

PENGEMBANGAN SALURAN DISTRIBUSI UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN MAKANAN OLEH-OLEH KHAS KABUPATEN GUNUNGKIDUL

Suprpto¹, Wahyu Utama², Zainal Arifin Masri³

Program Studi Pendidikan Ekonomi,
Fakultas Ilmu Pendidikan dan Pengetahuan Sosial, Universitas Indraprasta PGRI^{1,2,3}
zarifin243@yahoo.com, suprpto.tso@gmail.com, wutama1487@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini mengenai pengembangan saluran distribusi untuk meningkatkan volume penjualan makanan oleh-oleh khas Gunungkidul. Penelitian ini dilakukan di desa Bedoyo kecamatan Ponjong kabupaten Gunungkidul. Mata pencaharian masyarakat Bedoyo pada umumnya adalah produsen kripik singkong. Produk kripik singkong merupakan industri rumahan masyarakat Bedoyo. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode kualitatif deskriptif digunakan untuk menggambarkan dan menjelaskan secara naratif saluran distribusi yang ada dan pengembangan/perluasan saluran distribusinya dalam rangka meningkatkan volume penjualan kripik singkong. Pengambilan sampel untuk penelitian kualitatif dilakukan secara *purposive dan snowball* sampling, yakni sampel sumber data dipilih dengan pertimbangan tertentu (paling mengetahui apa yang kita inginkan), jumlah sampel tidak berdasarkan perhitungan statistik tetapi disesuaikan untuk mendapatkan informasi yang maksimum dimana jumlah awalnya sedikit yang kemudian semakin banyak.

Kata kunci: saluran distribusi, volume penjualan, metode kualitatif.

ABSTRACT

This research is about the development of distribution channel to increase the sales volume of food by typical souvenir of Gunungkidul. This research was conducted in Bedoyo village, Ponjong district Gunungkidul regency. Bedoyo people's livelihood in general is a producer of cassava chips. Producer of cassava chips is home industry of Bedoyo society. The research method used is descriptive qualitative research method. Qualitative descriptive method is used to describe and explain narratively the existing distribution channels and the development / expansion of distribution channels in order to increase the sales volume of cassava chips. Sampling for qualitative research is done purposively and snowball sampling, ie sample of data source selected with certain consideration (most know what we want), number of sample not based on statistical calculation but adjusted to get maximum information where the number of initially few then more.

Keywords: *distribution channels, sales volume, qualitative methods*

PENDAHULUAN

Produsen menginginkan barang dan jasa yang dihasilkannya dapat disalurkan kepada konsumen atau pemakai, agar memperoleh penghasilan. Penyampaian barang dan jasa yang dihasilkan kepada konsumen dapat menggunakan berbagai saluran distribusi yang ada. Saluran distribusi yang tersedia sangat bervariasi, ada yang sangat pendek yaitu dari produsen langsung ke konsumen, ada juga yang sangat panjang melalui berbagai pedagang perantara hingga sampai ke konsumen. Saluran distribusi yang dipilih dengan tepat dapat meningkatkan pelayanan produsen kepada konsumen, mengurangi biaya distribusi, meningkatkan volume penjualan, menstabilkan harga, penyesuaian perbedaan permintaan dan penawaran, mempengaruhi pilihan pedagang perantara dan lokasi pedagang perantara. Pemilihan saluran distribusi yang tepat pada akhirnya akan menentukan tingkat penghasilan produsen dan kelangsungan hidup produsen.

Kabupaten Gunungkidul merupakan salah satu kabupaten yang ada di propinsi Yogyakarta. Kabupaten Gunungkidul adalah kabupaten yang paling luas dibandingkan kabupaten yang lain di propinsi Yogyakarta. Luas wilayah Gunungkidul 1.485,36 KM² atau 46,63% dari keseluruhan luas wilayah propinsi Yogyakarta (www.gunungkidulkab.go.id). Kabupaten Gunungkidul memiliki potensi wisata yang sangat besar antara lain wisata pantai/wisata bahari, wisata budaya, wisata situs purbakala/sejarah dan wisata candi.

