

Optimalisasi Distribusi Singkong pada Kelompok Tani Rumpin Bogor

Gusti Ayu Made Hanny Dian Savitri^{1*}

¹ Sekolah Tinggi Manajemen PPM, Jakarta, Indonesia

*corresponding author: ayu@ppm-manajemen.ac.id

Received 13-08-2024

Revised 18-08-2024

Accepted 21-08-2024

ABSTRAK

Rumpin Bogor merupakan salah satu daerah yang memiliki hasil panen singkong berlimpah sebanyak 33 ton. Namun, hasil panen yang berlimpah tersebut masih perlu didistribusikan dengan tepat. Selama ini, Kelompok Tani Rumpin Bogor hanya menjual hasil tani ke tengkulak dengan harga murah dan hanya memperkirakan dalam penetapan harga jual singkong. Tujuan program pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan kelompok tani mengenai pemilihan distribusi produk yang sesuai dan pertimbangan dalam menentukan harga jual singkong. Mitra pada kegiatan ini adalah Kelompok Tani Rumpin Bogor. Metode pelaksanaan pada kegiatan ini berupa pelatihan dengan beberapa tahapan, di antaranya tahap perencanaan (membuat jadwal pelatihan, menyiapkan materi yang diajarkan, dan membuat soal-soal latihan untuk peserta), tahapan pelaksanaan, dan tahapan evaluasi untuk mengkaji ketercapaian program. Hasil yang diperoleh dari program ini adalah peningkatan dan pemahaman mengenai distribusi produk yang tepat dan penetapan harga jual produk yang kompetitif.

Kata kunci: Optimalisasi Distribusi Produk, Singkong, Bogor

ABSTRACT

Rumpin Bogor is one of the areas that has an abundant cassava harvest of 33 tons. However, the harvest still needs to be distributed properly. All this time, the Rumpin Bogor Farmers Group only sells its agricultural products to middlemen at low prices and only estimates in determining the selling price of cassava. The purpose of this community service program is to increase the understanding and knowledge of farmer groups regarding the selection of appropriate product distribution and considerations in determining the price of cassava. The partner in this program is the Rumpin Bogor Farmers Group. The method of this program is training with several stages, including the planning stage (arranging a schedule, preparing the materials, and constructing exercises for participants), the implementation stage, and the evaluation stage to assess the achievement of the program. The results of this program are increased knowledge and understanding regarding the right product distribution and determining competitive product prices.

Keywords: Optimizing Product Distribution, Cassava, Bogor

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara agraris dimana sebagian besar penduduknya memiliki mata pencaharian di sektor pertanian. Beberapa jenis pangan yang dipanen, antara lain padi, jagung, sorgum, kedelai, kacang tanah, kacang hijau, singkong, dan ubi jalar (Werdhaningsih dkk., 2017). Dari berbagai jenis pangan tersebut, ubi kayu atau singkong menjadi komoditas tanaman pangan dengan nilai ekspor tertinggi yang mencapai US\$ 42.52 juta (Annur, 2023). Bahkan pemerintah telah membentuk program pembangunan lumbung pangan untuk perluasan lahan

singkong (Rahmasari, 2020). Namun, meskipun Indonesia menyandang status sebagai negara agraris dan memiliki nilai ekspor panen yang tinggi, nyatanya masih banyak petani yang hidup di garis kemiskinan.

Penelitian yang dilakukan oleh Sibuea (2016) menyebutkan bahwa salah satu penyebab kemiskinan pada petani di Indonesia adalah rendahnya pola pikir petani atas ketidakmampuan mereka dalam mencari ide-ide baru atau memecahkan masalah dalam bertani. Masalah ini juga yang dialami oleh Kelompok Tani Rumpin Bogor. Kelompok Tani Rumpin Bogor merupakan sekelompok masyarakat yang tinggal di Kecamatan Rumpin, Kabupaten Bogor, dimana kebanyakan dari mereka bekerja penuh waktu sebagai petani.

