

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI IKAN MUJAIR DESA MATUNGKAS KECAMATAN DIMEMBE KABUPATEN MINAHASA UTARA*ANALYSIS OF TILAPIA FISH DISTRIBUTION CHANNEL IN MATUNGKAS VILLAGE, DIMEMBE DISTRICT, NORTH MINAHASA REGENCY*

Oleh:

**Djamaludin Sundah¹
Arrazi Bin Hasan Jan²
Jacky S. B. Sumarauw³**¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

[¹djamaludinsundah10@gmail.com](mailto:djamaludinsundah10@gmail.com)[²arrazihasanjan@gmail.com](mailto:arrazihasanjan@gmail.com)[³jq_sbs@yahoo.com](mailto:jq_sbs@yahoo.com)

Abstrak: Desa matungkas adalah salah satu desa yang menjadi pusat produksi ikan air tawar, seperti ikan mujair (*tilapia nilotica*). Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Tingginya permintaan membuat para pelaku usaha ikan mujair harus cermat dalam mendistribusikan ikan tersebut sampai ke tangan konsumen dengan cepat dan tepat tanpa mengurangi kualitas. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis saluran distribusi ikan mujair desa matungkas. penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Adapun sampel atau informan kunci dalam penelitian ini berjumlah 8 orang yang terdiri dari petani, distributor dan pedagang ikan mujair. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pendistribusian ikan mujair desa matungkas melibatkan petani ikan mujair, distributor dan pengecer. terdapat 2 alternatif saluran distribusi dalam pendistribusian ikan mujair desa matungkas, yaitu petani > distributor > pengecer > konsumen dan petani > pengecer > konsumen. Masalah yang sering dihadapi oleh pihak distributor adalah kekurangan persediaan ikan yang tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Para distributor sebaiknya lebih banyak bekerjasama dengan para petani ikan mujair dan juga mencari alternatif lain seperti memelihara ikan sendiri guna untuk mengantisipasi jika petani yang bekerjasama dengan distributor belum memiliki ikan mujair yang bisa dipanen yang akan mengakibatkan terhambatnya proses distribusi yang dilakukan distributor.

Kata Kunci: *distribusi, ikan mujair.*

Abstract: *matungkas village is one of the villages that is the center of freshwater fish production, such as tilapia (tilapia nilotica). distribution is a process of delivering goods or services from producers to consumers. the high demand makes the tilapia fish business actors must be careful in distributing the fish to the consumers quickly and precisely without reducing quality. the purpose of this study was to analyze the distribution channels of the village mujair fish. this study uses a qualitative research approach. the sample or key informants in this study were 8 people consisting of farmers, distributors and tilapia fish traders. the results showed that the process of distributing the mujair fish in the village of matungkas involved tilapia fish farmers, distributors and retailers. There are 2 alternative distribution channels in the distribution of the village mujair fish, namely farmers> distributors> retailers> consumers and farmers> retailers> consumers. the problem often faced by distributors is a shortage of fish stocks that cannot meet high market demand. distributors must work more closely with tilapia fish farmers and also look for other alternatives such as raising their own fish to anticipate if farmers who work with distributors do not have tilapia fish that can be harvested which will result in the distribution process being hampered by distributors.*

Keywords: *distribution, mujair fish.*

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Proses distribusi tersebut pada dasarnya menciptakan faedah (*utility*) waktu dan tempat. Di era kompetitif yang dewasa saat ini, menjadikan persaingan yang begitu ketat antar perusahaan sehingga membuat para pengusaha bekerja keras untuk mengatur perusahaan mereka agar tetap bertahan di tengah persaingan. Penerapan strategi yang tepat merupakan bagian yang penting di dalam suatu perusahaan, agar perusahaan tersebut bisa bertahan di tengah persaingan pasar. Distribusi memiliki peranan penting yang mengharuskan perusahaan memperhatikan secara detail berjalannya proses distribusi. Dalam pendistribusian produk memiliki banyak aspek yang harus diperhatikan seperti transportasi, ketersediaan, dan juga komunikasi dari pihak yang bersangkutan sehingga harus ada pengontrolan yang sangat teliti untuk memastikan segala proses distribusi tidak menghambat proses yang berkaitan. Proses distribusi yang kurang efektif akan berpengaruh pada kualitas produk yang akan sampai di tangan konsumen. Perusahaan harus dengan tepat menetapkan strategi – strategi distribusi untuk menghindari kerugian karena distribusi merupakan rantai yang saling berkaitan. Sebuah kesalahan kecil selama proses distribusi apabila tidak cepat diatasi perusahaan, akan menghambat proses distribusi dan itu berpengaruh buruk bagi perusahaan. Dari segi kualitas produk, dan juga kepuasan konsumen. Beberapa keuntungan yang akan didapatkan perusahaan menerapkan strategi distribusi yang tepat salah satunya bisa meminimalkan pengeluaran untuk distribusi. Seperti apa yang telah ditulis sebelumnya bahwa proses distribusi memiliki peranan penting, dan apalagi perusahaan tersebut bergerak dalam bidang bahan pokok.

