

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar  
Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI TEMPE SANTRI SS PONPES SIRAJUSSA'ADAH DEPOK

Jenji Gunaedi Argo<sup>1</sup>, Heni Nastiti<sup>2</sup>, Kerry Utami<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

<sup>1</sup>jenjirgo@upnvj.ac.id  
<sup>2</sup>heni\_nastiti@yahoo.com  
<sup>3</sup>kerryutami@gmail.com

### Abstrak

Distribusi merupakan suatu proses penyampaian barang jadi dari produsen ke konsumen atau pemakai pada saat dibutuhkan sehingga distribusi merupakan bagian penting mendukung keberhasilan pengelolaan rantai pasokan. Strategi distribusi yang dijalankan menentukan kelancaran jalannya proses distribusi, sehingga dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan maupun pihak yang berada dalam saluran distribusi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran distribusi Ponpes Sirajussa'adah dan bagaimana strategi distribusi yang diterapkan oleh ponpes Sirajussa'adah dalam meningkatkan penjualan tempe santri. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Adapun sampel atau informan dalam penelitian ini berjumlah 5 orang yang terdiri dari pendiri ponpes Sirajussa'adah, pengelola usaha tempe, tenaga penyalur, pedagang eceran dan konsumen akhir. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ponpes Sirajussa'adah menjalankan aktivitas distribusi fisik yang mengutamakan transportasi dalam pelaksanaan distribusinya dengan 2 alternatif saluran distribusi, yaitu produsen > konsumen dan produsen > pedagang eceran > konsumen. Keputusan strategi distribusi yang dilaksanakan oleh Ponpes Sirajussa'adah adalah keputusan keputusan srategi yang tepat dalam menjalankan proses distribusinya akan lebih baik jika diselaraskan denga pengawasan aktivitas distribusi yang maksimal.

**Kata Kunci:** distribusi, strategi, tempe

### Abstract

*Distribution is a process of delivering finished goods from producers to consumers or users when needed so that distribution is an important part of supporting the success of supply chain management. The distribution strategy that is implemented determines the smooth running of the distribution process, so that it can provide benefits for the company and parties in the distribution channel. This study aims to analyze the distribution channel of Islamic Boarding School Sirajussa'adah and how the distribution strategy applied by Islamic Boarding School Sirajussa'adah in increasing the sales of tempe students. The method used is descriptive qualitative method. The samples or informants in this study amounted to 5 people consisting of the founder of the Sirajussa'adah Islamic Boarding School, tempe business managers, distributors, retail traders and final consumers. The results showed that the Sirajussa'adah Islamic Boarding School carried out physical distribution activities that prioritized transportation in the implementation of its distribution with 2 alternative distribution channels, namely producers > consumers and producers > retail traders > consumers. Distribution strategy decisions implemented by Ponpes Sirajussa'adah are decisions that are right strategy in carrying out the distribution process, it will be better if it is aligned with maximum distribution activity supervision.*

**Keywords:** distribution, strategy, tempe

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia sampai saat ini masih menuju ke arah pemulihan bahkan cenderung belum stabil, hal ini disebabkan adanya Pandemi Covid-19 yang melanda di Indonesia maupun mancanegara yang berkepanjangan. Banyak perusahaan dan pelaku usaha berusaha untuk bertahan hidup dan tetap mendapatkan pangsa pasar yang potensial. Untuk dapat bertahan hidup, perusahaan harus mempunyai misi dan tujuan yang jelas disaat perusahaan didirikan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, mempertinggi daya saing dan tentunya meminimalkan biaya produk yang dikeluarkan agar dapat menghasilkan laba yang maksimal. Laba mencerminkan keberhasilan bagi manajemen dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan, sehingga laba merupakan sesuatu yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Perusahaan selalu berupaya untuk dapat memperoleh dan meningkatkan laba perusahaan ditengah persaingan usaha.

Tumbuhnya persaingan menyebabkan kegiatan pemasaran memegang peran penting dalam meningkatkan penjualan, karena pemasaran merupakan tali penghubung antara produsen dan konsumen sehingga akan menimbulkan hubungan antara konsumen yang membutuhkan barang dan produsen yang menghasilkan barang. Agar proses penyampaian atau penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat berjalan dengan baik diperlukan adanya saluran distribusi. Saluran distribusi bermakna mengalihkan kepemilikan produk baik secara langsung maupun tidak langsung dari produsen ke konsumen.

