

## SALURAN DISTRIBUSI BUNCIS SUPER DI GAPOKTAN XYZ KABUPATEN BANDUNG BARAT

Adi Hariyanto<sup>1</sup>, Sri Handayani<sup>2</sup>, Muhammad Zaini<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis, <sup>2</sup>Dosen Program Studi Agribisnis  
Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa Bandar Lampung  
Telp (0721)703995, Fax: (0721)787309  
Email: [adihariyanto441@gmail.com](mailto:adihariyanto441@gmail.com)

### Abstrak

Gapoktan XYZ merupakan Gabungan Kelompok Tani yang berdiri sejak tahun 2008 menaungi kelompok tani di Desa Cikdang dan melakukan distribusi buncis. Masalah yang dihadapi Gapoktan XYZ dalam melakukan distribusi buncis yaitu terbatasnya armada pengangkutan, sehingga mengakibatkan keterlambatan pengiriman. Tujuan penulisan ini adalah (1) menjelaskan penanganan pascapanen komoditas buncis super sebelum distribusi, (2) menjelaskan saluran distribusi buncis super, dan (3) menganalisis penerapan fungsi-fungsi distribusi buncis super. Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Kesimpulan dari hasil pembahasan adalah penanganan pascapanen buncis super yaitu kegiatan penerimaan barang dan penimbangan, melakukan sortasi dan *grading*, melakukan kegiatan pengemasan, melakukan kegiatan penyimpanan dan pendistribusian ke konsumen atau mitra. Saluran distribusi terdiri dari 3 tingkat yaitu saluran distribusi tingkat 1 (Gapoktan – pasar tradisional – konsumen), tingkat 2 (Gapoktan – pengumpul – pasar tradisional – konsumen) dan tingkat 3 (Gapoktan – PT ABC– supermarket – konsumen). Penerapan fungsi-fungsi distribusi buncis super adalah informasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan resiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan.

*Kata Kunci: Buncis super, Distribusi*

### PENDAHULUAN

Sayuran merupakan bahan pangan yang memiliki banyak kandungan gizi. Kandungan gizi dalam sayur bermanfaat sebagai sumber serat, vitamin, dan mineral, sehingga sayur sangat baik dikonsumsi untuk menjaga kesehatan tubuh. Pola hidup sehat mulai disadari masyarakat dengan cara hidup sehat dan langkah tersebut dimulai dengan mengkonsumsi makanan yang sehat

(Handayani, 2018). Banyak masyarakat yang memutuskan untuk mengkonsumsi makanan sehat yaitu dengan mengkonsumsi sayuran segar yang baik bagi tubuh, salah satunya yaitu buncis.

Buncis (*Phaseolus vulgaris* L.) merupakan tanaman yang telah tersebar di berbagai daerah di Indonesia (Rukmana, 1994). Buncis merupakan sumber protein, vitamin dan mineral yang penting dan mengandung zat-zat lain yang berkhasiat

untuk obat dalam berbagai macam penyakit. Gum dan pektin (karbohidrat) yang terkandung dapat menurunkan kadar gula darah, sedangkan lignin berkhasiat untuk mencegah kanker usus besar dan kanker payudara. Serat pangan dalam polong buncis sangat berguna untuk melancarkan pencernaan sehingga dapat mengeluarkan zat-zat racun dari tubuh (Cahyono, 2003).

Gapoktan XYZ merupakan salah satu produsen sayuran di daerah Lembang, dengan komoditas di antaranya: *baby* buncis, *lectus*, selada, brokoli, bayam, lobak dan buncis super.

Gapoktan XYZ memasarkan produknya ke pasar tradisional, swalayan, dan luar negeri. Pasar swalayan yang menjadi mitra Gapoktan XYZ yaitu Hero atau Giant Supermarket dan Lotte Mart, dan pasar tradisional sebagai pasar untuk *grade* yang tidak masuk kriteria pasar swalayan di antaranya pasar induk Tangerang, Cibitung, dan Senen. Gapoktan XYZ juga memiliki mitra lainnya seperti PT DEF, PT EFG dan PT ABC dalam memasok buncis yang dipasarkan ekspor dan dalam negeri.