Proses distribusi yang diterapkan perusahaan tidak hanya membutuhkan keefektifan akan tetapi juga membutuhkan keefesien yang akurat. Bahan pokok merupakan kebutuhan sehari-hari yang digunakan konsumen sehingga para konsumen akan begitu selektif dalam memilih produk yang akan digunakan bahkan tidak jarang juga beberapa konsumen menetapkan standard untuk setiap produk yang akan mereka gunakan. Dalam pendistribusian bahan pokok ketepatan waktu sangat dibutuhkan untuk menyeimbangkan permintaan pasar yang sangat tinggi akan bahan pokok sehingga proses distribusi tidak menghambat ketersediaan produk sampai ke tangan konsumen untuk meminimalisir adanya kerugian bagi perusahaan. Bahan pokok merupakan bahan yang sangat dibutuhkan dalam kebutuhan rumah tangga, tidak bisa dipungkiri apabila ketersediaan bahan pokok tersebut tidak mampu untuk menyeimbangkan tingginya kebutuhan konsumen bisa saja konsumen tersebut lebih memilih produk lain yang lebih mudah untuk ditemukan. Perusahaan akan mengalami kerugian apabila kurangnya ketersediaan produk terjadi secara terus menerus. Untuk mengatasi itu perusahaan harus mampu membuat proses distribusi tetap stabil sesuai dengan strategi yang sudah ditetapkan.

Sistem distribusi merupakan suatu sistem yang penting, maka dalam penelitian ini penulis akan membahas lebih dalam tentang distribusi yang dilakukan industri khususnya industri perikanan air tawar. Mengingat, Indonesia sangat berpotensi untuk mengembangkan budidaya ikan air tawar.

Minahasa utara adalah daerah yang banyak menghasilkan ikan air tawar yang berkualitas tinggi. Desa matungkas kecamatan dimembe kabupaten minahasa utara, adalah salah satu desa yang menjadi pusat pembudidayaan ikan air tawar. Terdapat beberapa jenis ikan yang di budidayakan di desa ini salah satunya adalah ikan mujair yang bagi sebagian besar penduduk lokal menjadikan ikan ini sebagai ikan favorit yang di konsumsi setiap hari. Bahkan ikan mujair ini juga sangat laku jika di jual di restoran ataupun warung – warung makan kecil yang ada di Sulawesi utara. Melihat sekarang ini industri makanan khususnya ikan bakar yang begitu berkembang sangat pesat di Sulawesi utara, dimana kita mudah menemukan restoran – restoran yang menyajikan ikan bakar sebagai menu utama yang diandalkan oleh restoran atau rumah makan tersebut. Dengan melihat keadaan pasar ini, membuat para pelaku usaha ikan mujair mudah saja merebut pangsa pasar. Akan tetapi, kembali lagi pada kualitas dari ikan tersebut yang menjadi poin penting yang harus diperhatikan. Keadaan permintaan pasar yang sangat tinggi inilah yang membuat para pelaku usaha ikan mujair harus cermat dalam mendistribusikan ikan tersebut sampai ke tangan konsumen dengan cepat dan tepat tanpa mengurangi kualitas ikan tersebut. Sifat ikan yang mudah rusak dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan untuk menetapkan seluruh distribusi yang harus ditempuh. Sifat ikan yang perishable atau tidak tahan lama, dapat cepat mengalami kerusakan sehingga dapat mempengaruhi turunnya nilai harga jual ikan tersebut, dan juga berpengaruh dalam penentuan rantai distribusi. Secara umum, mata rantai saluran distribusi yang terlalu panjang akan menimbulkan biaya yang lebih besar dan mendorong harga jual yang tinggi dan selanjutnya dapat mengganggu kelancaran penjualan ikan mujair tersebut. Hal ini dapat dimaklumi sebab mata rantai menginginkan keuntungan yang layak sebagai imbalan dari kegiatan mereka.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Bagaimana proses pendistribusian ikan mujair desa matungkas
2. Apa saja masalah yang sangat mempengaruhi kegiatan distribusi ikan mujair.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen

Menurut Safroni (2012: 44) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan proses penggunaan semua sumber daya organisasi untuk tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Schein (2008: 2) memberi definisi manajemen sebagai profesi. Menurutnya manajemen merupakan suatu profesi yang dituntut untuk bekerja secara profesional, karakteristiknya adalah para profesional membuat keputusan berdasarkan prinsip-prinsip umum, para profesional mendapatkan status mereka karena mereka mencapai standar prestasi kerja tertentu, dan para profesional harus ditentukan suatu kode etik yang kuat.

Manajemen Operasional

Heizer dan Render (2006:9) mengemukakan bahwa manajemen operasional adalah serangkaian kegiatan yang membuat barang dan jasa melalui perubahan dari masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*), dimana kegiatan tersebut terjadi di semua sektor organisasi. Manajemen operasional adalah serangkaian proses kegiatan dengan unsur kepemimpinan dan pengendalian terhadap proses-proses yang terintegrasi untuk mengubah input menjadi output dalam bentuk barang maupun jasa, dimana semua unsur organisasi dan bagiannya yang berperan serta.

Distribusi

Menurut Daryanto (2011: 63) distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang saling bergantung dalam menyediakan satu produk untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen/pengguna. Elliot, Rundle, dan Waller (2011: 364) menjelaskan bahwa retailing merupakan seluruh transaksi di mana pembeli adalah konsumen akhir dari produk dan bukan termasuk transaksi dengan maksud untuk menjual kembali produk tersebut atau digunakan untuk membuat produk lainnya.

