

## DISTRIBUTION OF SALES NUGGET

Dyah Rahmawati<sup>1)</sup> Dr. Ir. Dyah Ismoyowati, M. Sc<sup>2)</sup>

### INTISARI

*Nugget* merupakan salah satu jenis olahan makanan yang tergolong populer untuk kalangan masyarakat di Indonesia. Kualitas *nugget* sangat ditentukan oleh kualitas dari bahan-bahan mentahnya, terutama jenis dan mutu daging, macam tepung yang digunakan, serta perbandingannya di dalam adonan. PT Kepurun Pawana Indonesia menjual *nugget* di daerah Yogyakarta dan Klaten antara lain Plaza Agro, Hotel di wilayah Prambanan, dan pasar Manisrenggo di desa Kepurun, Klaten. Permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah mengevaluasi distribusi penjualan *nugget*.

Saluran distribusi yang digunakan perusahaan yaitu saluran pertama dan saluran kedua. Berdasarkan hasil dari evaluasi distribusi penjualan *nugget* yaitu saluran yang pertama untuk wilayah pemasarannya hotel di daerah Prambanan. Saluran kedua untuk wilayah pemasarannya pasar Manisrenggo dan Plaza Agro. Jumlah penjualan dan nilai penyaluran untuk perbulan untuk masing-masing saluran yaitu saluran pertama dengan jumlah 30 bungkus @ 250 gram seberat 7,5 kg dengan nilai penyaluran sebanyak Rp 270.000,00, saluran yang kedua dengan jumlah 45 bungkus @ 250 gram seberat 11,25 kg dengan nilai penyaluran sebanyak Rp 450.000,00, dan saluran yang ketiga dengan jumlah 60 bungkus @ 250 gram seberat 15 kg dengan nilai penyaluran sebanyak Rp 600.000,00. Sifat pembelinya antara lain jumlah yang kontinyu dan dapat dikirimkan, pembeli sudah terbiasa dan dari kalangan ibu rumah tangga, serta pembeli kebanyakan dari kalangan mahasiswa. Sifat produk dari hasil evaluasi tersebut yaitu produk ini termasuk dari barang *convenience*, barang konsumsi, dan barang Shopping. Sifat perantara dari evaluasi tersebut antara lain tidak terdapat perantara karena dilakukan secara langsung dan pengecer berhubungan langsung dengan konsumen. Untuk sifat pesaing antara lain di hotel tidak terdapat pesaing, produk Champ ini kemasan lebih menarik serta harga yang lebih mahal, dan nugget bandeng maupun lele. Sifat perusahaan atau lembaga dalam saluran tersebut antara lain hotel menggunakan saluran pemasaran yang sederhana untuk penyampaian produk langsung ke tangan konsumen, pasar ini juga menggunakan saluran pemasaran yang sederhana atau pendek dengan maksud untuk memudahkan penyampaian produk, dan perusahaan (Plaza Agro) ini ukuran yang relatif besar dan keuangannya yang mencukupi keperluan dalam saluran pemasarannya.

Kata kunci: Produk *Nugget*, Distribusi Penjualan *Nugget*

---

- 1). Mahasiswa Program Diploma III Agroindustri UGM
- 2). Dosen Program Diploma III Agroindustri UGM

## ABSTRACT

*Nugget is one type of processed foods that are categorized as popular among the people in Indonesia. The quality of the nugget is determined by the quality of raw materials, especially the type and quality of meat, kind of flour used, as well as the comparison on the dough. PT Kepurun Pawana Indonesia sell nugget in Yogyakarta and Klaten include Plaza Agro, Hotel Prambanan region, and market Manisrenggo Kepurun village, Klaten. The problem faced by the company is evaluating the sale nugget distribution.*

*Distribution channels used by company is the first line and second line. Based on the result of the evaluation of sales distribution channel that first nugget that for marketing area hotel Prambanan area. The second channel for the marketing area Manisrenggo market and area Plaza Agro. Total sale distribution for the month value for each channel is the first channel with the number 30 packs of 250 grams weighing 7,5 kilograms with a total portfolio value of Rp 270.000,00, the second channel with the number 45 packs of 250 grams weighing 11,25 kilograms with a total portfolio value of Rp 450.000,00, and the third channel with the number 60 packs of 250 grams weighing 7,5 kilograms with a total portfolio value of Rp 600.000,00. The nature of the purchaser, among others, the amount of continuous and can be shipped, buyers have become accustomed and from among housewives, as well as buyers mostly from the students. The nature of the product that is the result of the evaluation of this product including convenience goods, consumer goods, and goods shopping. Intermediary nature of the evaluation, among others, there are no intermediaries because it is done directly and retailers deal directly with consumers. Among the other contenders for the properties in hotel there are not competitors, Champ's product packaging more attractive and higher prices, and milkfish and catfish nuggets. The nature of the company or institution with in the channel include the hotel using simple marketing channel for the delivery of product directly to consumers, this market also uses a simple marketing channel or short with a view to facilitate the delivery of the product, and the company (Plaza Agro) is a relative measure large and sufficient finances in the channel marketing purposes.*

**Keywords:** *Nugget Product, Distribution Sales Nugget*