen yang harus diperhatikan, walaupun lobak tidak disimpan terlalu lama tetapi tetap perlu ada penanganan yang dilakukan untuk menjaga kualitas lobak

dalam proses penyimpanan saat pengiriman. Penanganan yang dilakukan untuk menjaga kualitas lobak dilakukan dengan cara membungkus lobak menggunakan plastik. Penggunaan plastik digunakan untuk menghindari kontak langsung dengan sinar matahari dan menurunkan kemungkinan gesekan yang dapat merusak lobak selama pengiriman. Plastik yang digunakan biasa didapatkan dari toko pertanian yang ada dengan harga Rp 2000. Plastik yang digunakan mampu untuk menampung 20 sampai 25 kilo lobak, sehingga terdapat biaya tambahan sebesar Rp 100 untuk tiap kilo lobak. Jangka waktu pemanenan sampai pengiriman lobak yang dilakukan pada hari yang sama menjadi sebuah keuntungan. Penyimpanan lobak tidak perlu terlalu lama dan membutuhkan tempat khusus karena lobak yang sudah dipanen dan melalui proses sortasi akan langsung dikirim menggunakan ekspedisi, sehingga Gapoktan tidak perlu mengeluarkan biaya terlalu besar untuk penyimpanan.

3. Fungsi pelancar (fasilitas)

a. Penanggungungan resiko

Resiko adalah bagian dari ketidakpastian, konsekuensi yang memunculkan dampak merugikan. Terdapat setidaknya 3 resiko dalam proses pemasaran lobak, yakni resiko perubahan harga, resiko penurunan kualitas dan berkurangnya jumlah atau bobot barang. Resiko perubahan harga merupakan hal yang biasa terjadi pada produk pertanian, untuk itu perlu dilakukan

kesepakatan untuk menentukan batas bawah dan batas atas harga. Penentuan batas harga dilakukan agar antar penjual dan pembeli tidak mengalami kerugian yang besar menghadapi perubahan harga. Resiko penurunan kualitas dan berkurangnya jumlah atau bobot lobak juga harus diperhatikan untuk memuaskan konsumen. Gapoktan Lembang Agri menerapkan kebijakan untuk mengganti setiap lobak yang sampai ke konsumen tidak sesuai permintaan atau lobak yang mengalami kerusakan selama proses pengiriman.

b. Standarisasi atau *grading*

Standarisasi atau *grading* berarti penentuan dan penetapan *grade* produk. *Grading* dilakukan atas dasar ciri-ciri produk yang dapat berpengaruh terhadap nilai komersil produk tersebut. Ciri-ciri yang dimaksud dapat berupa ukuran, bentuk warna, rasa dan unsur unsur lainnya. Lobak yang sudah dipanen dipotong daunnya dan disisakan sepanjang 5 cm. tahapan selanjutnya adalah lobak dibersihkan terlebih dulu menggunakan air, kemudian dibersihkan kembali menggunakan kain untuk menghilangkan sisa-sisa kotoran. Lobak yang sudah dibersihkan kemudian dipisahkan berdasarkan *grade* yang sudah ditentukan, untuk selanjutnya dimasukkan ke dalam plastik yang berbeda. Kriteria parameter mutu lobak menurut Standar Nasional Indonesia. Berdasarkan kriteria parameter mutu lobak yang ditetapkan oleh Standar Nasional Indonesia, maka Gapoktan

Lembang Agri membagikan kualitas sayur Lobak berdasarkan permintaan konsumen dengan kriteria:

a) *Grade A*

Grade A merupakan sayuran lobak yang kualitasnya paling baik, dengan kriteria fisik yang besar, lurus, tidak berlubang, tidak patah, bobot minimal 0,3 kg per lobak. lobak ini dijual ke restoran Yoshinoya dengan harga Rp3000/kg.

b) *Grade B*

Grade B merupakan sayuran lobak dengan kualitas nomor 2, fisiknya bengkok, tidak patah, dan berat minimal 0,3 kg lobak ini dijual ke pasar tradisional dengan harga Rp2000/kg.

c) *Grade C*

Grade C merupakan sayuran lobak dengan kualitas paling rendah, keadaan fisiknya sudah patah, sehingga untuk memanfaatkannya pelaku usaha perlu melakukan penanganan lebih lanjut, lobak *grade C* dijual dengan harga Rp1000/kg.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Penanganan pasca panen sayur lobak terdiri dari kegiatan mengumpulkan lobak yang sudah dipanen, penyortiran dan penggolongan lobak menjadi *grade A*, *B* dan *C*, pengemasan, penyimpanan,

serta penanganan lain untuk meningkatkan daya tahan lobak di antaranya, dengan mengubah bahan tersebut menjadi bahan pangan, misal asinan.

2. Fungsi-fungsi pemasaran sayur lobak terdiri dari fungsi pertukaran dari penjual mengalihkan ke pembeli, fungsi pengadaan fisik di antaranya pengangkutan dan penyimpanan sayur lobak, serta fungsi pelancar (fasilitasi) yang terdiri dari penanggungungan resiko juga menetapkan standar dan *grade* sayur lobak.

REFERENSI

- Abidin, Z., Nuddin, H., & Asmarawati, L. (2017). *Pemasaran Hasil Perikanan*. Malang: UB Press.
- Handayani, S., & Irawati, L. (2017). Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian Politeknik Negeri Lampung, (September), 275–284. <https://doi.org/10.25181/prosemnas.v0i0.739>
- Hasral, M., & Ibrahim, H. (2018). Budidaya dan Segmentasi Pasar Lobak. *Pusat Pelatihan Pertanian Dan Pedesaan Swadaya (P4S) Agrofarm Cianjur, Jawa Barat*.
- Kasmir, & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media.
- Raco. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gramedia.

Karya Tulis Ilmiah Lobak.d



2 menit yang lalu

9%

Risiko dari plagiarisme

MEDIUM

Parafrase

2%

Kutipan salah

0%

Concentration



Bagikan

Deep

\$ 1.00

Publish and earn

View report

\$ 1.91