Saluran Distribusi

Menurut Alma (2007: 49), saluran distribusi merupakan lembaga yang saling terkait untuk menjadi produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi. Bowersox (2006:45-46), American Marketing association atau asosiasi pemasaran Amerika mendefinisikan saluran distribusi sebagai struktur unit-unit organisasi antar perusahaan dan agen-agen dan dealer-dealer ekstra perusahaan, grosir, dan eceran, melalui nama komoditi, produk atau jasa-jasa dipasarkan.

Jenis Saluran Distribusi

Menurut Gitosudarmo (2012: 177) saluran distribusi dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu:

1. Saluran distribusi intensif Distribusi di mana barang yang dipasarkan itu diusahakan agar dapat menyebar seluas mungkin hingga dapat secara intensif menjangkau semua lokasi dimana calon konsumen berada.
2. Saluran distribusi selektif Distribusi di mana barang-barang hanya disalurkan oleh beberapa penyalur saja yang terpilih atau selektif.
3. Saluran distribusi eksklusif Bentuk penyaluran yang hanya menggunakan penyalur yang sangat terbatas jumlahnya bahkan pada umumnya hanya ada satu penyalur tunggal untuk satu daerah tertentu.

Penelitian Terdahulu

Tulong, Tumbel dan Palandeng (2016) melakukan penelitian yang berjudul Identifikasi Saluran Distribusi Dalam Rantai Pasokan Kentang di Kecamatan Modinding (Studi di Desa Linelean. Hasil penelitian menunjukkan proses saluran distribusi kentang yang terjadi di Desa Linelean harus melewati beberapa tangan meliputi petani, pengepul, pedagang, baru sampai ke tangan konsumen. Petani yang ada di Desa Linelean sebaiknya memotong saluran distribusi yang ada dengan menjual langsung hasil panen kepada pedagang tanpa melalui para pengepul. Perlu adanya peran pemerintah untuk meningkatkan sektor pertanian terlebih khusus

untuk petani kentang dengan memberikan bantuan berupa bibit kentang, pupuk dan pestisida kepada petani untuk dapat meningkatkan produksi tanaman kentang.

Karo (2016) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Optimasi Distribusi Beras Bulog di Provinsi Jawa Barat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penyaluran beras yang dilakukan oleh Perum BULOG Sub Divre Jawa Barat akan mencapai biaya minimum jika Wilayah Sub Divre Bandung melakukan pengiriman ke Wilayah Bandung dan Cimahi, Wilayah Sub Divre Cianjur akan melakukan suplai ke Wilayah Bogor dan Cianjur, Wilayah Sub Divre Cirebon akan melakukan distribusi ke Wilayah Cianjur, Bandung, Kuningan, Cirebon, Majalengka, Sumedang dan Depok. Untuk Wilayah Sub Divre Indramayu akan melakukan distribusi ke Wilayah Indramayu, Subang, Purwakarta dan Karawang. Wilayah Sub Divre Karawang akan melakukan pengiriman untuk wilayah Bogor, Karawang dan Bekasi. Selanjutnya Wilayah Sub Divre Subang akan melakukan distribusi ke Wilayah Subang dan Cianjur, dan yang terakhir adalah Wilayah Sub Divre Ciamis yang akan melakukan pengiriman ke wilayah Bandung, Garut, Tasikmalaya, Ciamis, Pangandaran dan Banjar. Total biaya distribusi yang dikeluarkan sebesar Rp.5.374.025.360.

Hartini dan Marchaban (2016) melakukan penelitian yang berjudul Evaluasi Pelaksanaan Cara Distribusi Obat Yang Baik (CDOB) Pada Apotek di Kecamatan Mlati Kabupaten Sleman Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa apotek di Kecamatan Mlati semuanya belum 100% memenuhi syarat atau kualifikasi CDOB. Secara keseluruhan pelaksanaan CDOB pada apotek di Kecamatan Mlati, Kabupaten Sleman, Yogyakarta adalah masih belum memenuhi syarat CDOB. Untuk tindak lanjut yang mungkin diterapkan pada apotek yang belum memenuhi syarat adalah 88,89% berupa peringatan keras, dan 11,11% berupa penghentian sementara kegiatan.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif menekankan pada makna, penalaran, definisi, suatu situasi tertentu (dalam konteks tertentu), lebih banyak meneliti hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari. Pendekatan kualitatif, lebih lanjut mementingkan pada proses dibandingkan dengan hasil akhir.

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berada di Sulawesi Utara, Kabupaten Minahasa Utara Kecamatan Dimembe Desa Matungkas. Waktu penelitian ini akan dilaksanakan selama 2 bulan yaitu pada bulan juni - juli tahun 2018.

Populasi, sampel, dan Teknik Pengambilan Sampling

Populasi dari penelitian ini adalah para pelaku distribusi ikan mujair yang ada di desa matungkas kecamatan dimembe kabupaten minahasa utara provinsi Sulawesi Utara. Jumlah sampel adalah 3 pelaku distribusi ikan mujair yang ada di desa matungkas Sulawesi Utara. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probability sampling*.