Distribusi merupakan suatu proses penyampaian barang jadi dari produsen ke konsumen atau pemakai pada saat dibutuhkan sehingga distribusi merupakan bagian penting mendukung keberhasilan pengelolaan rantai pasokan, yang memegang peran penting dalam menjamin produk yang dipasarkan agar produk dapat tersedia secara merata di setiap wilayah. Strategi yang dilakukan perusahaan agar dapat menyalurkan produknya ke konsumen dengan menerapkan strategi intensif dan jenis saluran distribusi tidak langsung (Septi,2019). Hal ini didukung oleh penelitian Oky Ardianta 2013 yang menyatakan bahwa agar perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan sebaiknya menggunakan strategi distribusi intensif yang akan mempermudah pengecer untuk mendapatkan produknya. Sedangkan menurut Annisa 2018, upaya mengatasi keluhan dari pelanggan mengenai waktu pengiriman barang yang terlambat yang dapat mempengaruhi performa perusahaan yaitu dengan menambah armada untuk mempercepat waktu pengantaran serta memperbaiki komunikasi ke pelanggan dan memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.

Pondok pesantren Sirajussa'adah adalah lembaga pendidikan Islam Swasta, menggunakan sistem pendidikan salafiyah pondok pesantren dan pendidikan formal yang didirikan oleh KH Abdurrahman yang mendidik santri untuk menjadi mausia berakhlak mulia, disiplin yang tinggi dan jiwa mandiri yang kuat sekaligus pesantren berdaya guna, sehingga dibangun unit usaha pesantren yang dikerjakan oleh para santri salah satunya usaha pembuatan Tempe Santri yang telah memberikan manfaat untuk santri pesantren dan juga dalam rangka membantu masyarakat agar mendapatkan tempe yang higienis dan berkualitas. Keberhasilan suatu usaha perusahaan dalam pemasaran tergantung dari keahlian dan kebijakan perusahaan dalam mengelola dan menentukan saluran distribusi yang digunakan.

Saluran distribusi akan berjalan baik dan berhasil jika menerapkan suatu strategi distribusi yang tepat, efektif dan efisien. Strategi distribusi sangatlah penting, karena semakin cepat saluran distribusi maka barang akan cepat sampai di tujuan (konsumen).

Menurut David A.Revzan dalam Suryanto (2016;4) Saluran distribusi

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

merupakan suatu alur dari arus yang dilalui barang-barang dari produsen kepada perantara sampai akhirnya sampai kepada konsumen sebagai pemakai. Sikap seorang produsen dalam suatu perusahaan terhadap hasil produksinya tidak hanya terbatas dalam melepaskan barang dari gudangnya, melainkan harus memperhatikan sejak dari gudang hingga ke konsumen akhir. Disini perusahaan harus pandai melihat peluang yang ada untuk mendistribusikan produknya.

Saluran distribusi yang baik, apabila penyebaran produk serta jangkauan ke daerah pemasar semakin luas. Semakin baiknya strategi distribusi yang digunakan oleh produsen terhadap konsumen, maka akan semakin banyak konsumen yang direbut. Hal ini akan meningkatkan volume penjualan suatu perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memberi solusi dari permasalahan yang dihadapi dalam menetapkan dan menerapkan strategi distribusi yang dipakai oleh Ponpes Sirajussa'adah dalam meningkatkan volume penjualan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Manajemen Rantai Pasokan

Supply Chain Management (SCM) adalah metode atau pendekatan untuk mengelola aliran rantai pasok, informasi dan uang secara terintegrasi yang melibatkan pihak-pihak, mulai dari hulu ke hilir yang terdiri dari supplier, pabrik, pelaku kegiatan distribusi maupun jasa logistik (Pujawan,2017;27) menurut Fisher (1997;106-110)) rantai pasok (supply chain) harus fokus pada permintaan pelanggan untuk memastikan perencanaan kapasitas. Memastikan sumber bahan baku, memastikan pengiriman bisa dilakukan dan harus bisa memiliki keunggulan untuk bisa mengalahkan para pesaing dalam industrinya. Sedangkan menurut Indrajit dan Djokopranoto (2003;5) supply chain adalah suatu tempat sistem organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyalur barang tersebut.

### Distribusi

Distribusi menurut Daryanto (2011;63) merupakan lembaga yang saing terkait untuk menjadi produk atau jasa siap digunakan atau di konsumsi oleh konsumen/pengguna. Distribusi atau place adalah proses penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada target konsumen. Dari saluran distribusi untuk customer product market, perantara yang langsung berhubungan dengan konsumen adalah retailer atau pengecer. Definisi ini dikemukakan oleh Oparilova (2009;22). Distribusi yang efektif akan memperlancar arus atau akses barang, sehingga konsumen dapat memperoleh kemudahan untuk memperoleh dan konsumen juga akan dapat memperoleh produk yang diinginkan sesuai dengan waktu yang diperlukan. Beberapa faktor penting pada kegiatan distribusi, seperti :

#### 1. Fasilitas

Aspek fasilitas merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam kegiatan distribusi, kelengkapan dari fasilitas yang dibutuhkan oleh proses distribusi tentunya akan mendukung kelancaran serta mendukung kinerja proses distribusi secara lebih maksimal.