Produk pertanian memiliki karakteristik *bulky* (volumenya besar), *perishable* (mudah rusak) dan *seasonal* (musiman) (Nasrudin, 2010). Penanganan produk yang baik akan membuat nilai ekonomi produk menjadi lebih tinggi, sehingga untuk menjaga nilai ekonomi

buncis agar tetap tinggi maka perlu diperhatikan dalam setiap proses distribusinya. Salah satunya yaitu cara pengangkutan komoditi sayur-mayur harus mendapatkan perhatian lebih karena sifatnya yang mudah rusak.

Distribusi produk akan mempengaruhi kualitas produk, sehingga dengan penanganan distribusi yang baik akan menjaga kualitas produk. Proses distribusi produk buncis yang efektif dan efisien diperlukan Gapoktan agar semua buncis yang diproduksi oleh Gapoktan XYZ dapat disalurkan ke konsumen.

Distribusi buncis super yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ belum memenuhi harapan. Masalah yang terjadi dalam distribusi buncis Gapoktan XYZ yaitu terbatasnya armada pengangkutan yang dimiliki Gapoktan untuk pendistribusian produk sehingga terjadi keterlambatan pengantaran produk ke konsumen. Apabila hal ini tidak diatasi secara cepat, maka akan terjadi penumpukan produk buncis di gudang dan akan mengakibatkan penurunan kualitas produk dan penjualan, bahkan bisa berujung pada pembatalan kerjasama dengan mitra Gapoktan XYZ. Berdasarkan hal tersebut penulis akan mengkaji “Saluran Distribusi Buncis Super di Gapoktan XYZ Kabupaten Bandung Barat” sebagai Tugas Akhir.

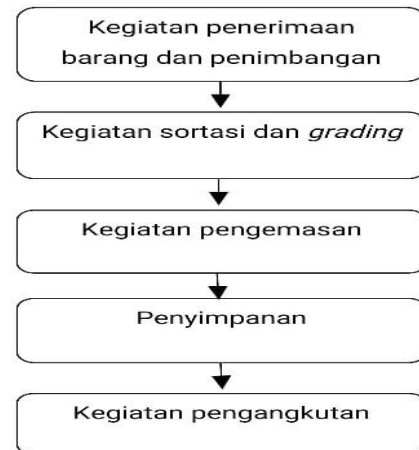
## METODE PELAKSANAAN

Penulis menggunakan metode analisis data deskriptif kualitatif. Metode kualitatif (deskriptif) metode yang digunakan dalam kegiatan penanganan pascapanen, saluran distribusi dan penerapan fungsi-fungsi distribusi buncis super Gapoktan XYZ. Diagram alir atau *flowchart* digunakan untuk memetakan kegiatan-kegiatan pascapanen dan saluran distribusi buncis.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Penanganan pascapanen komoditas buncis sebelum distribusi

Penanganan pascapanen akan menentukan kualitas produk. Kegiatan dalam pascapanen komoditas buncis meliputi proses penerimaan buncis sampai dengan pengiriman. Tahap penanganan pascapanen buncis super, yaitu melakukan kegiatan penerimaan barang dan penimbangan, melakukan sortasi dan *grading*, melakukan kegiatan pengemasan, melakukan kegiatan penyimpanan dan pendistribusian ke konsumen atau mitra. Berikut ini penanganan pascapanen buncis super sebelum distribusi yang terjadi di Gapoktan XYZ dapat dilihat pada Gambar 1. Penanganan pascapanen buncis super.



Gambar 1. Penanganan pascapanen buncis super.

Penjelasan mengenai penanganan pascapanen buncis super Gapoktan XYZ sebagai berikut:

#### a. Kegiatan penerimaan barang dan penimbangan

Kegiatan pengangkutan dari lahan petani ke *Packing House* dilakukan dengan hati-hati, kemudian isi kontainer/wadah karung panen tidak boleh terlalu padat untuk mengurangi kerusakan yang terjadi setelah panen dan mempertahankan kualitas produk buncis super serta memperpanjang masa simpan produk buncis super. Buncis yang diterima untuk siap dikirim ke mitra Aries *Fresh* sebesar 880 kg/kirim diletakkan di tempat yang teduh atau tidak terkena sinar matahari langsung.