Data dan Sumber Data

Data yang diperoleh dari hasil pernyataan dan interaksi lapangan antara peneliti, objek yang diteliti dan orang-orang yang ada di tempat peneliti. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sumber data penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder. Di mana data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dan melalui studi kepustakaan.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam menganalisis atau memperoleh data dari para nelayan-nelayan ikan ini ada beberapa cara yang dapat dilakukan, antara lain:

1. *Interview/Wawancara*

Metode interview yaitu metode pengumpulan data dengan cara menanyakan sesuatu yang berkaitan dengan maksud dan tujuan penelitian kepada responden secara langsung yang dalam hal ini adalah para pelaku distribusi ikan mujair yang ada di desa matungkas kabupaten minahasa utara provinsi Sulawesi Utara.

2. *Observasi*

Metode observasi merupakan metode pencatatan atau pengamatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala objek penelitian tersebut.

Teknik Analisis Data

Untuk mempermudah penelitian, dalam proses menganalisis berbagai data, maka penelitian ini menggunakan dua pendekatan yakni:

1. Analisis sebelum di lapangan
Proses penelitian kualitatif berlangsung sebelum peneliti terjun ke lapangan. Dalam penelitian ini, sebelum terjun ke lapangan, peneliti melakukan analisis terhadap berbagai data yang berkaitan dengan bidang terjadi selama memproduksi.
2. Analisis di lapangan menggunakan model Miles dan Huberman
Miles dan Huberman (2003: 69) menyatakan bahwa aktifitas dalam analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Proses distribusi ikan mujair yang dilakukan petani ikan mujair di desa Matungkas menggunakan 2 bentuk saluran distribusi. Seperti yang dikemukakan Stanton (1996:81) mengemukakan beberapa bentuk saluran distribusi yang biasanya digunakan untuk barang-barang konsumsi, sebagai berikut:

1. Saluran 0 tingkat
Produsen → Konsumen
Disebut juga sebagai saluran distribusi langsung (lebih pendek) dan system penjualan yang dilakukan untuk produsen bisa dengan cara *door to door* atau pasaran lewat pos (*mail order system*)
2. Saluran 1 tingkat
Produsen → Pedagang Eceran → Konsumen
Dalam hal ini pedagang eceran berfungsi sebagai wadah penyalur dari produsen yang dihasilkan produsen kepada konsumen akhir, dan juga secara tidak langsung membantu dalam proses pemasaran.
3. Saluran 2 tingkat
Produsen → Pedagang Besar → Pedagang Eceran → Konsumen
Dikatakan pula sebagai saluran tradisional, bentuk saluran ini banyak digunakan oleh pengecer kecil dan produsen industri kecil karena dianggap paling ekonomis.
4. Saluran 3 tingkat
Produsen → Agen → Pedagang Besar → Pedagang Eceran → Konsumen
Merupakan bentuk yang terpanjang, karena dalam bentuk ini produsen berkeinginan untuk mencapai pengecer – pengecer kecil.

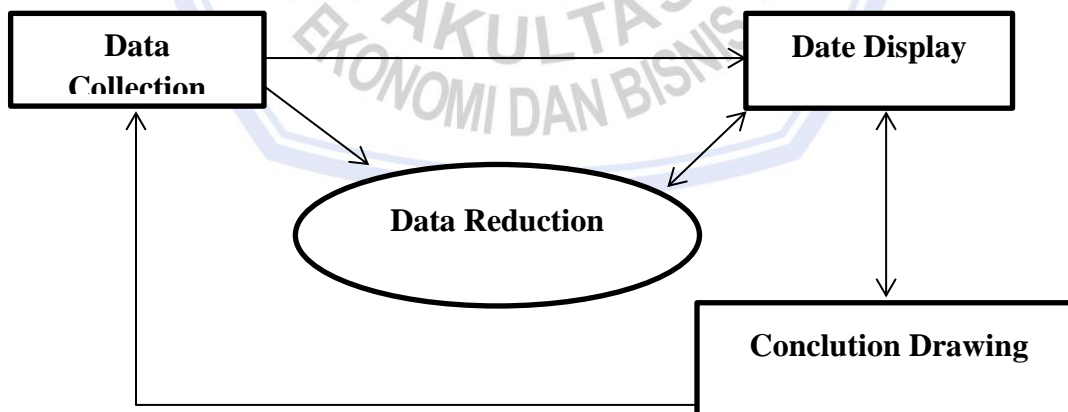
Bentuk aktivitas distribusi yang dilakukan oleh petani-petani ikan di desa Matungkas memiliki persamaan, yaitu bentuk distribusi saluran 1 tingkat dan 2 tingkat. Dimana peteni menyalurkan ikan mujair langsung ke pedagang eceran yang ada di pasar, dan juga petani menyalurkan ikan mujair ke distributor yang telah bekerja sama dengan petani, kemudian distributor menyalurkan kembali kepada pengecer-pengecer yang sudah bekerja sama dengan pihak distributor. Pengecer-pengecer dalam hal ini adalah para pedagang di pasar Bersehati dan juga beberapa rumah makan di daerah sekitar Matungkas. Pak Deki sebagai salah satu distributor lebih berfokus dengan pengecer di rumah makan yang memang beberapa rumah rakan sudah menjadi langganan tetap Pak Deki. Sedangkan distributor lainnya yaitu Pak Eli Podung, Pak Meidy Sambuaga, dan Pak Romi rahman lebih berfokus menyalurkan ikan mujair yang didapatkan dari petani kepada para pedagang di pasar. Dalam proses pendistribusian ikan mujair biasanya petani akan menghubungi para distributor ketika petani memiliki stock ikan mujair untuk didistribusikan. Untuk proses panen ikan mujair rata-rata petani melakukan panen selama empat bulan sekali panen dan hasil panen tersebut tidak menentu karena terkadang bibit ikan mujair yang ditanam dalam kolam tidak semua bisa bertahan sampai masa panen. Jadi para petani tidak bisa memperkirakan berapa jumlah ikan yang bisa didistribusikan kepada para distributor. Untuk itu pihak-pihak petani yang akan menghubungi pihak-pihak distributor ketika sedang panen dan membuat kesepakatan bersama sesuai dengan permintaan distributor dan juga ketersediaan ikan mujair yang dipanen petani. Pengambilan ikan mujair akan diambil pihak distributor di kolam petani-petani sesuai dengan waktu yang sudah dijanjikan bersama dengan menggunakan alat transportasi darat yaitu mobil *pick up* untuk mengangkut ikan mujair tersebut. Akan tetapi, ada satu distributor yaitu Pak Romi Rahman, dia menggunakan sepeda motor untuk dijadikan alat pengangkutan ikan mujair. jumlah ikan mujair yang diambil Pak Romi lebih sedikit dibandingkan