Hasil panen terbesar di Rumpin Bogor, yaitu singkong sebanyak 33 ton dalam satu kali panen. Namun, dengan hasil panen yang melimpah tersebut, petani Rumpin Bogor masih terbatas dalam menjual hasil panen secara langsung ke pasar tanpa mengolah hasil tani menjadi produk lainnya yang memiliki potensi penjualan dan nilai tambah yang lebih besar (Sari dkk., 2023). Hingga kini, Kelompok Tani Rumpin Bogor hanya mengandalkan tengkulak untuk menjual hasil panennya. Adapun harga singkong yang dijual ke tengkulak sebesar Rp 1,000 per kg, sedangkan harga singkong yang dijual oleh tengkulak ke pembeli atau konsumen sebesar Rp 8,000 per kg (Sari dkk., 2023). Padahal hasil panen singkong memiliki potensi pangsa pasar yang lebih luas dibandingkan yang sudah ada. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan Kelompok Tani Rumpin Bogor mengenai distribusi produk.

Distribusi produk berhubungan dengan kepada siapa produk akan dijual. Distribusi produk merupakan bagian yang sangat penting dalam membangun usaha sebab dijadikan penghubung antara produsen dan konsumen (Asari dan Mahmudah, 2022). Adapun kegiatan usaha yang dilakukan oleh Kelompok Tani Rumpin Bogor hanya menerapkan satu jenis distribusi produk, yaitu menyalurkan hasil panen singkongnya kepada tengkulak. Di sisi lain, harga jual yang ditawarkan kepada tengkulak juga cenderung rendah. Sedangkan, di era digital yang modern ini, beragam produk dapat dijual secara online. Dengan menjual singkong di platform online, banyak keuntungan yang didapatkan, antara lain, kemudahan akses (Octaviani dan Sudrajat, 2016) karena tidak perlu buka tutup warung, meminimalisir biaya karena tidak perlu toko fisik untuk menjual singkong (Himawan dkk., 2014), meminimalisir waktu karena bisa menggunakan jasa ekspedisi untuk mengirim produk ke pembeli (Nugroho dan Hin, 2020), dan harga jual yang lebih kompetitif (Rosita, 2020).

Dengan memberikan pelatihan dan pemahaman terkait distribusi hasil panen dan olahan singkong bisa membantu kelompok tani memahami proses penyaluran produk dari tempat produksi sampai ke tangan konsumen dan pemilihan cara menjual produk dengan pertimbangan harga jual. Untuk produk olahan singkong, kelompok tani perlu mencari tahu dimana hasil panen singkongnya akan diolah. Dalam pemilihan tempat produksi, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti, biaya, jarak

tempuh, dan waktu produksi. Setelah diproduksi, hasil olahan singkong perlu disimpan terlebih dahulu sebelum disalurkan ke distributor atau konsumen akhir.

Pemilihan penyimpanan hasil olahan produk juga menjadi krusial, karena hal tersebut mempengaruhi kualitas produk (Fadhilla dkk., 2024). Setelah disimpan, produk bisa disalurkan ke berbagai tujuan, misalnya ke toko ritel, pasar, atau distributor. Kemungkinan lainnya yang bisa terjadi adalah kelompok tani bisa menjual produk olahan singkong langsung ke konsumen akhir, sehingga harga yang ditawarkan mendapatkan margin yang lebih besar. Maka dari itu, penting bagi kelompok tani mempelajari distribusi produk untuk mengoptimalkan penjualannya.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pengabdian dan pemberdayaan masyarakat pada bulan November 2023 di Rumpin, Bogor. Sasaran kegiatan ini adalah Kelompok Tani Rumpin Bogor. Kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat ini dilakukan dengan pendidikan masyarakat dan pelatihan terkait distribusi produk serta memanfaatkan beberapa platform online, seperti Tokopedia, Shopee, dan WhatsApp Business. Metode pendidikan masyarakat yang dilaksanakan berupa sosialisasi dengan tujuan meningkatkan pemahaman dalam melakukan distribusi produk singkong. Sedangkan, metode pelatihan yang diterapkan berupa pengerjaan butir-butir soal berdasarkan hasil pemahaman tentang distribusi produk yang sudah disosialisasikan. Seluruh kegiatan dilakukan secara tatap muka dengan berkunjung secara langsung ke Rumpin, Bogor untuk memberikan pelatihan dan mendampingi kelompok tani dalam memahami distribusi produk singkong.