#### b. Kegiatan sortasi dan *grading*

Sortasi adalah kegiatan pascapanen yang bertujuan untuk memisahkan produk yang layak untuk dapat dijual dan tidak layak dijual agar

diperoleh produk yang seragam bentuk, warna, dan ukuran (Setyabudi dkk, 2007).

Kegiatan sortasi dilakukan setelah melakukan penimbangan, dengan tujuan untuk memisahkan buncis super yang sesuai standard dan yang tidak sesuai. Jumlah panen yang dilakukan oleh petani sebanyak 900kg dan akan disortir menjadi 880kg sesuai pesanan yang diminta oleh mitra Aries *Fresh*.

Setelah sortasi dilakukan pengkelasan (*grading*) sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan pasar ekspor. *Grading* adalah kegiatan pengkelasan produk kedalam berbagai *grade*, mulai dari *grade A* dan *grade B*. Kegiatan *grading* dilakukan sesuai dengan kriteria *grade* dari pasar yang ditetapkan (Agisya, 2018). Gapoktan XYZ dalam mengkategorikan jenis buncis yang masuk kedalam kategori ekspor melalui kesepakatan perjanjian kerjasama dengan mitranya. PT ABC melakukan kerjasama untuk pengadaan buncis super dan baby buncis. Bentuk kerjasama berupa penetapan kuantitas, harga, dan spesifikasi buncis. Buncis yang tidak memenuhi kriteria *grade A* secara otomatis masuk buncis *grade B* dan akan langsung dipasarkan ke pasar tradisional. Kriteria buncis *grade A* Gapoktan XYZ dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Buncis *grade A* yang dihasilkan di Gapoktan XYZ

Komoditi	Spesifikasi
Buncis Super	Bentuk : Lurus Warna : Hijau tua Tidak ada bintik hitam, bebas hama penyakit Panjang : 18-20 cm Buah tidak berbiji menonjol/berotot
Baby Buncis	Bentuk : lurus Warna : Hijau tua Tidak ada bintik hitam bebas hama penyakit Panjang : 8-13 cm

Sumber : Gapoktan XYZ, 2019

Tabel 1 menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pada spesifikasi dari komoditi buncis super dan *baby* buncis *grade A* yaitu pada ukuran panjangnya. Komoditi buncis super memiliki spesifikasi panjang 18-20 cm, sedangkan komoditi *baby* buncis yaitu 8-13 cm.

#### c. Kegiatan Pengemasan

Pengemasan produk buncis super di Gapoktan XYZ sesuai dengan permintaan pasar ekspor di Singapura, yaitu menggunakan kemasan plastik khusus untuk produk buncis super. Kegiatan pengemasan tersebut harus rapi, bersih dan tidak ada buncis super yang dihindangi ulat. Berat setiap 1 pcs buncis super yaitu 260 gram dan pastikan bahwa pengerat dalam kemasan tertutup erat dan diberi label ekspor disetiap kemasan, setelah itu produk buncis super yang sudah dikemas, dilakukan pengepakan ke dalam kardus/*box* dan setiap boks berisi 25 pcs produk buncis super. Manfaat dari

kemasan tersebut adalah untuk memudahkan pada saat pengangkutan, melindungi buncis super dari kerusakan mekanik, memperpanjang umur simpan, dan juga menambah nilai jual pasar.

d. Penyimpanan

Penyimpanan di Gapoktan XYZ secara tradisional karena produk buncis untuk keperluan jangka waktu yang pendek atau produk buncis Gapoktan harus segar dikirim, selain itu Gapoktan XYZ belum memiliki ruang pendingin penyimpanan. Produk buncis hanya diletakan di dalam ruang yang sejuk dan tidak terkena sinar matahari langsung karena produk buncis hanya disimpan dalam waktu 2-3 jam. Hal ini dikarenakan produk buncis harus segera diantar dari *packing house* (PH) ke pedagang besar dan pasar tradisional.

e. Kegiatan Pengangkutan

Pengangkutan buncis super di Gapoktan XYZ menggunakan angkutan *pick up* terbuka. Kegiatan pengangkutan produk buncis super harus sangat diperhatikan, penyusunan barang di dalam mobil harus benar-benar tertata rapi, menghindari ruang atau celah yang kosong pada bak mobil dan dilakukan penutupan produk buncis super menggunakan terpal, karena hal tersebut dapat mengurangi benturan antar barang, mempermudah pengangkutan barang dan menghindari buncis super dari terik sinar matahari langsung serta menghindari

kerusakan produk buncis super agar tidak menurunkan kuantitas dan kualitas produk buncis super yang akan dikirimkan.