para distributor lain, karena transportasi yang digunakan kurang memadai untuk mengangkut ikan mujair tersebut.

Fungsi distributor yang bertugas sebagai penyalur, melanjutkan saluran distribusi dengan membawanya kepada para pengecer-pengecer sesuai permintaan dan juga persediaan. Proses pendistribusian kemudian dilakukan kembali oleh distributor setelah melakukan pengangkutan ikan mujair dari petani-petani. Pengangkutan ikan biasanya dilakukan di kolam milik petani pada jam satu dinihari kemudian disortir menurut ukuran ikan dan kemudian langsung dibawa ke pasar untuk disalurkan kembali kepada pengecer yang sudah memesan ikan mujair terlebih dahulu dan juga kepada pengecer yang tidak memesan tetapi langsung datang di pasar untuk mengambil ikan mujair dari distributor. Biasanya jumlah ikan yang dibawa distributor ke pengecer berjumlah lebih dari pemesanan pengecer yang sudah disepakati bersama sebelumnya karena ada juga pedagang di pasar yang langsung mengambil ikan mujair dari distributor tanpa memesan terlebih dahulu, namun para pedagang yang mengambil ikan mujair dari distributor langsung di pasar jumlahnya tidak sebanyak dengan pedagang yang memesan langsung ke distributor terlebih dahulu. Sedangkan untuk distributor yang tidak menyalurkan ikan mujair kepada pedagang pasar, namun hanya berfokus pada rumah makan tidak langsung membawanya ke rumah makan. Pihak distributor akan menaruh ikan mujair tersebut di kolam penampungan yang dimiliki oleh distributor tersebut kemudian pihak distributor menghubungi para pihak rumah makan yang sudah bekerja sama dengannya dan menanyakan serta mendata berapa banyak ikan mujair yang dibutuhkan oleh para-pihak rumah makan. Ini berguna untuk melihat apakah persediaan ikan mujair di kolam penampungannya bisa memenuhi permintaan pihak rumah makan atau tidak. proses penyaluran dari pihak distributor ke Rumah Makan biasanya pada pagi hari dengan menggunakan transportasi darat yaitu mobil *pick up*. Pihak distributor yang ini memiliki kolam penampungannya sendiri, untuk meminimalisir permintaan ikan dari Rumah Makan yang tiba-tiba meningkat karena di daerah sekitar desa Matungkas memiliki banyak Rumah Makan yang menjadikan ikan mujair sebagai menu utamanya. Semua proses pendistribusian dari distributor biasanya dilaksanakan pada malam hari kecuali distributor yang memfokuskan distribusinya pada rumah makan, proses pendistribusiannya dilakukan pada pagi hari, jadi pihak distributor pun tidak memiliki kendala dalam hal pengiriman dan bisa menyalurkan ikan mujair tepat pada waktunya sesuai dengan apa yang sudah dijanjikan sebelumnya. Rute yang akan dilalui dalam proses penyaluran ikan mujair pun memang jarang terjadi kemacetan karena penyalurannya pada saat jalanan sedang sepi kendaraan berlalu lalang, sehingga pihak distributor tidak mengalami kemacetan yang akan memperlambat proses distribusi.

Pembahasan

Dari hasil penelitian, proses pendistribusian ikan mujair yang dilakukan para petani dan distributor ikan mujair di desa matungkas menggunakan dua saluran distribusi seperti yang ada pada gambar dibawah ini.



