



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Proses pembangunan yang dilaksanakan di Indonesia secara umum bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan Bangsa dan Negara Indonesia, baik material maupun spiritual menuju masyarakat adil dan makmur. Proses pembangunan tersebut mencakup berbagai sektor, antara lain sektor pertanian dan sektor perdagangan. Selama periode Pelita I sampai Pelita IV telah dibentuk suatu kerangka landasan bagi Bangsa Indonesia untuk lepas landas. Dan dalam Pelita V dan VI pembangunan terus diupayakan untuk mewujudkan masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila (GBHN 1988).

Dalam Pelita VI, sektor ekonomi yang tingkat pertumbuhannya berfluktuasi (Lampiran 1) mempunyai sasaran jangka panjang untuk mewujudkan struktur ekonomi yang seimbang dengan titik berat pada sektor industri dan didukung oleh bidang pertanian yang tangguh. Salah satu usaha yang dilakukan untuk mencapai sasaran tersebut adalah mengembangkan sektor perdagangan yang memasarkan hasil-hasil pertanian. Perdagangan dalam bidang pertanian tersebut bertujuan untuk memperluas kesempatan kerja, pemerataan pendapatan dan pengadaan pangan bagi masyarakat.

Bisnis di bidang pertanian merupakan suatu proses yang dinamis karena penerapan teknologi yang senantiasa berubah dan terus diperbaharui. Dalam arti yang positif, kedinamisan ini dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku-pelaku bisnis itu sendiri yang termasuk di dalamnya adalah konsumen, produsen dan lembaga-lembaga pemasaran. Hal ini dapat dicapai apabila seluruh proses dalam bisnis tersebut dibina dan dilandasi dengan perencanaan yang mantap¹.

Bisnis di bidang pertanian (agribisnis), adalah suatu sistem bisnis yang di dalamnya tercakup subsistem pemasaran. Di dalam subsistem pemasaran ini ada berbagai jenis lembaga perantara yang memasarkan produk pertanian. Lembaga pemasaran yang berhubungan langsung dengan konsumen pada umumnya disebut pengecer atau *retailer*. Dalam perekonomian saat ini, pengecer yang ada sangat beragam jenisnya, dari yang sederhana seperti pedagang di pasar tradisional sampai yang kompleks atau modern seperti pasar swalayan. Baik pasar tradisional maupun pasar swalayan sebagai komponen sistem agribisnis berperan dalam memperlancar arus produk yaitu sebagai pemasar produk-produk pertanian.

1. Sumber: Bahan Kuliah Manajemen Produksi dalam Agribisnis oleh Bapak Dr. Ir. Hardjanto W. (Staf pengajar di Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, IPB)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Sejak tahun 1989 sampai dengan tahun 1992 jumlah pasar swalayan di Indonesia terus meningkat. Peningkatan yang terjadi selama periode tersebut adalah 22.53 persen yaitu dari 324 buah menjadi 397 buah pasar swalayan (Departemen Perdagangan, 1993) dan dapat dilihat pada Lampiran 2. Perkembangan tersebut didukung oleh perkembangan pasar swalayan dan grup-grup pasar swalayan seperti kelompok Hero Pasar Swalayan yang dikelola oleh PT Hero Supermarket. Sejalan dengan terjadinya perkembangan tersebut, penjualan produk pertanian segar, baik dalam volume maupun nilai riilnya juga turut meningkat.

Peningkatan penjualan produk tersebut disebabkan karena eratnya hubungan antara pasar swalayan dan konsumen. Produk pertanian segar yang berkualitas, dikemas dan dipajang dengan baik serta menarik merupakan salah satu daya tarik bagi konsumen untuk berkunjung ke dan berbelanja di pasar swalayan. Hal ini mengakibatkan frekuensi kunjungan konsumen serta jumlah pembelian dan pembeliannya meningkat.