Sebagai daerah *destinasi*/ tujuan wisata sudah barang tentu kabupaten Gunungkidul juga memiliki makanan khas daerah yang dapat dijadikan oleh-oleh bagi wisatawan yang berkunjung. Gunungkidul dikenal sebagai kota gaplek, penghasil singkong terbesar di Yogyakarta. Singkong merupakan bahan baku utama makanan/kue khas Gunungkidul. Salah satu makanan khas Gunungkidul adalah kresing atau kripik singkong. Kripik singkong sudah terkenal di Indonesia yang dapat dijadikan oleh-oleh apabila berkunjung ke Gunungkidul. Pathilo dapat diperoleh di toko oleh-oleh sepanjang jalan daerah wisata di Gunungkidul.

Supaya dikenal luas seperti krecek, maka kripik singkong perlu dikenalkan dan didistribusikan ke berbagai wilayah di luar kabupaten Gunungkidul. Untuk itu perlu diketahui dan dikenali berbagai saluran distribusi dan potensi penjualannya yang dapat digunakan dan dimanfaatkan untuk penyebaran kripik singkong tersebut.

Berdasarkan latar belakang dan pertimbangan pertimbangan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah berapa banyak saluran distribusi yang saat ini dimanfaatkan untuk mendistribusikan makanan khas/oleh-oleh kabupaten Gunungkidul ?

1. Berapa banyak saluran distribusi yang lain yang dapat dimanfaatkan untuk mendistribusikan makanan khas/oleh-oleh kabupaten Gunungkidul ?
2. Apa saja kendala yang dihadapi produsen kripik singkong dalam mendistribusikan produksinya ?

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang saat ini dimanfaatkan untuk mendistribusikan makanan khas/oleh-oleh kabupaten Gunungkidul ?
2. Untuk mengetahui saluran distribusi yang lain yang dapat dimanfaatkan untuk mendistribusikan makanan khas/oleh-oleh kabupaten Gunungkidul?
3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi produsen kripik singkong dalam mendistribusikan produksinya ?

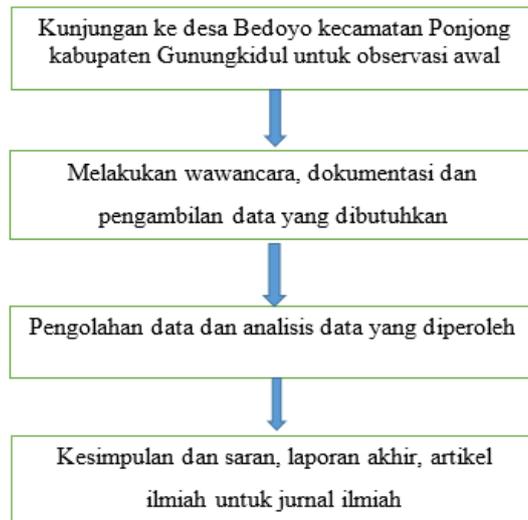
METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif digunakan untuk menggambarkan dan menjelaskan secara naratif saluran distribusi yang saat ini digunakan dan kemungkinan penggunaan saluran distribusi yang lain dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari nara sumber utama yaitu para produsen makanan oleh-oleh khas Gunungkidul. Data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan, internet, dinas perindustrian, dinas perdagangan dan lembaga terkait lainnya.

Untuk penelitian kualitatif pengambilan sampel dilakukan secara *purposive dan snowball sampling* dimana sampel sumber data dipilih dengan pertimbangan tertentu yakni paling mengetahui apa yang kita inginkan, dan jumlah sampel bukan berdasarkan perhitungan statistik.

Sehubungan penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, maka metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu analisis kualitatif deskriptif untuk menjelaskan fenomena (Prasetyono, 2016). Analisis kualitatif mendeskripsikan secara naratif makanan khas kabupaten Gunungkidul yang menjadi oleh-oleh, jumlah produsen, saluran distribusi yang saat ini digunakan dan pengembangan atau perluasan saluran distribusi untuk meningkatkan volume penjualan.