Lebih lanjut, beberapa tahapan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat ini meliputi:

1. Tahapan perencanaan

Tahapan awal yang dilakukan adalah perencanaan. Pada tahapan ini, hal-hal yang disiapkan, yaitu jadwal pelatihan, materi yang diberikan untuk pelatihan, butir soal untuk pre-test dan post-test, dan berkoordinasi dengan Kelompok Tani Rumpin Bogor untuk tahapan pelaksanaan.

2. Tahapan pelaksanaan

Selanjutnya, tahapan pelaksanaan adalah perwujudan dari tahapan perencanaan. Seluruh kegiatan yang sudah direncanakan akan dilaksanakan sesuai dengan jadwal dan teknis yang telah dikoordinasikan dengan Kelompok Tani Rumpin Bogor.

3. Tahapan evaluasi

Tahapan terakhir pada kegiatan ini adalah evaluasi. Hasil pre-test dan post-test akan diolah untuk dikaji apakah kegiatan yang telah diselenggarakan sudah mencapai target.

HASIL KEGIATAN

Kegiatan diawali dengan pembukaan oleh dosen yang menjadi *Project Leader* dalam program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat ini. Sebelum penyampaian materi, peserta Kelompok Tani Rumpin Bogor diberikan satu lembar yang berisi lima butir soal pre-test mengenai distribusi produk dan harga jual produk.



Gambar 1. Peserta Mengerjakan Pre-Test

Setelah mengerjakan soal *pre-test*, dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai distribusi produk dan bagaimana pertimbangannya dalam menentukan harga jual produk. Pemaparan materi ditampilkan dalam bentuk *power point* yang sederhana, sehingga peserta Kelompok Tani Rumpin Bogor dapat memahami dengan mudah. Di dalam materi yang disajikan juga terdapat beberapa contoh dalam melakukan distribusi produk agar peserta dapat membayangkannya secara nyata.



Gambar 2. Penyampaian Materi

Pemaparan materi yang dilakukan bersifat dua arah, artinya setiap peserta boleh langsung bertanya atau memberikan tanggapan selama materi berlangsung. Saat sesi pemaparan, acara berlangsung santai, namun tetap pada tujuan. Dengan keleluasaan kesempatan untuk bertanya dan menanggapi membuat peserta menjadi lebih aktif dan interaktif. Model pembelajaran yang interaktif dapat meningkatkan minat dan motivasi peserta dalam mempelajari dan memahami materi, alhasil proses pembelajaran dapat terlaksana dengan baik (Wulandari dkk., 2021).

Dari hasil diskusi interaktif dan pemaparan materi ditemukan bahwa Kelompok Tani Rumpin Bogor memang belum memahami tentang distribusi produk. Padahal pemilihan pihak dalam menyalurkan produk sangat krusial dalam menentukan jangkauan pelanggan. Distribusi produk singkong ini juga erat kaitannya dalam menentukan harga jual produk. Penetapan harga jual produk singkong ini juga penting untuk menentukan besaran keuntungan yang diperoleh. Namun, pada pelaksanaannya, peserta kelompok tani mengaku tidak mempertimbangkannya.

Maka dari itu, peserta kelompok tani juga diberikan pengetahuan cara menetapkan harga jual produk berdasarkan pilihan distribusi produk singkongnya. Pemahaman ini diajarkan menggunakan metode studi kasus sederhana, sehingga para peserta dapat membayangkan hal-hal yang harus dipertimbangkan jika berada pada situasi kondisi seperti yang dijelaskan pada studi kasus tersebut. Dari studi kasus tersebut, dijelaskan bahwa dalam menentukan harga jual produk singkong perlu mempertimbangkan beberapa hal, seperti: (1) pemilihan distribusi produk, misalnya singkong akan dijual ke pasar, ke tengkulak, atau di *online shop*; (2) jarak atau lokasi distribusi produk; serta (3) margin yang ingin diperoleh. Materi tersebut perlu disampaikan sehingga kelompok tani dapat menetapkan harga jual singkong yang kompetitif dan margin yang menguntungkan.