#### 2. Transportasi

Dalam proses distribusi, transportasi tidak kalah pentingnya. Pertimbangan ketersediaan sarana transportasi akan sangat mempengaruhi kebijakan kegiatan distribusi yang harus diambil. Semakin bagus ketersediaan transportasi akan semakin mempermudah proses produksi.

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## 3. Ketersediaan Barang/ Jasa

Ketersediaan yang menyangkut barang jadi, bahan baku, bahan setengah jadi, jasa dan lainnya juga patut diperhatikan agar tidak terjadi kurangnya barang atau kurang stok barang dari jumlah yang telah di order oleh konsumen atau lain sebagainya.

## 4. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan bagi perusahaan merupakan kunci atau tolak ukur suatu keberhasilan, sehingga sangat penting untuk dapat mengelola tingkat penjualan dengan baik.

## Saluran Distribusi

Menurut Alma (2007;49) saluran distribusi merupakan lembaga yang saling terkait untuk menjadi produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi. Sedangkan Kotler (1997;140) mengemukakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Adapun definisi yang berkaitan dengan saluran distribusi menurut Bowersox (2006;45-46), American Marketing Association atau asosiasi pemasaran Amerika mendefinisikan saluran distribusi sebagai struktur unit-unit organisasi antara perusahaan dan agen-agen dan dealer-dealer ekstra perusahaan, grosir dan eceran melalui nama, komiditi, produk atau jasa-jasa dipasarkan.

## Jenis Saluran Distribusi

Jenis saluran distribusi menurut Gitosudarmo (2012;177) dibedakan menjadi tiga, yaitu:

### 1. Saluran distribusi intensif

Distribusi dimana barang yang dipasarkan itu diusahakan agar dapat menyebar seluas mungkin hingga dapat secara intensif menjangkau semualokasi dimana calon konsumen berada.

### 2. Saluran distribusi selektif

Distribusi dimana barang-barang yang 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.

## Fungsi Distribusi

Anggota saluran distribusi melaksanakan sejumlah fungsi utama dan berpartisipasi dalam alur pemasaran, sbb:

1. Informasi
2. Promosi
3. Negosiasi
4. Pemesanan
5. Pembiayaan
6. Pengambilan risiko
7. Kepemilikan fisik
8. Pembayaran
9. Hak milik

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## Seleksi Saluran Distribusi

Seleksi saluran distribusi adalah penilaian yang baik dan akurat mengenai saluran mana yang benar-benar memberikan keuntungan bisnis paling besar. Peran mendasar dari fungsi distribusi suatu perusahaan adalah untuk memastikan bahwa produk yang tepat tersedia pada saat yang tepat. Terdapat lima saluran distribusi yang ada didasarkan pada jenis barang dan segmentasi pasarnya, yaitu ;

- a. Saluran produsen  pengecer  konsumen
- b. Produsen  pengecer  konsumen akhir
- c. Produsen  grosir  pengecer  konsumen akhir
- d. Produsen  agen  pengecer  konsumen akhir
- e. Produsen  agen  grosir  pengecer  konsumen akhir

## Perencanaan Manajemen Distribusi

Menurut Suryanto (2016:3) ada beberapa faktor yang membatasi penyaluran seara langsung dari produsen ke konsumen yakni sebagai berikut :

### 1. Geographical Gap

Perbedaan jarak geografis yang disebabkan oleh perbedaan tempat produksi dengan lokasi konsumen yang tersebar luas. Semakin jauh jaraknya akan menimbulkan peranan mitra menjadi sangat penting dan meimbulkan nilai guna tempat (place utility).

### 2. Time Gap

Perbedaan jarak waktu yang disebabkan perbedaan waktu produksi dengan kebutuhan konsumsi dalam jumlah besar dan menimbulkan nilai guna waktu (time utility)

### 3. Quantity Gap

Perbedaan dalam jumlah produk yang lebih besar akan lebih efisien biaya per-unitnya dibandingkan produksi lebih kecil. Kemungkinan terjadinya variety gap karena disebabkan produsen memproduksi suatu variasi produk tertentu dalam jumlah besar tetapi kenyatannya kebutuhan konsumen lebih kecil jumlahnya. Quantity Gap dan Variety gap ini menimbulkan form utility.

### 4. Communication dan Information Gap

Perbedaan informasi dan komunikasi yang berbeda dimana produsen tidak mengetahui produk yang dibutuhkan dan siapa konsumen potensialnya. Hal ini menimbulkan nilai guna milik (possession utility).

## Penelitian Terdahulu

Adelia.Septy (2019) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Strategi Saluran Distribusi Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Medan. Untuk menganalisis saluran distribusi yang dilakukan oleh PT Rajawali Nusindo Cabang Medan dalam meningkatkan hasil penjualan dan bagaimana efektivitas saluran distribusi yang dilakukan dalam meningkatkan hasil penjualan.

