

DISTRIBUSI CAISIM ORGANIK HASIL PRODUKSI YAYASAN ABC

NOVITA SARI

¹ Novita Sari, ² Marlinda Apriyani, ³ Bina Unteawati
¹ Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ² Dosen Program Studi Agribisnis
Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa, Bandar
Lampung
Telp(0721)703995, Fax: (90721) 787309
Email ¹: Novitaharyadi212@gmail.com
Email ²: marlindazein@polinela.ac.id
Email ³: Bina@polinela.ac.id

ABSTRACT

Community service foundation is a foundation engaged in agriculture, especially in the field of organic vegetable cultivation. PT XYZ is a company that distributes production from the ABC Foundation. The problem that often occurs in the distribution of organic caisim is the delay of delivery. The purpose of this student's scientific work is as follows: 1. Explain the process of distribution of organic caisim produced by the ABC foundation 2. Describe the process of organic caisim distribution channel at PT XYZ using qualitative method. Based on the results of the analysis, it is concluded that the distribution process at PT XYZ is carried out in various stages, namely the process of procurement, acceptance weighing, packaging, re-checking orders and distributing organic caisim to retailers. Organic caisim distribution channel conducted by PT XYZ consists of 4 channels: 1. PT XYZ – agents-consumer, channels 2. PT XYZ – shop - consumer, channels 3. PT XYZ-supermarket - consumer, and channels 4. PT XYZ – household mother.

Keyword: Caisim organic distribution, distribution channel.

PENDAHULUAN

Pertanian organik adalah sistem pertanian yang holistik yang mendukung dan mempercepat biodiversiti, siklus biologi dan aktivitas biologi tanah. Sertifikasi produk organik yang dihasilkan, penyimpanan, pengolahan, pasca panen dan pemasaran harus sesuai

standar yang ditetapkan oleh Badan Standardisasi (IFOAM, 2008).

Caisim (*Brassica juncea* L.) merupakan tanaman sayuran dengan iklim sub-tropis, namun mampu beradaptasi dengan baik pada iklim tropis. Caisim pada umumnya banyak ditanam di dataran rendah, namun juga dapat didataran tinggi. Caisim

KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

merupakan komoditi yang memiliki nilai komersial dan digemari masyarakat Indonesia (Abas, 2014).

Distribusi dapat diartikan dengan kegiatan pemasaran yang berusaha untuk dapat melancarkan dan memudahkan penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen (Swasta, 2005)

PT XYZ adalah distributor sayuran organik. Wilayah pendistribusiannya yaitu Bogor, Tangerang, Depok, Jakarta dan Bekasi. Perusahaan barang dan jasa adalah contoh perusahaan yang tidak lepas dari masalah penyaluran barang yang dihasilkan atau barang yang akan dijual

ke konsumen. Perencanaan pendistribusian barang merupakan hal mutlak diperlukan bagi setiap perusahaan agar dapat memenuhi permintaan konsumen tepat waktu. Kendala yang sering dihadapi oleh PT XYZ yaitu saat pendistribusian sayuran organik mengalami keterlambatan pengiriman. Tiba di beberapa Agen sering kali diluar jam pelayanan, Sehingga dibutuhkan waktu menunggu sampai agen buka, hal tersebut akan berdampak pada berkurangnya kepuasan pelanggan karena terjadinya keterlambatan pengiriman ke lokasi selanjutnya.

Tabel 1 Jumlah penjualan caisim organik pada bulan Agustus – November 2019 di PT XYZ

No	Bulan	Agen		Toko		Super market		Ibu rumah tangga		Total	
		(kg)	%	(kg)	%	(kg)	%	(kg)	%	(kg)	%
1	Agust	238,7	68,7	78,3	22,5	1,6	0,5	28,8	8,3	347,4	100,0
2	Sept	78,3	75,4	19,9	19,2	0,0	0,0	5,6	5,4	103,8	100,0
3	Okt	88,9	86,3	3,4	3,3	1,0	1,0	9,8	9,5	103,1	100,0
4	Nov	147,4	78,1	20,7	10,9	6,0	3,2	14,7	7,8	188,75	100,0
Jumlah		553,3	309	122,15	55,9	8,6	4,6	58,9	31,0	554,2	
Rata-rata		138,3	77,1	30,5	14,0	2,2	1,2	14,7	7,7	184,7	100,0