Berdasarkan pendekatan dan metode penelitian yang akan dilakukan dibuatlah desain penelitian sebagai berikut :



Gambar 1. Desain Penelitian

HASIL

Kabupaten Gunungkidul merupakan salah satu kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan ibu kota Wonosari yang terletak 39 km sebelah tenggara kota Yogyakarta. Secara yuridis, status kabupaten Gunungkidul sebagai salah satu daerah kabupaten yang berhak mengatur dan mengurus rumah tangganya sendiri dalam lingkungan Daerah Istimewa Yogyakarta ditetapkan pada tanggal 15 Agustus 1950 dengan UU no 15 Tahun 1950 jo Peraturan Pemerintah No 32 tahun 1950. Kabupaten Gunungkidul merupakan salah satu dari 4 kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara administratif kewilayahan kabupaten Gunungkidul memiliki 18 kecamatan, 144 desa dan 1.431 pedukuhan.

Kabupaten Gunungkidul yang sudah terkenal sebagai "Kota Gapek" dengan hasil utama pertaniannya adalah singkong. Pertanian yang dimiliki Kabupaten Gunungkidul sebagian besar adalah lahan kering tadah hujan ($\pm 90\%$) yang tergantung pada daur iklim khususnya curah hujan. Lahan sawah beririgasi relatif sempit dan sebagian besar sawah tadah hujan. Menyadari potensi tersebut, maka pemerintah kabupaten dan masyarakat berusaha membuat makanan khas yang terbuat dari singkong yang salah satunya adalah kripik singkong. Meskipun hanya terbuat dari bahan ketela, makanan ini sampai sekarang ternyata tetap masih jadi

kegemaran para turis atau wisatawan sebagai oleh-oleh apabila berkunjung ke Gunungkidul. Bentuknya tipis memanjang dengan rasa gurih dan renyah sangat cocok di nikmati bersama keluarga dengan santai sambil minum teh atau kopi. Kripik singkong telah menjadi industri rumahan di berbagai desa di Gunungkidul.

Desa Bedoyo adalah salah satu desa di kabupaten Gunungkidul yang terletak di kecamatan Ponjong. Desa Bedoyo terletak sepanjang jalan raya yang menuju berbagai kawasan wisata di kabupaten Gunungkidul.

Mata Pencaharian ekonomi masyarakat desa Bedoyo merupakan petani singkong sekaligus produsen kripik singkong, makanan oleh-oleh khas kabupaten Gunungkidul.

Produksi singkong di desa Bedoyo sangat melimpah, sehingga produsen kripik singkong tidak mengalami kesulitan bahan baku. Singkong-singkong yang kualitasnya baik (umbinya besar) dijadikan bahan baku kripik singkong. Sedangkan yang kualitasnya kurang baik (umbinya kecil) oleh masyarakat desa Bedoyo dijadikan makanan ternak seperti sapi, kambing, bebek dan ayam.

Bagi masyarakat desa Bedoyo, pembuatan kripik singkong tidak hanya sekedar kegiatan produktif atau hanya sekedar mengisi waktu luang mereka, tetapi juga merupakan tradisi atau budaya yang harus mereka jalankan. Mengolah singkong menjadi kripik singkong merupakan kegiatan

rutin mereka sehari-hari, menjadi kebiasaan. Membuat kripik singkong membutuhkan ketrampilan untuk memotong/mengiris singkong memanjang dan setipis mungkin yang dilakukan dengan sepenuh perasaan.

Pada saat panen singkong, singkong langsung dipilah mana yang baik dan mana yang kurang baik. Singkong yang baik diolah menjadi kripik singkong, singkong yang kurang baik untuk makanan ternak.

Proses pembuatan kripik singkong mulai dari singkong dikupas sampai dengan dibungkus dalam berbagai kemasan membutuhkan waktu 7 hari. Adapun proses pembuatan singkong menjadi kripik singkong sebagai berikut :