Pengiriman yang dilakukan belum memenuhi harapan Gapoktan XYZ, karena masih terjadi masalah keterlambatan pengiriman. Salah satu penyebab keterlambatan dalam pengiriman yaitu banyaknya produk yang harus diantar namun Gapoktan hanya memiliki satu armada pengangkutan. Hal ini akan mengakibatkan keterlambatan pada pengiriman selanjutnya. Keterlambatan pengiriman dapat diminimalisir dengan menggunakan jasa ekspedisi pengiriman barang, sehingga buncis super sampai ke konsumen tepat waktu.

## 2. Saluran distribusi buncis super

Distribusi merupakan kegiatan yang paling penting dalam sistem pemasaran karena distribusi efektif dan efisien, maka barang akan cepat dipasarkan dan selanjutnya akan dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen. Produk buncis yang dikirim pada bulan Maret sebesar 12,09 ton, 7,5 ton didistribusikan ke mitra Aries *Fresh*, 1,59 ton ke pasar tradisional dan 3 ton ke pengumpul. Jumlah penjualan berdasarkan saluran distribusi yang dijual ke 3 saluran distribusi dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah penjualan buncis pada bulan Maret 2019.

No	Saluran	Jumlah	Satuan	Persentase
1	Saluran Tingkat I	1.595	Kg	13,19
2	Saluran Tingkat II	3.000	Kg	24,80
3	Saluran Tingkat III	7.500	Kg	62,01
Total		12.095	Kg	100,00

Sumber: Gapoktan XYZ Agustus 2019.

Saluran distribusi yang dilakukan oleh anggota petani Gapoktan XYZ ada 3 saluran distribusi yaitu: saluran tingkat I, II dan III.

a. Saluran distribusi tingkat I

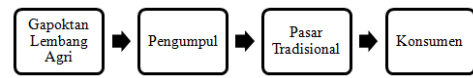
Saluran disitribusi tingkat I Gapoktan XYZ adalah ke pasar tardisional. Saluran tingkat I Gapoktan XYZ dapat dilihat pada Gambar 14.



Saluran distribusi dari Gapoktan XYZ – pasar tradisional – konsumen yaitu Gapoktan memasarkan langsung produk tersebut ke pasar tradisional tanpa memalui proses ke pengumpul. Produk buncis yang dijual ke pasar tradisional dengan harga Rp8.000 /kg mengikuti harga jual di pasar dengan biaya transportasi ditanggung oleh Gapoktan. Kegiatan pendistribusian dilakukan pada pukul 20.00 dan sampai di pasar pukul 02.00 dini hari. Tujuannya untuk menjaga kesegaran dan kualitas produk yang akan didistribusikan. Buncis yang dijual ke pasar dalam bentuk curah atau tidak terkemas.

b. Saluran distribusi tingkat II

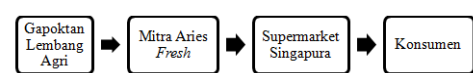
Proses saluran distribusi tingkat II adalah dari Gapoktan XYZ – pengumpul – pasar tradisional – konsumen. Saluran tingkat II dapat dilihat pada Gambar 15.



Gapoktan XYZ menjual produk buncis kepada pengumpul dengan harga sebesar Rp6.000/kg dengan biaya tranportasi ditanggung oleh pengumpul, karena pengumpul langsung mengambil buncis di gudang Gapoktan XYZ. Pengumpul biasanya mengambil buncis di gudang Gapoktan pada pukul 08.00 namun terkadang terjadi keterlambatan pengambilan oleh pengumpul hingga siang hari. Hal tersebut tidak menjadi risiko Gapoktan, karena Gapoktan tidak menanggung biaya pengiriman. Buncis yang dijual ke pengumpul dalam bentuk curah atau tanpa dikemas. Jumlah hasil yang dijual kepada pengumpul sebesar 3.000 kg. Pengumpul akan mendistribusikan kembali ke pasar tardisional wilayah Lembang yaitu: pasar ahad, pasar Lembang dan pasar minggu.

c. Saluran distribusi tingkat III

Proses saluran distribusi tingkat III adalah dari Gapoktan XYZ – mitra Aries *Fresh* – supermarket Singapura – konsumen. Saluran tingkat III dapat dilihat pada Gambar 16.