Ardiyanta.Okky (2013) melakukan penelitian yang berjudul Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualanpada PT. Salama Nusantara bertujuan untuk 1) mengetahui secara langsung bagaimana strategi distribusi yang dipakai PT. Salama Nusantara, 2) mengetahui kendala-kendala yang dialami PT. Salama Nusantara, 3) mengetahui jumlah volume penjualan PT. Salama Nusantara.

Dewantari.Annisa (2018) melakukan penelitian yang berjudul Penerapan Saluran Distribusi pada Perusahaan PT.Tirta Marwah Mandiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan saluran distribusi pada perusahaan PT Tirta Marwah Mandiri dan upaya mengatasi keluhan dari pelanggan mengenai waktu pengiriman barang yang terlambat sehingga mempengaruhi performa perusahaan.

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## METODOLOGI PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif. Metode kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan naturalistik dalam mencari dan menemukan pengertian atau pemahaman tentang fenomena dalam suatu latar yang dipilih dan dapat diartikan bahwa penelitian kualitatif dapat tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantitatif. Peneliti kualitatif yang dilakukan dengan cara memberikan rincian atau deskriptif dengan menggunakan kata-kata, gambar holistik atau secara menyeluruh dan mendalam (Tohirin, 2016). Berdasarkan rangkaian kegiatan teori tentang penelitian kualitatif tersebut karena jenis penelitian ini memusatkan pada deskriptif data yang berupa kalimat yang memiliki arti mendalam yang berasal dari informan dan perilaku yang diamati (Sugiono, 2016).

Penelitian kualitatif memiliki tujuan mencari pengertian secara mendalam mengenai gejala, fakta atau realita. Gejala, fakta atau realita serta peristiwa hanya dapat dipahami bila peneliti menelusuri secara mendalam dan tidak hanya terbatas pada pandangan dipermukaan saja (Raco, 2010). Dikatakan pula bahwa penelitian secara mendalam tersebut perlu dilakukan observasi, wawancara dan pengalaman langsung yang berhubungan dengan teori fenomenologi.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi atau tempat penelitian adalah posisi dimana letak suatu penelitian dilaksanakan dalam hal ini untuk mempermudah peneliti dalam mengambil data sebagai referensi penelitian. Penelitian ini dilakukan di Ponpes Sirajussa'adah Limo Depok, dengan rentang waktu penelitian dilakukan mulai Mei sampai Juli 2021.

### Informan

Sampel dalam penelitian deskriptif kualitatif bukan dinamakan responden tetapi sebagai nara sumber atau partisipan, informan. Sampel dalam penelitian deskriptif kualitatif juga bukan disebut sampel statistik tetapi sampel teoritis karena tujuan penelitian deskriptif kualitatif adalah menghasilkan teori. Sampel deskriptif kualitatif disebut juga sample konstruktif karena dengan sumber data dari sampel itu dapat di konstruksikan fenomena yang semula masih belum jelas (Sugiono, 2012; 390-391). Informan dalam penelitian ini adalah Pengurus Ponpes Sirajussa'adah, Pengelola usaha Tempe Santri SS, Tenaga Penyalur Tempe Santri SS, Pemilik warung yang menjual Tempe Santri SS dan konsumen sebagai pembeli Tempe Santri SS.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data, dimana pelaksanaannya secara langsung dengan subyek yang akan diteliti atau responden (Purwantara, 2010) dalam melakukan pengumpulan data dengan cara menanyakan sesuatu yang berkaitan dengan maksud dan tujuan penelitian kepada informan secara langsung.

#### 2. Observasi

Metode observasi merupakan metode pencatatan atau pengamatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang nampak dalam suatu gejala objek penelitian tersebut. Observasi dapat berupa gambaran tentang sikap, kelakuan, perilaku dan tindakan keseluruhan interaksi antar manusia (Raco, 2010).

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

## Metode Analisis

Analisis data merupakan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Penelitian ini menggunakan metode analisis data model Miles dan Huberman yang dikutip Sugiono (2012;431-434) secara interaktif yang terbagi menjadi 3 langkah, yaitu;

1. Reduksi data, merupakan langkah awal dalam menganalisa data dalam sebuah penelitian. Kegiatan reduksi data dalam penelitian bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam memahami data yang dikumpulkan.
2. Penyajian data, peneliti menyajikan data secara jelas dan singkat untuk memudahkan dalam memahami masalah-masalah yang diteliti, baik secara keseluruhan maupun bagian demi bagian.
3. Menarik kesimpulan, Penarikan kesimpulan adalah bagian ketiga dan unsur penting dalam teknik analisis atau pada penelitian kualitatif. Peneliti mencatat semua proses yang terjadi, melihat sebab akibat dalam sebuah penelitian yang dilakukan dari hasil pengumpulan data.