Sumber : PT XYZ Tahun 2019

Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah penjualan caisim organik pada bulan Agustus – November. Jumlah keseluruhan penjualan caisim organik kepada Agen jika dirata-ratakan Agen sebesar 77,1%, Toko 14,0%, Supermarket 1,2%, dan Ibu rumah tangga

7,7%. Penjualan tertinggi terjadi pada bulan Agustus sebesar 347,4 kg. Permintaan konsumen yang meningkat menyebabkan penjualan caisim pada Agen ikut meningkat, yang mendukung tercapainya peningkatan penjualan caisim organik adalah permintaan pada

KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

konsumen yang memang gemar mengkonsumsi caisim organik. Penurunan penjualan terjadi pada bulan September yang hanya menjual caisim organik sebesar 103,8 kg dan Oktober 103,1 kg, hal tersebut terjadi karena pada bulan September dan Oktober caisim yang ditanam di Yayasan Bina Sarana Bakti banyak yang mengalami gagal panen, sehingga menyebabkan penurunan penjualan caisim organik.

Pendistribusian yang dilakukan di PT XYZ yaitu dengan cara memasarkan produknya melalui Agen atau Pengecer yang tersebar di wilayah Bogor, Jakarta, Tangerang, Bekasi dan Depok. Daerah pemasaran menyebabkan adanya pedagang pengecer guna mempermudah proses pendistribusian sayuran sampai ke konsumen.

Masalah yang ada pada proses distribusi caisim organik di PT XYZ adalah sering terjadi keterlambatan pada saat pendistribusian caisim organik ke konsumen. Berdasarkan masalah tersebut penulis akan mengkaji “Distribusi Caisim Organik Hasil Produksi Yayasan Bina Sarana Bakti”

Tujuan

Tujuan dari penulisan karya ilmiah mahasiswa ini adalah menjelaskan proses distribusi caisim organik di PT XYZ. Mendeskripsikan saluran distribusi caisim organik di PT XYZ

METODE PELAKSANAAN

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penyusunan karya ilmiah mahasiswa dilaksanakan pada bulan November 2019 sampai Februari 2020 di Politeknik Negeri Lampung, Jalan Soekarno-Hatta No. 10 Rajabasa, Bandar Lampung.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penyusunan karya ilmiah yaitu:

data primer yang diperoleh adalah distribusi caisim organik, saluran distribusi, standar operasional prosedur, harga jual caisim organik, dan jumlah penjualan caisim organik di PT XYZ data primer diperoleh dengan cara observasi, partisipasi aktif dan wawancara.

Data sekunder adalah data yang tidak diberikan langsung kepada pengumpul data. Data sekunder diperoleh dari membaca, mempelajari, dan memahami melalui berbagai media, yaitu buku, jurnal, serta literatur (Sugiyono, 2011).

Data sekunder yang diperoleh berupa gambaran umum perusahaan, visi dan misi perusahaan, serta informasi lainnya yang berkaitan dengan objek yang akan dilaporkan sebagai bahan penyusunan karya ilmiah.

KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang dilakukan dalam penyusunan karya ilmiah mahasiswa ini menggunakan metode kualitatif.

Metode analisis data kualitatif digunakan untuk mengetahui proses distribusi caisim organik dan saluran distribusi caisim organik di PT XYZ

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses distribusi caisim organik di PT XYZ Bakti akan diserahkan pada masing-masing unit kerja. Bagian yang bertanggung jawab atas semua yang berkaitan dengan distribusi caisim organik di PT XYZ adalah bagian produksi, bagian pasca panen, bagian pemasaran, bagian administrasi, dan bagian pengiriman caisim organik.

PT XYZ memiliki beberapa proses pasca panen.

1. Proses pengadaan

Pengadaan caisim organik dilakukan oleh bagian *marketing* caisim organik yang diperoleh dari kebun RB (rumah bawah) dan mitra petani

2. Proses penerimaan dan Penimbangan

proses penerimaan terlebih dahulu dilakukan *grading* pada sayuran caisim organik sebelum selanjutnya caisim organik masuk ke bagian prosesing baik sayuran dari kebun Yayasan Bina Sarana Bakti itu sendiri maupun dari mitra atau petani. sayuran

yang rusak atau tidak sesuai dengan *grade* yang telah ditentukan oleh PT XYZ akan dikembalikan ke mitra atau petani.