Arus produk dari hulu ke hilir dalam sistem agribisnis merupakan arus yang mampu menghasilkan nilai tambah (*added value*). Nilai tambah yang dihasilkan oleh pasar swalayan pada umumnya relatif lebih besar dibandingkan dengan saluran pemasaran lain seperti pasar tradisional. Dengan nilai tambah yang mampu dihasilkannya, pasar swa-

layan turut berpartisipasi dalam mengembangkan ekonomi pertanian. Untuk meningkatkan partisipasi tersebut, pengelolaan dan pengembangan (baik kuantitas maupun kualitas) bisnis ini seyogyanya terus ditangani dan diperhatikan dari berbagai aspek.

Nilai tambah yang lebih besar dapat terjadi karena adanya kegiatan atau usaha yang dilakukan dalam sistem tataniaga, misalnya grading dan sortasi serta pengemasan kembali. Dengan grading dan sortasi yang baik, kualitas produk pertanian (terutama nampak pada produk pertanian segar) yang dijual di pasar swalayan merupakan produk yang berkualitas tinggi.

Konsumen membutuhkan dan menginginkan produk pertanian segar yang berkualitas baik merupakan suatu realita. Kebutuhan dan keinginan tersebut, salah satunya dapat dipenuhi oleh kemampuan pasar swalayan dalam menyediakan produk pertanian segar yang berkualitas. Akibat dari proses pemenuhan kebutuhan tersebut adalah terjadinya proses pembelian di pasar swalayan. Bagi pasar swalayan, proses pembelian tersebut akan menghasilkan keuntungan yang pada akhirnya akan turut menentukan eksistensi pasar swalayan tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat Stanton dan Futrell (1987), bahwa kepuasan dan keinginan konsumen merupakan dasar kehidupan sosial ekonomi perusahaan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Perilaku konsumen saat ini cenderung konsumerisme dan mementingkan citra atau gengsi (*prestige*) dalam berbelanja, terutama masyarakat golongan menengah ke atas di kota-kota besar. Jumlah penduduk yang dikategorikan dalam golongan menengah ke atas dari segi pendapatan juga terus meningkat. Hal-hal tersebut mengakibatkan semakin dibutuhkannya arena berbelanja yang nyaman dan menyediakan berbagai jenis barang, termasuk produk pertanian segar yang berkualitas baik.

Dari beberapa perusahaan yang bergerak dalam usaha pasar swalayan, Pusat Data Bisnis Indonesia (1992) mengidentifikasi bahwa PT Hero Supermarket merupakan pemimpin pasar dalam industri ini, dengan pangsa pasar yang dikuasainya sebesar 40 persen. Menurut analisis yang dilakukan oleh para pengelolanya, salah satu keunggulan PT Hero Supermarket adalah pada penjualan produk pertanian segarnya. Keunggulan tersebut lahir karena perusahaan mampu memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen yang menjadi sasarannya. Perusahaan tersebut sampai pada pertengahan tahun 1994 mempunyai 53 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia (PT Hero Supermarket, 1994). Dari seluruh cabang tersebut, Pasar Swalayan Hero Bogor merupakan salah satu cabang yang termasuk dalam sepuluh besarnya apabila ditinjau dari omset penjualan. Keunggulan ini sangat didukung oleh omset penjualan produk pertanian

segarnya. Berdasarkan informasi tersebut, maka tulisan ini akan difokuskan pada Pasar Swalayan Hero Bogor.

Dari keseluruhan proses yang dilakukannya, penelitian ini difokuskan pada sistem manajemen penanganan dan penjualan produk pertanian segar di Pasar Swalayan Hero Bogor. Sistem manajemen penanganan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah suatu sistem yang merupakan rangkaian proses dari pengadaan, perlakuan sampai dengan penataan produk atau dapat pula diperinci menjadi tahap pemesanan, penerimaan, penyimpanan dan pemajangan. Tiap-tiap tahap tersebut nantinya akan lebih diperinci. Namun pembahasan mengenai topik di atas juga tidak melupakan aspek-aspek pendukung lainnya, terutama pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumennya.

B. Perumusan Masalah

Perkembangan jumlah pasar swalayan mengakibatkan meningkatnya jumlah produk pertanian segar yang dipasarkan. Untuk mendukung peningkatan tersebut, sistem manajemen penanganan produk pertanian segar di pasar swalayan Hero Bogor perlu terus dipelajari serta mengarah dan diarahkan pada cara-cara yang lebih baik.