Gambar 1. Saluran Distribusi yang Diterapkan

Sumber: Data Olahan, 2018

Gambar 1 diatas menjelaskan dua saluran yang berbeda, dua saluran ini adalah saluran yang biasa digunakan untuk pendistribusian barang jenis konsumsi. Saluran yang pertama yaitu dari petani-pengecer-konsumen. Saluran ini dilakukan oleh para petani tanpa menggunakan jasa dari distributor. Biasanya petani menyalurkan langsung kepada para pengecer apabila masih tersisa ikan mujair setelah petani menyalurkannya kepada para distributor. Langkah ini dilakukan agar supaya semua kolam ikan bisa dipergunakan untuk

melakukan panen berikutnya dengan jumlah yang banyak. Karena apabila ikan yang sudah berhasil panen dimasukkan kembali ke dalam kolam ikan yang tersedia, biasanya sebelum memulai panen kolam ikan harus dikeringkan dan tidak memungkinkan petani untuk menaruh kembali ikan yang tersisa. Pendistribusian dari petani ke pengecer, petani langsung mengantarkan ikan mujair langsung kepada pengecer. Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian terdahulu dari Tamuntuan (2013) dan Raharja dan Afrianti (2013) di mana proses penyaluran distribusinya menggunakan model saluran distribusi 1 sampai dengan 3 tingkat dan memaksimalkan memberikan kualitas yang terbaik sampai di tangan konsumen. Sedangkan saluran yang ke dua petani-distributor-pengecer-konsumen, bisa dilihat bahwa petani menggunakan jasa distributor yang sudah bekerja sama dengan para petani. Langkah ini dilakukan karena pihak petani sudah ada ikatan kerja sama dengan distributor, dan karena distributor lebih banyak memiliki jaringan pengecer sehingga distributor selalu memberikan keuntungan yang lebih kepada para petani karena distributor selalu mengangkut ikan mujair dengan jumlah yang besar. Jumlah permintaan distributor besar kepada petani ketika petani berhasil panen. Rata-rata 300-350 kg, itu hanya untuk satu distributor saja. Apabila petani memiliki kerja sama dengan lebih dari satu distributor maka ikan mujair akan cepat habis, meskipun terkadang tidak semua ikan yang berhasil panen diambil para distributor oleh karena distributor pun menyesuaikan dengan permintaan yang masuk ke distributor. Jadi kesimpulan dari penjelasan gambar saluran diatas yang dipakai para petani ikan mujair adalah saluran yang pertama dilakukan lebih situasional atau tergantung dari sisa ikan mujair yang tidak diambil oleh distributor. Apabila jumlah ikan mujair yang masih tersedia di petani habis karena memenuhi permintaan distributor, maka petani pun tidak perlu melakukan distribusi langsung ke pengecer. Jadi petani lebih mengutamakan melakukan distribusi ke pihak distributor terlebih dahulu. Hasil dari penelitian ini juga didukung dengan penelitian terdahulu dari Tulong, Tumbel dan Palandeng (2016) yang menggunakan saluran model distribusi sampai pada 4 tingkat di mana masih perlu memaksimalkan sumber distributornya agar tidak menghambat proses pendistribusian.

Latar belakang menjelaskan bahwa ikan mujair termasuk jenis makanan yang menjadi menu utama dari rumah makan yang ada di daerah Sulawesi Utara. Dikarenakan ikan mujair merupakan barang konsumsi, kualitas dari ikan pun sangat penting untuk dijaga. Ikan yang baik adalah ikan yang masih segar, sehingga disukai oleh konsumen. Penanganan ikan untuk tetap menjaga kesegaran ikan, makin lama berada di udara terbuka maka makin menurun juga kesegarannya. Menurut suatu artikel yang membahas tentang kualitas ikan, ada empat pembagian kelas mutu ikan:

1. Prima (kesegaran ikan masih baik sekali)
2. Advanced (kesegaran ikan masih baik)
3. Sedang (kesegaran ikan sudah mulai mundur)
4. Mutu rendah/jelek (ikan sudah tidak segar lagi/busuk)

Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas ikan (mutu) dikaitkan dengan kesegaran dan kerusakan ikan:

1. Daerah penangkapan
2. Metode/cara penangkapan dan pendaratan ikan
3. Cara penanganan pasca tangkap hasil perikanan
4. Keadaan cuaca/suhu.

Penanganan ikan segar merupakan salah satu bagian penting dari mata rantai industri perikanan. Penanganan ikan setelah pemanenan memegang peranan penting untuk memperoleh nilai jual ikan yang maksimal. Tahap penanganan ini menentukan jual dan proses pemanfaat selanjutnya serta mutu produk olahan ikan yang dihasilkan. Salah satu faktor yang menentukan nilai jual ikan dan hasil perikanan yang lain adalah tingkat kesegarannya. Penanganan dan penempatan ikan secara higienis merupakan prasyarat dalam menjaga ikan dari kemunduran mutu karena baik buruknya penanganan akan berpengaruh langsung terhadap mutu ikan sebagai bahan makanan atau bahan baku untuk pengolahan lebih lanjut. Demikian juga penempatan ikan pada tempat yang tidak sesuai, misalnya pada tempat yang bersuhu panas, terkena sinar matahari langsung, tempat yang kotor dan lain sebagainya akan berperan mempercepat mundurnya mutu ikan. Beberapa faktor mempengaruhi keberhasilan proses penanganan diantaranya adalah alat penanganan, media pendingin, teknik penanganan, dan keterampilan pekerja. Penggunaan alat-alat penanganan yang lengkap, bersih, dan baik dapat memperkecil kerusakan fisik, kimia, mikrobiologi dan biokimia. Media pendingin yang memberikan hasil terbaik adalah media pendingin yang dapat memperlambat proses biokimia dan pertumbuhan mikroba daging ikan.