3. Proses penyortiran

Caisim yang tidak sesuai atau yang rusak akan ditimbang terlebih dahulu dan dicatat ke dalam buku untuk mengetahui berapa banyak caisim organik yang tidak layak untuk mengikuti proses selanjutnya dan kemudian akan dikembalikan ke bagian penerimaan yang oleh bagian penerimaan akan dikembalikan kepada kebun dan mitra atau dijadikan kompos

4. Proses penimbangan caisim

Penimbangan caisim merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh kuantitas produk caisim yang sesuai dengan tujuan untuk memperoleh kuantitas caisim yang sama sampai ke konsumen atau agen. Produk caisim akan ditimbang seberat 200 gram per kemasan mengikuti permintaan konsumen.

5. Proses pengemasan

Pengemasan caisim organik yang sudah disiapkan dilakukan dengan menggunakan plastik yang sudah diberi logo.

6. Proses distribusi

pengiriman caisim organik ke pengecer dan konsumen, waktu pengiriman yang dilakukan PT XYZ adalah pada pukul 02.00 atau pada pukul

KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

03.00 WIB. Hal ini bertujuan untuk menjaga sayuran tetap dalam kondisi yang baik dan segar. namun pengiriman caisim organik di PT XYZ ini belum memenuhi harapan karena seringnya terjadi keterlambatan pengiriman yang disebabkan oleh kemacetan, agen atau pengecer belum datang atau tidak ada ditempat pada saat pengiriman caisim organik sehingga membuat *driver* harus menunggu lama yang menyebabkan pengiriman ke tempat selanjutnya mengalami keterlambatan.

Keterlambatan pengiriman terjadi 2 - 3 kali dalam 6 hari, dan rata-rata waktu keterlambatan yang dilakukan oleh PT XYZ 01.00-01.30 Jam. Hari

Selasa, Rabu dan Kamis merupakan hari yang sering mengalami keterlambatan karena banyaknya sayuran organik yang harus dikirim ke agen. serta lokasi agen yang berbeda-beda.

Keterlambatan distribusi dapat diantisipasi jika pihak PT XYZ berangkat lebih awal dari jadwal distribusi biasanya yaitu pukul 01.00 WIB untuk meminimalisi keterlambatan pengiriman atau pihak PT XYZ dan agen membuat jam kesepakatan kapan distribusi dilakukan sehingga *driver* dan agen tidak perlu saling menunggu pada saat distribusi dilakukan dan bisa sama-sama saling menguntungkan

Tabel 3. Rute pengiriman

Hari	Rute pengiriman
Selasa	1. Sunter – Pik – Puri Kembangan – Karawaci – Gading Serpong – Alam Sutera – BSD – Bintaro – Veteran 2. Bogor – kemanggisan – Green garden
Rabu	1. Cibubur – Kalideres – Cijantung – Taman Alfa – Srengseng – Kebayoran Lama – Pejompongan – Muara Karang 2. Bekasi – Cempaka Putih – Menteng – Cipinang – Kelapa Gading
Kamis	1. Bogor – PIK – Karawaci – Puri – Alam Sutera – Gading Serpong – Karawaci – BSD – Tangerang – Bintaro
Jumat	1. Sunter – Kelapa Gading – Menteng – Kelapa Gading 2. Kalimalang – Central Park – Greengarden – Pasar Santa – Wolter
Sabtu	1. Bogor – Sancang – Sentul – Cipinang – Muara Karang – PIK – BSD – Alam Sutra – Veteran – Menteng

Rute pengiriman caisim organik di PT XYZ dari hari Selasa-Sabtu. Rute pengiriman tersebut berdasarkan dari lokasi yang terdekat sampai lokasi yang paling jauh, hal tersebut dilakukan untuk

mengefisienkan waktu yang digunakan pada saat proses distribusi sehingga dapat meminimalisir keterlambatan yang sering terjadi pada saat distribusi.