## HASIL

### Obyek Penelitian

Usaha Pembuatan Tempe Santri berlokasi di Desa Limo Kota Depok Provinsi Jawa Barat dikelola oleh Pondok Pesantren Sirajussa'adah yang beralamat di Jl. Midi II NO. 7 RT 07/RW 04 Kelurahan Limo, Kecamatan Limo Kota Depok. Dalam pembuatan tempe ini dibantu oleh para Santri-santri yang tinggal di pondok pesantren, usaha ini dilakukan sebagai upaya para santri yang mondok di Ponpes.

### Deskripsi Informan

Dalam penelitian terdapat 5 informan yang berkaitan dengan variabel yang akan diteliti,

- a. Ketua Pondok Pesantren Sirajussa'adah di Desa Limo Kota Deok, Jawa Barat.
  - 1) Ketua Ponpes Sirajussa'adah
  - 2) Menjadi bagian dari Ponpes Sirajussa'adah
  - 3) Mengetahui kegiatan usaha di Ponpes Sirajussa'adah
- b. Pengelola Usaha Tempe Santri SS di Ponpes Sirajusaa'adah
  - 1) Menjadi bagian dari pengelola Ponpes Sirajussa'adah
  - 2) Mengetahui Proses Pembuatan Tempe Santri SS
  - 3) Sebagai tenaga pembuat Tempe Santri SS
  - 4) Ikut melakukan Pemasaran
- c. Tenaga Distributor / penyalur Tempe Santri SS
  - 1) Menjadi bagian dari Penyalur Tempe Santri Ponpes Sirajussa'adah lebih 1 tahun
  - 2) Mengetahui konsumen-konsumen yang selama ini dituju
  - 3) Memiliki wawasan mengenai proses pemakaian handphone sebagai alat bantu menghubungi konsumen
  - 4) Berkontak langsung atau tidak langsung dengan konsumen secara fisik maupun digital.
- d. Pemilik Warung yang Menjadi narahubung usaha Tempe Santri SS
  - 1) Menjalankan usaha lebih 6 bulan
  - 2) Menerima Penyaluran Tempe Santri SS
  - 3) Menjual Tempe Santri SS

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

- e. Konsumen yang pernah mencoba Produk Tempe Santri  
Pernah membeli produk Tempe Santri dari Ponpes Sirajussa'adah lebih dari 1 kali.  
Kriteria tersebut diharapkan dapat memperoleh data yang relevan dari pelaku usaha langsung mengenai saluran distribusi yang dilakukan oleh Ponpes Sirajussa'adah terkait produk Tempe Santri.

## Deskripsi Variabel

Aktivitas distribusi fisik yang dilakukan ponpes Sirajussa'adah mencakup transportasi pengiriman produk dari lokasi ke tempat pedagang. Dari hasil wawancara yang dilakukan bentuk saluran distribusi yang dilakukan Pondok Sirajussa'adah yaitu melakukan penyaluran tempe santri ke para pedagang / warung di beberapa wilayah Depok dengan melakukan konsolidasi pengiriman dengan menyatukan permintaan beberapa warung.

Strategi distribusi yang diterapkan Ponpes Sirajussa'adah dengan melakukan pengiriman langsung dari tempat produksi tempe sepagi mungkin yaitu pukul 05 wib setelah para santri selesai mengaji diharapkan tempe santri dapat tiba pagi ke para pedagang sayur. Ponpes memiliki 8 personil tenaga penyalur tempe dengan rute wilayah masing-masing yang sudah ditetapkan. Metode yang diterapkan pondok untuk melayani pesanan yang diterima, dapat dilayani diantar bersama-sama dengan area wilayah yang dilalui para tenaga penyalur. Dengan menggunakan metode ini akan meningkatkan kepuasan konsumen, karena pesanan dapat sampai tepat waktu bahkan bisa sampai sebelum waktunya.

## Deskripsi Hasil

Informan pertama yaitu Bapak KH Abdurahman, MA berusia 50 tahun, beliau sebagai pendiri dan pengasuh sejak 8 tahun yang lalu di ponpes Sirajussa'adah yang beralamat di Jl. Midi II NO. 7 RT 07/RW 04 Kelurahan Limo, Kecamatan Limo Kota Depok. Dalam mengelola Ponpes beliau dibantu oleh 20 tenaga personil. Sedangkan usaha pembuatan Tempe Santri SS dilakukan mulai bulan September 2020, dalam menjalankan usahanya pembuatan tempe ini dibantu oleh para Santri-santri yang tinggal di pondok pesantren, usaha ini dilakukan sebagai upaya para santri yang mondok di Ponpes. Adapun alasan yang mendasari berdirinya usaha Tempe Santri SS di awal memulai usaha ini yaitu untuk membantu perekonomian pesantren dan memberdayakan santri supaya berketerampilan sekaligus menyediakan tempe higienis di masyarakat, seperti yang disampaikan kepada peneliti pada hari Minggu tanggal 18 Juli 2021 jam 11.55 wib.