Dasar-dasar penyimpanan yang baik:

1. Segera dinginkan dan diberi es yang cukup

2. Ikan harus berkontak dengan es, bukan dengan lainnya
3. Air lelehan es mendinginkan dan menyegarkan, sambil menghayutkan lendir, darah dan kotoran.
4. Pengusahaan suhu yang cukup rendah sekitar tumupukan ikan es
5. Pemeliharaan kebersihan segala peralatan-peralatan harus bersih sebelum ikan ditaruh. Sisa es dari ikan yang sebelumnya harus dibuang habis

Berdasarkan penelitian di lapangan ditemukan bagaimana cara petani dan para distributor bekerja sama dalam menjaga kualitas dari ikan mujair yang akan disalurkan sampai kepada konsumen dengan mutu ikan yang prima (kesegaran ikan masih baik sekali). Ketika panen ikan para petani langsung memberitahukan kepada para distributor, dan langsung diambil langsung oleh distributor di hari yang sama dan juga pendistribusian ke pengecer. Pengangkutan ikan mujair dari kolam ikan petani biasanya dilakukan jam 01.00 subuh, kemudian petani langsung menghitung jumlah ikan dan memisahkan sesuai dengan jenis ikan dan menginformasikan kepada distributor. Pengangkutan ikan mujair distributor dilakukan sekitar jam 02.00-03.00 subuh di hari yang sama, setelah itu distributor mengantarkan langsung ke pengecer paling lambat jam 04.30 subuh di hari yang sama. Ketika ikan mujair ditangan distributor ikan mujair masih disimpan di dalam karung sesuai dengan jenis ikan dan saat sampai di tangan pengecer, pengecer langsung mengisi ikan mujair di dalam box yang sudah berisi balok es yang sudah dihancurkan. Ini dilakukan para pengecer untuk menjaga kualitas dari ikan mujair yang akan mereka jual di pagi hari dan sore hari agar ikan mujair tersebut tetap terlihat fresh karena pembeli akan lebih menyukai jika ikan yang dijual masih terlihat segar. Apabila ketika pagi hari semua ikan yang ada di pengecer tidak laku, maka pengecer tetap menaruh ikan mujair di dalam box yang sudah berisi es balok dan menjual kembali pada sore hari. Ada pun distributor yang ketika mengambil ikan mujair dari petani tidak langsung membawanya kepada pengecer, namun menyimpannya dalam kolam penampungan yang sudah dia sediakan karena distributor ini hanya menyalurkan ikan mujair dirumah makan jadi ikan mujair dikirim ketika rumah makan melakukan pemesanan kepada distributor tersebut.

Selama penelitian, ada masalah yang menyebabkan distributor tidak bisa menyalurkan ikan mujair sampai ke pengecer. Kendalanya adalah proses untuk memanen ikan mujair memang membutuhkan waktu yang lama dari bibit menjadi ikan mujair yang layak untuk dijual dan dikonsumsi. Masa panen ikan mujair membutuhkan waktu selama empat bulan, masa panen yang lama ini tidak mampu untuk menyeimbangkan dengan tingginya permintaan pasar di distributor bahkan di pengecer. Sifat ikan mujair yang tidak tahan lama untuk disimpan membuat distributor kesulitan untuk menyimpan ikan mujair karena pasti kualitasnya sudah tidak baik untuk dikonsumsi dan nilai jual akan turun serta ikan tidak terlihat segar lagi walaupun sudah disimpan di dalam box yang sudah berisikan balok es sehingga distributor tidak memesan ikan lebih ke petani sesuai permintaan untuk mengantisipasi kerugian karena ikan sudah tidak layak untuk dijual. Kendala ini dihadapi oleh dua distributor yang menjadi informan dan penyebabnya adalah dua distributor ini tidak menjalin kerja sama dengan banyak petani, sehingga distributor ini tidak memiliki banyak pilihan untuk berjaga-jaga ketika permintaan tiba-tiba meningkat dan ketersediaan ikan tidak bisa dipenuhi oleh distributor.

Kendala ini dirasakan di semua distributor namun masing-masing distributor sudah bisa mengantisipasinya dengan cara masing-masing. Beberapa distributor pun lebih melebarkan kerja samanya dengan banyak petani, meskipun terkadang kendala ini menghambat namun bisa langsung diatasi dengan mudah. Distributor lainnya menyiasati kendala kekurangan stock dengan cara menyediakan kolam ikan untuk menaruh ikan mujair hasil panen dari petani. Distributor ini tidak takut untuk memesan ikan mujair dengan jumlah yang banyak karena apabila ikan mujair tersebut belum berhasil didistribusikan maka ikan mujair masih bisa disimpan lebih lama dengan tidak menurunkan kualitas dari ikan mujair dan masih layak untuk dijual untuk menyeimbangkan dengan permintaan pasar. Ada cara lain juga yang dilakukan oleh distributor guna memenuhi permintaan pasar yaitu dengan melebarkan kerja sama dengan banyak petani dan juga menjadi produsen. Cara ini termasuk efektif dan efisien untuk meminimalisir kekurangan persediaan dan mempertahankan kualitas ikan mujair.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang juga dengan berlandaskan akan teori-teori serta penelitian sebelumnya maka sesuai dengan judul penelitian ini "Analisis Saluran Distribusi Ikan Mujair dari desa Matungkas, Kecamatan Dimembe, Minahasa Utara", maka diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses pendistribusian ikan mujair dari petani menggunakan jasa distributor yang sudah bekerja sama dengan petani. Namun ketika ikan mujair petani masih tersedia ketika setelah mendistribusikan kepada distributor, biasanya petani langsung mengantarkannya kepada para pengecer atau pedagang pasar. Apabila sudah masa