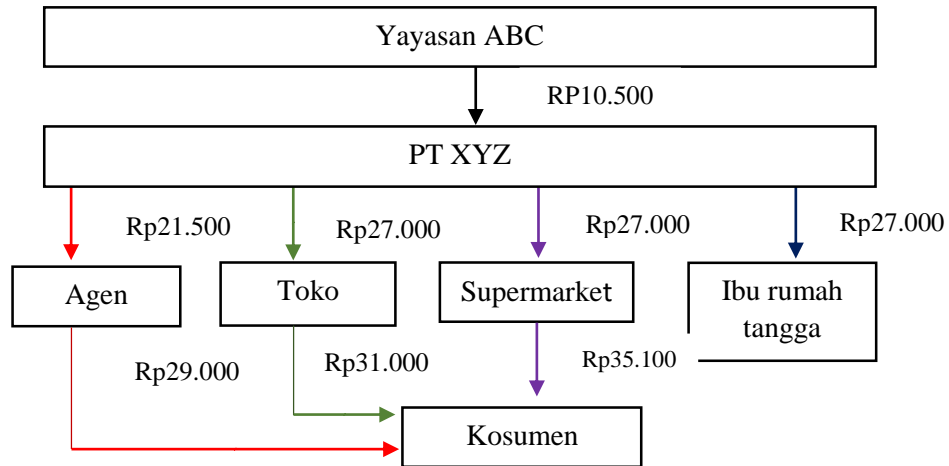
KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

Saluran distribusi caisim organik

Saluran distribusi yang dilakukan di PT XYZ adalah saluran distribusi tidak langsung hal ini karena PT XYZ memasarkan produknya kepada pengecer

yaitu Agen, Toko, dan supermarket.

Perbedaan keuntungan pemasaran disebabkan oleh adanya perbedaan biaya yang dikeluarkan saluran distribusi caisim organik dapat dilihat pada Gambar 5



Gambar 5. Saluran distribusi caisim organik

Keterangan :

- = saluran 1
- = saluran 2
- = saluran 3
- = saluran 4

Gambar 5. menjelaskan saluran distribusi caisim organik di PT XYZ -

Saluran 1. PT XYZ – Agen – Konsumen

Saluran 1. menunjukkan bahwa penjualan caisim organik melalui perantara Agen

Saluran 2. PT XYZ – Toko – Konsumen

Saluran 2. menunjukkan bahwa PT XYZ menjual sayuran melalui Toko kemudian sampai pada konsumen guna untuk memudahkan masyarakat sekitar dalam mendapatkan sayuran organik.

Saluran 3. PT XYZ – Supermarket – Konsumen

Saluran 3. menunjukkan bahwa PT XYZ memasarkan caisim organik melalui

supermarket hingga kemudian sampai ke konsumen.

Saluran 4. PT XYZ – Ibu rumah tangga

Penjualan caisim organik pada saluran 4 melalui PT XYZ selanjutnya kepada Ibu rumah tangga

Kesimpulan

1. Proses distribusi yang ada di PT XYZ dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu pengadaan, penerimaan penimbangan, pengemasan, pengecekan kembali pesanan serta pendistribusian caisim organik ke pengecer.

KARYA ILMIAH MAHASISWA [AGRIBISNIS]

2. Saluran distribusi caisim organik yang dilakukan oleh PT XYZ terdiri dari 4 saluran yaitu:
- Saluran 1 : PT XYZ – Agen – konsumen
Saluran 2 : PT XYZ – Toko – konsumen
Saluran 3 : PT XYZ – Supermarket – konsumen
Saluran 4 : PT XYZ – Ibu rumah tangga – konsumen

REFERENSI

- Abas, M.Z., Zakaria F. dan Pembengo W. 2014. Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Caisim (Brassica juncea L.). [Http://eprints.ung.ac.id/ 5643/1/2013-2-54211-613409092-abstraksi-19022014043021.pdf](http://eprints.ung.ac.id/5643/1/2013-2-54211-613409092-abstraksi-19022014043021.pdf).diunduh tanggal 17 Juni 2015.
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D. Alfabeta. Malang
- Swastha, Basu dan Irwan. 2005. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta : Liberty.
- IFOAM. 2008. *The World of Organic Agriculture–Statistics& Emerging Trends* 2008.