Setelah mengerjakan studi kasus, peserta kelompok tani diminta untuk melanjutkan dengan menjawab tiga butir soal pilihan ganda berdasarkan studi kasus tersebut. Soal-soal yang diberikan masih berkaitan dengan distribusi produk dan penetapan harga jual produk. Selain itu, pada materi juga disampaikan pemahaman terkait dampak-dampak dari distribusi produk yang dipilih. Misalnya, jika kelompok tani memilih untuk menjual di *online shop*, maka perlu dipertimbangkan jarak yang cukup jauh menuju lokasi jasa ekspedisi. Sedangkan, jika memilih untuk menjual ke pasar, maka kelompok tani harus memperkirakan jumlah produk yang harus diajakan, sehingga bisa habis terjual. Dari pemaparan materi tersebut, kelompok tani memiliki kemampuan untuk mempertimbangkan dan memilih alternatif yang ada dalam melakukan distribusi produk dan penetapan harga jual singkongnya. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil evaluasi pada Tabel 1.1 yang disajikan sebagai berikut:

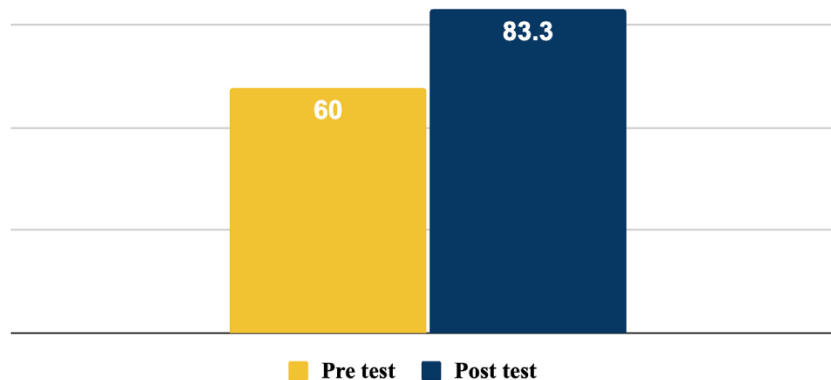
Tabel 1. Indikator Keberhasilan Kegiatan

Indikator	Sebelum	Hasil
Pengetahuan mengenai distribusi produk	Tidak memiliki pengetahuan mengenai distribusi produk	Memiliki pengetahuan mengenai distribusi produk
Pengetahuan mengenai penetapan harga jual produk	Menetapkan harga jual produk dengan perkiraan	Menetapkan harga jual produk dengan beberapa pertimbangan, antara lain biaya pengiriman, biaya pengemasan, dan jarak tempuh

*Sumber : Data diolah oleh penulis (2024)

Lebih lanjut, ketercapaian ini juga dibuktikan dari hasil pre-test dan post-test yang telah diolah pada Gambar 2. Gambar 2 menunjukkan perbandingan nilai rata-rata pre-test dan post-test. Dari gambar tersebut diketahui bahwa nilai pre-test rata-rata

peserta kelompok tani sebelum diberikan materi, yaitu sebesar 60. Sedangkan, setelah pelatihan, nilai post-test rata-rata peserta kelompok tani meningkat menjadi 83.3. Berdasarkan data tersebut dapat membuktikan bahwa setelah diberikan pendidikan masyarakat, pengetahuan kelompok tani meningkat terutama tentang distribusi produk dan penetapan harga jual produk.