1. Singkong dikupas, dicuci/dibersihkan kemudian dikukus.
2. Setelah dikukus, dibiarkan menunggu dingin kemudian diiris memanjang setipis mungkin.
3. Singkong yang telah diiris memanjang dan setipis mungkin, direndam selama 24 jam (2 kali tiris air rendaman). Perendaman dilakukan untuk menghilangkan kandungan racun/zat berbahaya yang dikandung dalam singkong.
4. Singkong yang telah direndam selama 24 jam dan 2 kali mengganti air rendaman selanjutnya dikukus. Setelah dikukus kemudian dijemur sampai setengah kering.
5. Setelah setengah kering kemudian diberi bumbu/rasa, ada beberapa rasa misalnya manis, asin, pedas dan kombinasi berbagai rasa. Setelah diberi bumbu dijemur sampai kering. Setelah kering di *packing* dalam plastik dengan kemasan $\frac{1}{4}$ kg, $\frac{1}{2}$ kg dan 1 kg dan siap dipasarkan. Ada juga yang setelah kering digoreng untuk kemudian di *packing* dengan kemasan $\frac{1}{4}$ kg, $\frac{1}{2}$ kg dan 1 kg.

Masyarakat desa Bedoyo yang mata pencaharian ekonominya sebagai produsen kripik singkong tidak luput dari masalah-masalah atau kendala yang dihadapi. Beberapa masalah yang dihadapi masyarakat Bedoyo antara lain :

1. Masalah Bahan Baku. Permasalahan bahan baku singkong adalah masa panen dan masa tanam dilakukan pada

saat bersamaan oleh seluruh masyarakat Bedoyo. Pada saat panen ketersediaan singkong melimpah, sedangkan pada masa tanam ketersediaan singkong sangat kurang. Masalah ini diatasi dengan kesepakatan masyarakat untuk menanam singkong secara bergiliran dan panen juga dilakukan secara bergilir, sehingga ketersediaan singkong selalu ada sepanjang tahun.

2. Masalah Modal. Masyarakat Bedoyo mengandalkan perekonomian rumah tangganya dari penjualan kripik singkong. Penghasilan dari penjualan kripik singkong digunakan untuk biaya hidup sehari-hari, sehingga pemupukan modal untuk meningkatkan produksi terbatas.
3. Masalah pemasaran kripik singkong. Masyarakat Bedoyo hanya menjual kripik singkong secara tunai kepada pembeli yang datang langsung ketempat mereka. Mereka tidak menjual di toko-toko yang ada di daerah tujuan wisata karena pemilik toko tidak mau membayar secara tunai, pemilik toko hanya bersedia menerima titipan kripik singkong dan baru membayar apabila kripik singkong tersebut laku terjual sisanya yang tidak laku dikembalikan (sistem *konsinyasi*). Hal ini sangat memberatkan produsen kripik singkong yang menghadapi masalah permodalan.

Saluran distribusi merupakan sarana yang digunakan produsen untuk menyampaikan barang atau jasa yang dihasilkan hingga sampai kepada konsumen. Konsumen atau pengguna dapat berupa konsumen individu atau konsumen/pengguna bisnis. Masyarakat desa Bedoyo sebagai sentra produsen kripik singkong karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi hanya menggunakan 2 macam saluran distribusi. Adapun kedua macam saluran distribusi tersebut adalah:

1. Produsen – Konsumen. Desa Bedoyo yang terletak sepanjang jalan raya kabupaten yang menuju berbagai kawasan wisata di kabupaten Gunungkidul memudahkan konsumen yang pada

umumnya wisatawan untuk membeli kripik singkong langsung dari produsennya. Konsumen yang membeli kripik singkong di toko-toko samping rumah juga dapat melihat proses pembuatan kripik singkong. Mulai dari pengupasan sampai dengan pengepakan. Pada saluran distribusi ini tidak ada biaya produksi yang dikeluarkan oleh produsen kripik singkong.

2. Produsen – Pengecer – Konsumen. Pada saluran distribusi ini yang bertindak sebagai pengecer adalah Usaha Bersama Komunitas (UBK) Handayani. UBK Handayani merupakan organisasi perkumpulan produsen kripik singkong kecamatan Ponjong yang anggotanya mayoritas dari desa Bedoyo dan sekretariat organisasi berada di desa Bedoyo. UBK Handayani merupakan organisasi binaan kementerian desa, pembangunan daerah tertinggal dan transmigrasi (pada tingkat kabupaten adalah dinas pembangunan desa/daerah tertinggal dan transmigrasi). UBK Handayani membeli kripik singkong produksi masyarakat secara tunai dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang disesuaikan dengan dana yang tersedia pada UBK Handayani. UBK Handayani menjual kripik singkong kepada konsumen, kelebihan harga jual merupakan keuntungan buat UBK Handayani yang nantinya dibagikan kepada anggota sesuai dengan proporsi kripik singkong yang mereka setor kepada UBK Handayani. Pada saluran distribusi ini pun tidak ada biaya distribusi yang dikeluarkan oleh produsen kripik singkong.