Saluran distribusi ini dilakukan karena pemesanan buncis yang cukup tinggi ke mitra *Aries Fresh*. Pemesanan produk buncis super melalui *purchase order* (PO) yang dilakukan setiap pagi melalui telepon selular atau melalui aplikasi sosial media (*whatapps*). Gapoktan XYZ yang bermitra dengan *Aries Fresh* dan dari *Aries Fresh* akan mendistribusikan kembali buncis kepada supermarket Singapura. Kesepakatan harga yang diterima oleh Gapoktan XYZ sudah ditetapkan hanya sampai ke mitra saja. Harga yang telah disepakatkan dari Gapoktan kepada Mitra *Aries Fresh* sebesar Rp12.000/kg dengan biaya transportasi dan biaya kemas ditanggung oleh Gapoktan. Buncis yang dijual ke *Aries Fresh* dalam keadaan terkemas yaitu menggunakan kardus yang berisi 25 pcs buncis per box dengan menggunakan label dari *Aries Fresh* dan berat 1 pcs buncis adalah 260 gram. Pengiriman buncis dalam 1 kali pengiriman mencapai 937 kg/pengiriman. Produk buncis yang dijual mencapai 7,5 ton ke *Aries Fresh*. Kegiatan pengiriman dilakukan pada pukul 19.00 dan sampai pada pukul 20.00. Kelemahan pada saluran distribusi tingkat 3 adalah adanya retur atau pengembalian barang yang harus diterima oleh Gapoktan XYZ.

### 3. Fungsi-fungsi distribusi buncis super

Kotler (1997) menyatakan fungsi utama yang dilakukan oleh anggota saluran distribusi adalah informasi, promosi, negosiasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan risiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan.

#### 1) Informasi

Informasi yang dikumpulkan oleh Gapoktan XYZ meliputi informasi dari pesaing, konsumen, dan pemasok.

##### a. Informasi pesaing

Informasi pesaing yang diperoleh Gapoktan XYZ adalah siapa pesaing yang mendistribusikan produk sejenis (buncis). Pesaing yang mendistribusikan produk sejenis adalah pedagang pengumpul yang bernama Bapak Dede. Pak Dede juga mendistribusikan buncis super ke PT EFG yang merupakan salah satu mitra dari Gapoktan XYZ. Gapoktan XYZ 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 Gapoktan XYZ melalui pertemuan pedagang besar. Pertemuan pedagang besar dilakukan oleh Balai Pertanian

Lembang setiap 1 tahun 2 kali di Balai Pertanian Lembang. Tanggal yang ditetapkan untuk pertemuan pedagang besar bersifat *fleksibel*. Informasi yang diperoleh melalui pertemuan pengecer adalah informasi mengenai mutu, harga, jumlah kuantitas yang di butuhkan, minat pedagang besar untuk bekerjasama, pelayanan oleh Gapoktan, dan ketepatan waktu distribusi.

c. Informasi pemasok

Informasi mengenai pemasok yang diperoleh Gapoktan XYZ adalah siapa pemasok yang dapat memberikan produk yang diinginkan secara berkelanjutan. Petani yang menjadi pemasok adalah petani mitra dari kelompok tani Gapoktan XYZ. Gapoktan XYZ belum mengumpulkan informasi pemasok pada pesaing pelaku usaha sejenis, sehingga hal tersebut dapat dilakukan oleh Gapoktan XYZ agar semakin banyak informasi yang didapat.

2) Promosi

Promosi merupakan hal yang perlu dilakukan oleh Gapoktan agar produk dari Gapoktan tersebut dikenal oleh masyarakat luas. Gapoktan XYZ menerapkan fungsi promosi dengan memberikan jaminan kualitas produk, harga yang tidak berubah-ubah sesuai dengan kontrak, pengiriman tepat waktu, dan bebas biaya pengiriman untuk pembeli yang sudah bermitra.