Gambar 3. Rata-rata Nilai Pre-Test dan Post-Test

Keberhasilan berjalannya program ini juga didukung oleh beberapa faktor pendorong, antara lain: (1) koordinasi dan kerjasama yang baik antar tim pelaksana dan peserta kelompok tani; (2) perencanaan program yang terstruktur; serta (3) komitmen dan kesadaran peserta kelompok tani mengenai pentingnya program ini. Di sisi lain, ada satu hal juga yang menjadi faktor penghambat pelaksanaan program, yaitu terbatasnya perlengkapan yang menunjang dalam pendidikan dan pelatihan masyarakat. Namun, kendala tersebut dapat dihadapi dan pelaksanaan program tetap berjalan dengan lancar, serta peserta kelompok tani yang masih terus semangat dengan keterbatasan perlengkapan yang dimiliki.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat pada Kelompok Tani Rumpin Bogor melalui pendidikan dan pelatihan mengenai distribusi produk telah terlaksana dengan baik selama bulan November tahun 2023. Diketahui bahwa Kelompok Tani Rumpin Bogor memang belum memahami tentang distribusi produksi dan hanya menjual hasil panen singkongnya kepada tengkulak dengan harga jual perkiraan. Melalui program pengabdian masyarakat ini telah membuahkan hasil, yaitu peningkatan pengetahuan tentang distribusi produk yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual produk. Hal ini dibuktikan dengan nilai rata-rata *post-test* meningkat sebesar 83.3. Saran untuk pelatihan pada Kelompok Tani Rumpin Bogor selanjutnya, yaitu optimalisasi hasil produksi singkong untuk menghasilkan produk dengan kualitas terbaik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kelompok Tani Rumpin Bogor atas partisipasinya dalam program pengabdian masyarakat ini. Terima kasih juga kepada Unit RC-CCH dan Dosen Pengajar Sekolah Tinggi Manajemen PPM yang terlibat dalam program ini.

Semoga semangat dan komitmen Kelompok Tani Rumpin Bogor terus berkobar sehingga menjadi lebih sukses dengan melahirkan produk-produk yang kreatif, inovatif, dan mampu bersaing di dunia kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Annur, Cindy Mutia. (2023, January 1). *Ubi Kayu, Tanaman Pangan dengan Nilai Ekspor Tertinggi pada 2021*. Databoks.
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/01/13/ubi-kayu-tanaman-pangan-dengan-nilai-ekspor-tertinggi-pada-2021>
- Asari dan Mahmudah. (2022). Kualitas Pemasaran Digital, Produk dan Distribusi dalam Upaya Mewujudkan Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 24(2), 95–94.
- Fadhilla dkk. (2024). Pengaruh Implementasi Standar Penyimpanan Bahan Baku terhadap Kualitas Produk Pastry di Swiss-belhotel Cirebon. *Jurnal Ekonomi Manajemen (JEKMa)*, 28(7), 292-296.
- Himawan dkk. (2014). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif. *Scientific Journal of Informatics*, 3(1), 53-64.
- Nugroho dan Hin. (2020). Implementasi Website Penjualan Berbasis E-Commerce untuk Meningkatkan Penjualan pada Toko Berkah Menggunakan CMS Wordpress. Seminar Nasional Mahasiswa Fakultas Teknologi Informasi (SENAFTI), Jakarta-Indonesia, 1976-1984.
- Octaviani dan Sudrajat. (2016). Fenomena Perilaku Belanja Online Sebagai Alternatif Pilihan Konsumsi Di Kalangan Mahasiswa. *Paradigma*, 04(03), 1-6.
- Rahmasari, Adelina. (2020, November 19). *Potensi Ekspor Olahan Singkong*. Detiknews.
<https://news.detik.com/kolom/d-5261583/potensi-ekspor-olahan-singkong>.
- Rosita, Rahmi. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 terhadap Umkm di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109-120.
- Sari dkk. (2023) Tepung Moccas: Produk Olahan Unggulan Kelompok Tani Singkong Desa Cibodas Sebagai Upaya Optimalisasi Hasil Panen. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(4), 1882-1992.
- Sibuea, Muhammad Buchari. (2016) Analysis of Factors Cause Reduction Sawah Rice Farmers in Central District Tapanuli. *Agrium*, 20(1), 344-348.
- Wulandari dkk. (2021). Analisis Manfaat Penggunaan E-modul Interaktif Sebagai Media Pembelajaran Jarak Jauh di Masa Pandemi Covid-19. *Khazanah Pendidikan-Jurnal Ilmiah Kependidikan (JIK)*, 15(2), 139-144.
- Werdhaningsih dkk. (2017). Prakarya dan Kewirausahaan. Pusat Kurikulum dan Perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.