Mengingat banyaknya daerah tujuan wisata di kabupaten Gunungkidul memberikan peluang kepada produsen kripik singkong untuk memperluas saluran distribusi. Perluasan saluran distribusi dapat meningkatkan volume penjualan kripik singkong. Namun demikian peluang perluasan saluran distribusi tersebut tidak dapat dilakukan karena terkendala modal yang dimiliki oleh produsen kripik singkong tersebut. Toko/pedagang yang ada di daerah

tujuan wisata tidak berani membeli secara tunai, tetapi mereka hanya bersedia menerima secara *konsinyasi*. Produsen menitipkan barangnya pada took/pedagang dan akan dibayar apabila barangnya sudah terjual, apabila tidak laku maka barang dikembalikan.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dan hasil yang diperoleh maka dapat ditarik beberapa kesimpulan :

1. Tidak ada biaya distribusi pada saluran distribusi yang dilakukan oleh produsen kripik singkong desa Bedoyo kecamatan Ponjong kabupaten Gunungkidul.
2. Produsen kripik singkong tidak dapat memanfaatkan saluran distribusi lainnya karena terhambat oleh kurangnya modal yang dimiliki
3. Potensi dan peluang untuk memperlus saluran distribusi sangat besar mengingat kabupaten Gunungkidul memiliki banyak daerah tujuan wisata.
4. Membuat kripik singkong buat masyarakat desa Bedoyo bukan hanya merupakan mata pencaharian tetapi lebih sebagai tradisi dan kebiasaan yang harus dijaga kelestariannya.
5. Oleh karena tidak ada biaya distribusi yang dikeluarkan produsen kripik singkong, karena baik konsumen akhir maupun pedagang pengecer/penumpul dalam hal ini adalah UBK Handayani membeli langsung ketempat produsen kripik singkong, maka pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan tidak bisa diukur secara statistic

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian tersebut di atas, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut :

1. Menjalin komunikasi dengan pemerintah daerah kabupaten Gunungkidul dan lembaga/instansi pembina UKM dan Koperasi untuk mendapatkan modal.
2. Memperluas saluran distribusi sehingga dapat meningkatkan volume penjualan
3. Melakukan penganeka ragam produk olahan singkong, tidak hanya kripik singkong tetapi juga makanan lainnya yang memiliki nilai jual tinggi seperti kue

- bolu, brownies, eggroll dan lain sebagainya
4. UBK Handayani harus mengadakan pelatihan ketrampilan membuat makanan dengan bahan baku singkong selain kripik singkong.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. (2010). *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta. Raja Grafindo Persada
- Creswell, John W. (1997). *Qualitative Inquiry and Research Design : Choosing Among Five Traditions*. London. SAGE Publication
- H. Prasetyono. (2016). *Graduate Program Evaluation in the Area Leading Educational, Outlying and Backward*, Journal of Education and Practice, ISSN 2222-1735 (Paper) ISSN 2222-288X (Online). Vol.7, No.36, 2016, pp. 109-116
- Kotler, Philip. & Kevin Lane Keller. (2005). *Marketing Management: Analysis,*

Planning, Implementation, and Control. 12th Edition. New York-USA. Prentice Hall

- Nitisemito, Alex S. (2000). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Ghalia Indonesia
- Stanton, William J. (2000). *Prinsip Pemasaran*. Jakarta. Gramedia
- Stanton, William J. & Michael J Etzel. (2004). *Marketing*. Boston-USA. Mc Graw Hill
- Sugiono. (2010). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung. Alfa Beta
- Swasta, Basu. 2009. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta. Liberty
- Swasta, Basu. & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta. Liberty
- www.gunungkidulkab.go.id diakses 8 Januari 2018
- www.bpkpperwakilandaerahistimewayogyakarta.go.id diakses 8 Januari 2018