Gapoktan lembang Agi dalam melakukan promosi masih memiliki kekurangan yaitu tidak memiliki *merk* saat menjual ke swalayan dan untuk menjangkau swalayan Gapoktan XYZ harus menjual ke Aries *Fresh*, sehingga menggunakan label Aries *Fresh*. Langkah yang sebaiknya diambil untuk membuat gapoktan lebih besar lagi yaitu gapoktan harus sudah berani membuat merk atau label sendiri baik untuk swalayan maupun ke tradisional.

Kegiatan promosi lain yang dapat dilakukan oleh Gapoktan XYZ adalah promosi melalui sosial media agar dapat dikenal oleh masyarakat luas dan dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.

3) Negosiasi

Negosiasi yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ dengan pedagang besar, pengecer dan konsumen adalah negosiasi pembelian, negosiasi pembayaran, dan negosiasi pengiriman.

Gapoktan XYZ melakukan negosiasi pengiriman terhadap pengiriman barang kepada konsumen yaitu: Gapoktan menerapkan metode *franco* gudang di dalam pendistribusian barang ke pembeli yang telah menjadi mitra Gapoktan XYZ, sehingga konsumen yang telah menjadi mitra mendapat pelayanan pengiriman berupa biaya pengiriman ditanggung oleh Gapoktan XYZ. Keunggulan dari penerapan metode *franco* gudang ini



adalah mitra menjadi lebih percaya kepada Gapoktan dan keberlanjutan kerjasama terjaga seta menumbuhkan rasa saling percaya antara Gapoktan dengan mitra. Gapoktan XYZ juga menerapkan metode *loco* gudang di dalam pendistribusian barang ke pembeli yang belum bermitra, sehingga biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli. Penerapan *loco* gudang ini bertujuan agar menarik minat pembeli untuk segera bermitra dengan Gapoktan, karena dengan bermitra pembeli atau gapoktan akan memperoleh pelayanan pengiriman berupa biaya pengiriman ditanggung oleh Gapoktan, sehingga pembeli atau konsumen tidak perlu lagi memikirkan biaya pengiriman.

Gapoktan XYZ dalam melakukan distribusi masih terdapat masalah yaitu sering terjadinya keterlambatan pengiriman barang ke konsumen. Keterlambatan pengiriman barang yang terjadi disebabkan oleh lokasi konsumen yang berjauhan, jumlah konsumen yang banyak dan harus di tempuh dalam waktu satu hari, serta minimnya armada pengangkutan yang dimiliki oleh Gapoktan XYZ. Hal ini dapat mengakibatkan menurunnya tingkat kepercayaan mitra kepada Gapoktan dan apabila tidak segera ditangani maka akan berujung kepada pembatalan kerjasama dengan mitra Gapoktan XYZ. Gapoktan XYZ sebaiknya melakukan negosiasi pengiriman terhadap rute pendistribusian

tiap konsumen dan jam pengiriman barang untuk efisiensi waktu.

#### 4) Pemesanan

Pemesanan yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ yaitu pemesanan ke petani dan pemesanan ke pedagang besar. Pemesanan yang dilakukan Gapoktan XYZ ke petani yaitu dengan cara Gapoktan memberikan jadwal tanam dan target panen kepada petani mitra sebagai pemasok dan bagian produksi, kemudian hasil panennya dijual ke Gapoktan XYZ untuk dilakukan penanganan dan kemudian dijual kembali. Pemesanan yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ kepada pedagang besar dilakukan secara langsung (tatap muka) maupun tidak langsung (melalui *handphone*). Waktu pemesanan dilakukan minimal 1 hari sebelum barang dikirim dan telah melakukan pembayaran atau setelah terjadi transaksi yang dibuktikan dengan adanya pembayaran oleh pihak pedagang besar baik secara tunai maupun non tunai.

#### 5) Pembiayaan

Pembiayaan yang dikeluarkan oleh Gapoktan XYZ dalam kegiatan distribusi yaitu uang pembelian bahan bakar, uang makan, biaya komunikasi, dan uang pungli. Gapoktan XYZ 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 sopir dan kernet. Fasilitas pengiriman yang disediakan oleh Gapoktan XYZ yaitu kontainer sebagai wadah pesanan konsumen dan mobil *pikap* sebanyak 1 unit. Fasilitas komunikasi yang disediakan oleh Gapoktan XYZ yaitu komunikasi melalui *whatsapp*, sms dan telepon.