Sifat-sifat produk pertanian segar yang relatif lebih mudah rusak atau busuk (*perishable*), bervolume atau berukuran relatif besar (*voluminous*) dan tidak seragam merupakan suatu realita. Dengan sifat-sifat yang demikian,



manajemen penanganan produk pertanian segar menjadi relatif lebih sulit dibandingkan dengan manajemen penanganan produk lainnya, seperti buah yang sudah dikalengkan atau produk-produk elektronik yang relatif lebih tahan lama dan seragam. Sifat-sifat tersebut juga berpotensi besar untuk menurunkan tingkat keuntungan yang diperoleh oleh Pasar Swalayan Hero Bogor karena biaya penanganannya menjadi relatif lebih mahal. Sedangkan tujuan pasar swalayan tersebut adalah memaksimalkan keuntungan. Kesenjangan antara kedua kondisi tersebut merupakan landasan masalah dalam penelitian ini.

Keuntungan tersebut dapat dimaksimalkan dengan terus meningkatkan jumlah pembeli dan atau meningkatkan frekuensi kunjungan konsumen. Agar peningkatan-peningkatan tersebut dapat dicapai maka daya tarik Pasar Swalayan Hero Bogor perlu ditingkatkan pula. Salah satu cara untuk meningkatkan daya tarik tersebut adalah dengan memaksimalkan manajemen penanganan produk pertanian segar yang dijualnya. Oleh karena itu manajemen penanganan produk pertanian segar harus dilakukan sebaik mungkin (Mubyarto, 1991).

Berdasarkan uraian-uraian di atas, permasalahan yang menarik perhatian peneliti untuk dikaji lebih dalam adalah, bagaimana manajemen penanganan produk pertanian segar di Pasar Swalayan Hero Bogor, sehingga dapat diidentifika-

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

si dan dievaluasi aspek-aspeknya yang menjadi daya tarik utama bagi konsumennya ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Secara umum, tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji sistem manajemen penanganan produk pertanian segar di Pasar Swalayan Hero Bogor. Kajian tersebut merupakan salah satu pendekatan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi aspek-aspeknya yang menjadi daya tarik utama pasar swalayan bagi konsumennya.

Sedangkan tujuan khusus dari penelitian ini adalah :

1. Mempelajari sistem manajemen penanganan produk pertanian segar di Pasar Swalayan Hero Bogor.
2. Mempelajari kebiasaan konsumen dalam berbelanja di Pasar Swalayan Hero Bogor dan mengimplikasinya pada sistem manajemen penanganan produk pertanian segar.
3. Mengidentifikasi dan mengevaluasi manajemen penanganan produk pertanian segar yang menjadi daya tarik utama Pasar Swalayan Hero Bogor.

Penelitian dan hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi Pasar Swalayan Hero Bogor beserta konsumennya, pembaca dan penulis sendiri. Kegunaan bagi masing-masing pihak tersebut dapat diperinci sebagai berikut :

1. Bagi Pasar Swalayan Hero Bogor, sebagai bahan evaluasi usaha di masa lalu dan bahan pertimbangan serta masukan dalam menyusun kebijaksanaan dan rencana usaha di masa yang akan datang.



2. Bagi konsumen Pasar Swalayan Hero Bogor, sebagai salah satu sarana menyalurkan saran bagi kemajuan perusahaan dan pemenuhan kebutuhan serta keinginan konsumen. Hal ini sesuai dengan filosofi Hero yang antara lain ingin memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan dan menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau.
3. Bagi pembaca, sebagai bahan referensi penelitian sejenis dan penambah pengetahuan tentang pasar swalayan, khususnya pasar swalayan yang memasarkan produk pertanian segar.
4. Bagi penulis, sebagai penambah pengetahuan dan pengalaman di lapangan serta pengembangan keahliannya; Baik dalam bidang ekonomi maupun manajemen yang khususnya dalam bidang pertanian, guna menyelaraskan materi yang didapat dari kegiatan perkuliahan dengan kenyataan di lapang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.