Informan kedua pengelola usaha tempe santri SS yang dalam hal ini di kelola oleh Bapak KH Abdurahman yang disampaikan kepada peneliti pada hari Jum'at tanggal 23 Juli 2021 jam 16.58 wib yang menyampaikan bahwa usaha tempe yang dijalankan baru sekitar 10 bulan sejak bulan September 2020. Dalam menjalankan usaha ini di bantu oleh 6 personil, bahan baku berupa kacang kedelai diperoleh dari supplier dari daerah Cikarang dan Cibubur dengan cara memesan sebanyak 2500kg / 2,5 ton setiap kali pesan per 2 minggu sekali tergantung kebutuhan. Setiap produksi perhari dibutuhkan kedelai sebanyak 150 – 10 kg perhari dengan proses pembuatan tempe selama 6 jam dihasilkan tempe sebanyak 700 – 900 potong tempe. Produksi tempe dari kedelai sampai siap dijual menjadi tempe perlu 4 hari dan dipasarkan di offline, langsung didistribusikan ke reseller dan eceran keliling serta lewat online melalui Facebook, Instagram dan WA. Untuk menghasilkan tempe yang berkualitas, pengelola memilih kacang kedelai premium terbaik dari penyalur dan melakukan dua kali perendaman dan perebusan, proses pembuatan dilakukan secara higienis tanpa bahan pengawet dan pewarna. Ponpes menjual tempe santri yang fresh, kita

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

hanya membuat dengan porsi sesuai kemampuan penjualan ujar Bapak KH Abdurahman kepada peneliti.

Informan ketiga penyalur tempe tempe saudara Ristanto berusia 40 tahun yang telah 10 bulan lamanya bergabung sebagai tenaga penyalur tempe santri. Para penyalur tempe santri yang berjumlah 6 orang tenaga pondok dan 2 tenaga diluar pondok di mulai pukul 05 wib sesuai rute pengiriman masing-masing dengan menggunakan motordi kirim ke pedagang/ pemilik warung sebagai pengecer tempe santri, sistem pembayaran yang telah disepakati yaitu dibayarkan setelah tempe laku terjual, jika ada tempe yang tidak laku terjual dapat di tukar dengan tempe yang baru. Selama masa pandemi covid-19 seluruh tenaga penyalur tetap mematuhi dan menjalankan protokol kesehatan seperti himbauan yang diberikam pemerintah.

Informan keempat yaitu pedagang atau penjual tempe tempe santri yang dilakukan pada hari sabtu tanggal 17 Juli 2021 pukul 15.18 wib. Pemilik warung bernama ibu kokom berusia 50 tahun yang sudah menjalankan usahanya selama dua tahun yang berdagang di wilayah Gandul Depok. Mulai mengenal tempe santri lima bulan yang lalu, tepatnya di bulan Februari yang dikunjungi seorang penyalur saudara Ahmadin / Latif dan menawarkan tempe santri sekaligus mengenalkan tempe santri yang di buat oleh para santri. Tempe santri yang di jual per hari 10 buah dan semua laku terjual, dikarenakan rasa tempe yang lebih padat dan sangat enak berbeda dengan jenis tempe yang lain.

Informan ke lima yaitu konsumen /pembeli tempe santri yang sudah membeli tempe santri lebih dari satu kali bernama ibu tika yang tinggal di gandul berusia 49 tahun yang sudah mengenal tempe santri sejak 5 bulan yang lalu, dibeli di warung ibu Kokom, alasan membeli tempe Santri karena tempe santri yang padat dan rasa tempe yang enak setelah di goreng, hal ini disampaikan oleh pembeli kepada peneliti pada hari sabtu tanggal 17 Juli 2021 pukul 15.40 wib.

## Metode Penerimaan Order

Metode distribusi yang dilakukan ponpes Sirajussa'adah yaitu dengan menyusun jadwal pengiriman menurut waktu pemesanan, artinya jika ada permintaan produk tempe yang diterima, pihak ponpes akan langsung dilakukan persiapan pengiriman dan jika ada warung yang memesan tempe santri lebih banyak dari pada jumlah pemesannya pihak santripun akan melakukan penambahan unit tempe sesuai permintaan. Jadwal pengiriman tempe santri sebisa mungkin akan dilakukan dengan benar agar tidak ada yang terlewatkan dan dengan meihat jarak dan rute lokasi pemesan. Apabila lokasi area pemesan berdekatan dengan area wilayah yang dilewati maka akan dilakukan pengiriman bersamaan hal ini akan memudahkan pengiriman dan pesanan akan cepat sampai sehingga pelanggan merasa puas. Selain kepuasan yang diterima pelanggan, kepuasan juga dirasakan oleh ponpes yang dapat memenuhi permintan konsumen dan juga biaya pengiriman perusahaan lebih sedikit karena pengiriman dilakukan secara bersamaan.