#### 6) Pengambilan risiko

Gapoktan XYZ menanggung semua risiko yang mungkin terjadi pada distribusi buncis super yang dilakukan. Risiko yang ditanggung oleh Gapoktan XYZ dalam kegiatan distribusi yaitu: rusaknya aset perusahaan (mobil) misalnya pecah ban, biaya pungli, rusaknya buncis, serta kesalahan jumlah dan jenis pesanan pada saat pengiriman dan keterlambatan pengiriman. Risiko kepemilikan barang oleh Gapoktan XYZ yang belum bermitra yaitu saat konsumen mengambil barang di Gapoktan XYZ maka semua risiko yang mungkin terjadi pada distribusi buncis super yang dilakukan menjadi tanggung jawab pembeli.

#### 7) Pemilikan fisik

Fungsi pemilikan fisik transportasi yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ adalah pengiriman menggunakan mobil *pickup*. Fungsi fisik dilakukan oleh Gapoktan XYZ bertujuan untuk memindahkan buncis super dari produsen hingga ke konsumen.

#### 8) Pembayaran

Pembayaran buncis super yang dilakukan oleh pedagang besar, pengecer dan konsumen dilakukan dengan 2 cara yaitu pembayaran tunai dan pembayaran non tunai. Pembayaran tunai yaitu pembayaran dilakukan secara langsung melalui sopir Gapoktan XYZ pada saat mengirimkan pesanan maupun melalui *transfer* ATM. Pembayaran non tunai yaitu pembayaran dilakukan dengan melaksanakan pembayaran dimuka (*down payment*). Sementara sisanya dibayar 2-3 kali pembayaran, dengan jumlah pembayaran sama dengan salah satu nota pembelian dalam batas waktu 1 bulan setelah tanggal transaksi.

#### 9) Kepemilikan

Fungsi hak milik buncis super Gapoktan XYZ kepada pedagang besar, pengecer dan konsumen dikatakan selesai ketika Gapoktan XYZ sudah memastikan bahwa buncis super berada di tangan pengecer dan konsumen, serta pembayaran dilakukan secara tunai. Tanda bukti penerimaan barang bahwa kepemilikan barang sudah pindah ke tangan pembeli yaitu dengan memberikan nota asli kepada pembeli dan salinan nota yang berwarna merah dijadikan arsip di Gapoktan XYZ. Fungsi kepemilikan belum dapat dikatakan selesai jika konsumen membayar buncis super secara kredit. Pengecer dan konsumen ada yang melakukan pembayaran buncis super

secara tunai maupun kredit, sehingga fungsi hak milik ada yang selesai dan ada juga yang belum selesai.

### **KESIMPULAN**

Tahap penanganan pasca panen buncis super di Gapoktan XYZ sebelum didistribusi ke konsumen, yaitu melakukan kegiatan penerimaan barang dan penimbangan, melakukan sortasi dan *grading*, melakukan kegiatan pengemasan, melakukan kegiatan penyimpanan dan pendistribusian ke konsumen atau mitra. Saluran distribusi pada Gapoktan XYZ terdiri dari 3 tingkat yaitu saluran distribusi tingkat 1 (Gapoktan – pasar tradisional – konsumen), tingkat 2 (Gapoktan – Pengumpul – pasar tradisional – konsumen) dan tingkat 3 (Gapoktan – PT ABC– supermarket – konsumen). Penerapan fungsi-fungsi distribusi buncis super yang dilakukan oleh Gapoktan XYZ adalah informasi, pemesanan, pembiayaan, pengambilan risiko, pemilikan fisik, pembayaran, dan kepemilikan. Fungsi promosi dan negosiasi pengiriman belum diterapkan secara optimal dikarenakan Gapoktan belum memiliki label atau merk dan kurangnya armada pengangkutan yang dimiliki oleh Gapoktan XYZ sehingga menyebabkan terjadinya keterlambatan distribusi.