panen, petani menginformasikan ke distributor jumlah ketersediaan ikan. Pengangkutan ikan mujair yang dilakukan distributor di kolam ikan petani disaat subuh hari jam 01.00 dan langsung diantarkan saat itu juga kepada para pengecer dengan menggunakan transportasi darat. Rata-rata ikan yang dipanen oleh petani ketika masa panen sebanyak 8.500 ekor, sedang masing-masing distributor mengangkut ikan mujair rata-rata dari 200-300kg.

2. Masalah yang sering dihadapi oleh pihak distributor adalah kekurangan persediaan ikan yang tidak bisa memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Kekurangan stock ini didorong oleh masa panen ikan mujair yang sangat lama dan sifat ikan yang tidak bisa tahan lama untuk disimpan. Apabila ikan lama disimpan meskipun di dalam box yang sudah berisikan es balok tidak mampu memepertahankan kualitasnya. Tentunya ikan mujair yang kualitas sudah tidak prima untuk dijual dan didistribusikan. Untuk menangani masalah ini banyak distributor sudah menyediakan beberapa caranya masing-masing yang efektif dan efisien untuk menghindari kerugian yang diakibatkan oleh kendala tersebut.

Saran

Berdasarkan dari kesimpulan dan masalah yang ditemukan lapangan, maka saran untuk para distributor adalah:

1. Para distributor ikan mujair harus mempertahankan proses saluran distribusi yang dilakukan saat ini agar ikan mujair yang didistribusikan kepada para pengecer yang berada di pasar masih tetap segar dan terjaga kualitasnya dan agar supaya nilai jual ikan mujair tersebut tidak turun yang akan mengakibatkan kerugian bagi distributor sendiri.
2. Para distributor juga harus lebih banyak lagi bekerjasama dengan para petani ikan mujair dan juga harus mencari alternatif lain seperti memelihara ikan sendiri guna untuk mengantisipasi jika petani yang bekerjasama dengan distributor belum memiliki ikan mujair yang bisa dipanen yang akan mengakibatkan terhambatnya proses distribusi yang dilakukan distributor.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. CV. Alfabeta, Bandung.
- Bowesox, D. J. 2006. *Manajemen Logistik*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran*. PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, Bandung.
- Elliott, G., Rundle, S. T., dan Waller, D. 2011. *Marketing*. Edisi Kedua. John Wiley and Sons, Australia.
- Gitosudarmo, I. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. BPFE, Yogyakarta.
- Hartini, I. S. dan Marchaban. 2016. Evaluasi Pelaksanaan Cara Distribusi Obat Yang Baik (CDOB) Pada Apotek di Kecamatan Mlati Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Jurnal Farmaseutik*. Vol. 12, No. 1. <https://jurnal.ugm.ac.id/majalahfarmaseutik/article/download/24133/15789>. Diakses pada 23 Agustus 2018.
- Heizer, J. dan Render B. 2006. *Operation Management*. Edisi Kettujuh. Salemba Empat, Jakarta.
- Karo, N. B. 2016. Analisis Optimasi Distribusi Beras Bulog di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah Manajemen*. Vol. 6, No. 1. publikasi.mercubuana.ac.id/index.php/Jurnal_Mix/article/view/869. Diakses pada 23 Agustus 2018.
- Miles, M. B. dan Huberman, A. M. 2003. *Analisis Data Kualitatif*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Raharja, S. J. dan Afrianti, R. 2013. Analisis Saluran Distribusi Hypermarket di Kota Bandung. *Sosiohumaniora*. Vol. 15, No. 2. jurnal.unpad.ac.id/sosiohumaniora/article/view/11542/5333. Diakses pada 23 Agustus 2018.

Safroni, K. H. M. L. 2012. *Manajemen dan Reformasi Pelayanan Publik Dalam Konteks Birokrasi Indonesia*. Aditya Media Publishing, Yogyakarta.

Schein, E. H. 2008. *Organizational Culture and Leadership*. Jossey Bass, San Fransisco.

Stanton, W. 1996. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ketujuh. Erlangga, Jakarta.

Tamuntuan, N. 2013. Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Sayur Wortel di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon. *Jurnal EMBA*. Vol. 1, No. 3. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2056>. Diakses pada 15 Agustus 2018.

Tulong, S. R., Tumbel, A. L. dan Palandeng, I. D. 2016. Identifikasi Saluran Distribusi Dalam Rantai Pasokan Kentang di Kecamatan Modoinding (Studi di Desa Linelean). *Jurnal EMBA*. Vol. 4, No.1. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/12385>. Diakses pada 15 Agustus 2018.