## PEMBAHASAN

### Strategi Distribusi

Proses pendistribusian barang dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen, diperlukan suatu keputusan strategi yang tepat. Ada beberapa strategi distribusi yang dilakukan oleh ponpes Sirajussa'adah :

1. Stretegi distribusi intensif. Distribusi intensif adalah distribusi yang menempatkan produk dagangan pada banyak retail atau pengecer serta di berbagai tempat.
2. Strategi distribusi selektif. Distribusi selektif adalah suatu metode distribusi menyelurkan produk barang atau jasa pada daerah pemasar tertentu dengan memilih

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

beberapa distributor atau pengecer saja pada satu daerah.

3. Strategi distributor eksklusif. Distribusi eksklusif adalah memberikan hak distribusi suatu produk pada satu atau dua distributor atau pengecer saja pada suatu area daerah, dengan barang kualitas tinggi dengan konsumen terbatas.

## Saluran Distribusi

Pemilihan saluran distribusi hendaknya harus sesuai strategi agar proses distribusi yang dijalankan dapat berlangsung secara terarah. Untuk jenis saluran distribusi jenis barang yang dikategorikan dalam jenis barang konsumsi dan barang industri, masing-masing memiliki jenis saluran yang berbeda-beda. Ponpes Sirajussa'adah dalam memproduksi tempe santri termasuk jenis barang konsumsi.

Seperti yang dikemukakan Stanton (1996:81) mengemukakan beberapa bentuk saluran distribusi yang biasanya digunakan untuk barang konsumsi, sebagai berikut :

### 1. Saluran 0 tingkat

Produsen □ Konsumen

Disebut 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 produk yang dihasilkan produsen kepada konsumen akhir, juga secara tidak langsung membantu 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 ekonomis.

### 4. Saluran 3 tingkat

Produsen □ Agen □ Pedagang Besar □ Pedagang Eceran □ Konsumen

Merupakan bentuk saluran distribusi terpanjang, karena dalam bentuk ini produsen berkeinginan untuk mencapai pengecer-pengecer kecil.

Bentuk aktivitas distribusi yang dilakukan oleh ponpes Sirajussa'adah memiliki persamaan, yaitu bentuk distribusi saluran 0 tingkat dan 1 tingkat yaitu saluran distribusi langsung dengan system penjualan door to door dan penjualan melalui pengecer-pengecer yang merupakan pedagang di warung-warung dan beberapa warung rumah makan.

## Transportasi

Transportasi dapat didefinisikan sebagai pemindahan barang dari satu tempat ke tempat lain dengan menggunakan wahana yang digerakkan oleh manusia dan mesin. Transportasi digunakan untuk memindahkan manusia dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Transportasi terdiri dari 3 jenis, yaitu transportasi darat, transportasi laut dan udara. Dalam melakukan suatu proses transportasi pasti menimbulkan suatu keuntungan yang berupa terdistribusinya barang hasil produksi dan kerugian berupa biaya transportasi yang dikeluarkan. Biaya transportasi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti jarak pengiriman dan moda yang digunakan.

Transportasi yang digunakan oleh Ponpes Sirajussa'adah adalah transportasi darat menjadi satu-satunya jenis transportasi dalam menjalankan proses distribusi yaitu menggunakan motor. Pemilihan jenis transportasi ini dikarenakan daerah regional

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

distribusi barang yang berada dalam jangkauan wilayah kota Depok sehingga tidak membutuhkan transportasi jenis lain.

## Penyusunan Rute Kendaraan

Penentuan rute dan penjadwalan, merupakan masalah operasional dalam transportasi. Manager harus dapat memutuskan konsumen mana yang harus dikunjungi terlebih dahulu dan menentukan bagaimana urutan kunjungan mereka serta dituntut harus mampu untuk mengatur beberapa aspek seperti penentuan jenis kendaraan, rute yang harus dilalui, kelayakan kendaraan untuk mengantar barang, kendaraan yang digunakan harus sesuai dengan kapasitas angkut sehingga tidak ada kendaraan yang melebihi muatan dan waktu pengiriman barang harus sampai di waktu yang tepat. Kombinasi yang baik perlu dilakukan agar pemilihan dan penyusunan jadwal pengiriman meminimalisasi biaya dengan mengurangi jarak tempuh kendaraan dan lamanya waktu pengiriman serta mengurangi kesalahan pelayanan seperti pengiriman yang tertunda.