### **SARAN**

Gapoktan XYZ sebaiknya menggunakan jasa ekspedisi pengiriman barang untuk memperkecil resiko keterlambatan distribusi dan membuat label atau merk untuk pengenalan produk dan sebagai promosi agar produk buncis super dari Gapoktan XYZ dapat dikenal oleh masyarakat luas dengan menggunakan label atau *merk* sendiri.

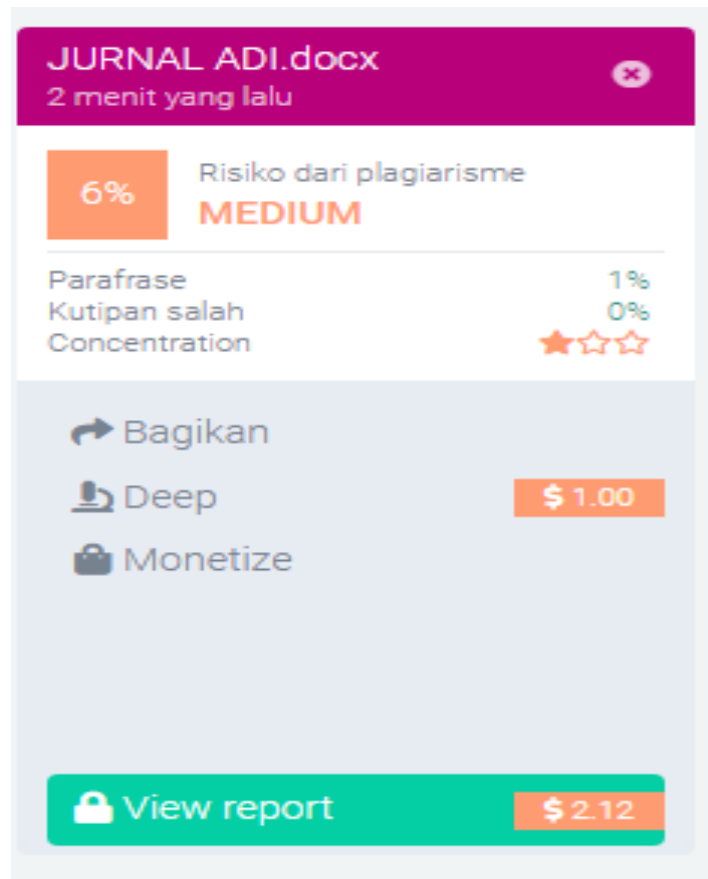
### **REFERENSI**

- Agisya, Sandi. 2018. Pengelolaan Pascapanen Buncis Super di Gabungan Kelompok Tani XYZ Kabupaten Bandung Barat. Artikel Ilmiah Mahasiswa. Politeknik Negeri Lampung. Lampung
- Cahyono, B. 2003. Kacang Buncis: Teknik Budidaya dan Analisis Usaha Tani. Kanisius Yogyakarta. 129 pp. Yogyakarta.
- Handayani, S., Affandi, M. I., & Susanti, S. 2019. Analisis Karakteristik Mutu Beras Organik Varietas Mentik Susu dan Sintanur. *Journal of Food System & Agribusiness*, 2(2), 75-82.
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. (Edisi Indo; A. H. P. Anggawijaya, ed.). Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kun Tanti Dewandari, Ira Mulyawanti, Dondy A. Setyabudi. 2009. Konsep SOP Untuk Penanganan Pascapanen Mangga Cv. Gedong Untuk Tujuan Ekspor. *Jurnal Standarisasi* Vol. 11.No. 11. Balai Besar Litbang Pascapanen Pertanian. Bogor.

Nasrudin, Wasrob. 2010. Arti, Ruang Lingkup, Peranan, Fungsi, Pendekatan Studi, serta Karakteristik Produk dan Produksi Pertanian. <http://repository.ut.ac.id/4471/1/LUHT4333-M1.pdf>

Rukmana, R. 1994. Bertanam Buncis. Kanisius. Yoyakarta.

## HASIL PENGECEKAN PLAGIARISME



**TELAH DIPERIKSA DENGAN LAYANAN PENCEGAHAN  
PLAGIARISME MELALUI MY.PLAGRAMME.COM DAN  
MEMILIKI:**

**PARAFRASE**

**1%**

**Resiko Plagiarisme**

**6%**