Pak Ristanto sebagai salah satu distributor untuk wilayah Meruyung Depok, pak Nana untuk wilayah kelurahan Limo Depok, pak Ahmadin wilayah kelurahan Gandul Depok, pak Latif wilayah kelurahan Cinere Depok, pak abad Buchori untuk wilayah kelurahan Krukut Depok, pak Hasan wilayah kelurahan grogol depok dan tanah baru, pak samsul untuk wilayah kelurahan mampang dan pacuan kuda Limo sedangkan pak Rian untuk wilayah Jalan lereng Cinere, perumahan Modern Hills dan Cinangka yang semuanya melakukan pengirimannya menggunakan motor mulai pukul 05 wib sampai jam 07 wib. Dengan melakukan penyusunan jadwal kirim dapat menghemat biaya operasional distribusi karena akan menggabungkan pesanan pada satu rute yang dilalui.

## SIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang juga berlandaskan teori—teori serta penelitian sebelumnya, maka diambil kesimpulan :

1. Proses pendistribusian Tempe Santri SS menerapkan distribusi langsung dan juga melalui pengecer yang berfungsi sebagai wadah penyalur dari produsen kepada konsumen akhir.
2. Ponpes Sirajussa'adah mampu menerapkan strategi distribusi produk dengan meminimalisir keterlambatan pengiriman barang.

Setelah hasil pembahasan dan adanya kesimpulan yang sudah diuraikan, maka ada beberapa saran yang kiranya dapat berguna bagi Ponpes Sirajussa'adah:

1. Untuk dapat lebih memperluas wilayah pemasarannya Tempe Santri SS, Ponpes Sirajusaa'adah hendaknya menambah tenaga distributor dan melakukan keputusan pendirian suatu fasilitas produksi atau pergudangan di wilayah yang tepat sehingga memudahkan dalam alokasi produksi dan pengiriman.
2. Keputusan strategi distribusi yang dilaksanakan oleh Ponpes Sirajussa'adah adalah sebuah strategi yang tepat dalam menjalankan proses distribusi. Strategi yang tepat hendaknya akan lebih baik jika diselaraskan dengan pengawasan aktivitas distribusi yang maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B.2007. Manajemen Pemasaran dan Peasaran Jasa, CV Alfabeta, Bandung.
- Assauri Sofyan, 2004. Manajemen produksi dan Operasi, penerbit fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

# PROSIDING BIEMA

Business Management, Economic, and Accounting National Seminar

Volume 2, 2021 | Hal. 1080 - 1091

- Adelia.Septy, 2019, Analisis Strategi Saluran Distribusi Pada Pt. Rajawali Nusindo Cabang Medan
- Ardiyanta.Okky,2013, Analisis Strategi Distribusi Untuk Meningkatkan Volume Penjualanpada Pt. Salama Nusantara.
- Bowersox,D.J.2006. Manajemen Logistik, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta
- Daryanto,2011. Manajemen Pemasaran, Penerbit PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, Bandung.
- Dewantari.Annisa, 2018, Penerapan Saluran Distribusi pada Perusahaan PT.Tirta Marwah Mandiri. Jurnal Performa Vol 3 No 2 2018, E-ISSN : 25274635
- Eddy Herjanto, 2007. Manajemen Operasi edisi ketiga, Gramedia Widia Sarana Indonesia, Jakarta.
- Fisher, M. L. (1997). What Is The Right Supply Chain For Your Product. Harvard Business Review, 106-110.
- Gitosudarmo ,I. 2012. Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Indrajit, R. E., & Djokopranoto. (2003). Konsep Manajeme Supply Chain: Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang. Jakarta: Grasindo.
- Jay Heiser, 2008. Operations Manajemen buku 1,Salemba Empat, Jakarta
- Jaja.Raharja.S, Arifianti.Ria,2013, Analisis Saluran Distribusi Hypermarket di Kota Bandung
- Kotler,P. 1997. Manajemen Pemasaran, Jilid 1, Edisi Milenium, Pnerbit Prehallindo, Jakarta
- Oparilova.RR.2009. Marketing Mix Analysis in the Company ORLET sluzby s.r.o. Zlin, Thomas Bata University.
- Prihatmanto, B. H. (2018). Supply Chain: Manajemen, Ilmu Pengetahuan, Strategi dan Praktik. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Purwantara, W. (2010). Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis (Pertama). Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Pujawan, I., & Mahendrawati. (2017). Supply Chain Management Edisi 3. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Raco, J. (2010). Metode Penelitian Kulitatif (Arita, Ed.). Cikarang: PT Grasindo
- Siahaya,Willem.(2019). Sukses Supply Chain Management, Akses Demand Chain Managment, Edisi Revisi, Penerbit In Media, Bogor
- Sugiyono,2016.Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kombinasi Mixed Methods, Alfa Beta , Bandung.
- \_\_\_\_\_,2012. Metodologi Penelitian Kualitatif dan R&D, Alfa Beta , Bandung
- Suryanto,Hang.S, 2016, Sistem Operasional Manajeen Distribusi, Grasindo, Jakarta
- Stanton,W.1996. Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi ke tujuh, Penerbit, Erlangga, Jakarta
- Tohirin. (2016). Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling (4th ed.). Jakarta: Raja Grafindo Persada