

## STRATEGI DISTRIBUSI HAND CARRY UNTUK MENINGKATKAN JANGKAUAN PRODUK ROTI KETAWA WAKAWAKA PEMATANGSIANTAR

Dian G. Purba<sup>1</sup>, Naiya Dita Natasyah<sup>2</sup>, Ade Nurul Elisyah<sup>3</sup>, Ade Nurma Dani<sup>4</sup>,

Hartati Rodearna Sitio<sup>5</sup>, Putra A. J Lingga<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6)</sup>Universitas Simalungun

Email: naiyanatasyah112@gmail.com

### Abstrak

Roti Ketawa WakaWaka, produk UMKM lokal asal Pematangsiantar, telah berhasil menembus pasar internasional melalui berbagai strategi distribusi, termasuk e-commerce dan hand carry. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan dan peluang dalam distribusi produk tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan menggabungkan studi literatur dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi e-commerce efektif dalam memperluas jangkauan pasar, sedangkan metode hand carry memiliki potensi risiko. Dukungan pemerintah melalui program pengembangan UMKM secara signifikan meningkatkan daya saing produk di pasar global.

**Kata Kunci:** UMKM, Roti Ketawa, Distribusi, Hand Carry, Ekspor, Strategi Bisnis.

### Abstract

WakaWaka Smile Bread (Roti Ketawa WakaWaka), a local product from Pematangsiantar, has successfully entered international markets through various distribution strategies, including e-commerce and hand carry. This study aims to analyze the challenges and opportunities in the product's distribution. The research method used is qualitative descriptive, combining literature studies and interviews. The findings reveal that the e-commerce strategy effectively expands market reach, while the hand carry method presents potential risks. Government support through SME development programs significantly enhances the product's competitiveness in global markets.

**Keywords :** SME, Smile Bread, Distribution, Hand Carry, Export, Business Strategy.

### PENDAHULUAN

Industri makanan merupakan salah satu sektor utama dalam perekonomian global yang terus berkembang. Dalam konteks Indonesia, sektor ini didominasi oleh peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang menjadi tulang punggung ekonomi lokal. Salah satu UMKM yang memiliki potensi besar adalah PT Siantar WakaWaka, produsen Roti Ketawa, produk khas Pematangsiantar.

Roti Ketawa menjadi populer karena keunikannya, baik dari segi bentuk maupun cita rasa. Namun, ekspor produk ini menghadapi tantangan yang signifikan, seperti persaingan harga, regulasi ekspor, dan distribusi internasional. Data dari PT Siantar WakaWaka menunjukkan bahwa distribusi produk ini telah mencapai pasar Malaysia, Filipina, dan Singapura melalui e-commerce dan metode hand carry. Meskipun efektif dalam memperluas pasar, metode hand carry memiliki kelemahan, seperti potensi undervaluasi produk yang dapat merugikan negara.

Kajian ini dilakukan untuk menjawab tantangan distribusi dan melihat peluang pengembangan Roti Ketawa WakaWaka di pasar internasional. Adapun tujuan penelitian ini adalah

1. Menganalisis strategi distribusi Roti Ketawa WakaWaka melalui e-commerce dan hand carry.
2. Mengidentifikasi peran pemerintah dalam mendukung ekspor produk ini.
3. Menilai dampak distribusi produk terhadap masyarakat lokal.

### METODE

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Skala pengukuran yang digunakan adalah skala Likert untuk menilai efektivitas distribusi dan dukungan pemerintah. Penelitian ini juga menggunakan Metode Analisis. Dimana, data dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk memahami pola distribusi dan dampaknya.

#### 1. Sumber Data

- Hasil wawancara dengan pegawai PT. Siantar WakaWaka Pematangsiantar.
- Website PT. Siantar WakaWaka Pematangsiantar.

- Literatur pendukung seperti jurnal dan buku.

## 2. Teknik Pengumpulan Data

- Melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert untuk menilai evektivitas distribusi dan dukungan pemerintah.

## 3. Teknik Analisis Data

Data dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk memahami proses distribusi dan dampaknya.

## 4. Batasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi distribusi Roti Ketawa WakaWaka melalui e-commerce dan hand carry, serta mengidentifikasi peran pemerintah dalam mendukung ekspor produk. Selain itu penelitian ini juga mengevaluasi dampak terhadap masyarakat sekitar sebagai bagian dari pengembangan UMKM ini.

## 5. Variabel Operasional

- **Variabel Dependen:** Keberhasilan ekspor produk
- **Variabel Independen:** Strategi Distribusi (E-commerce dan Hand Carry)
- **Variabel Intervening:** Dukungan Pemerintah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Strategi Distribusi Melalui E-Commerce

Strategi distribusi melalui e-commerce terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar Roti Ketawa WakaWaka. Memanfaatkan platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia, produk ini telah menjangkau luar negeri, seperti Malaysia, Filipina, dan Singapura. Tidak hanya itu, berkat memanfaatkan social media, Roti Ketawa WakaWaka mampu mempromosikan produknya hingga menarik perhatian turis asing.

### 2. Strategi Melalui Hand Carry

Metode Hand Carry memberi peluang wakawaka untuk menjangkau pasar ekspor. Memanfaatkan turis yang berkunjung, wakawaka menitipkan produknya kepada turis untuk dibawa ke Negara asal, seperti Australia, Belanda dan Amerika. Walauoun strategi ini cukup efektif untuk membuka jalan pasar ekspor, namun terdapat beberapa resiko, seperti underevaluasi produk dan ketidaksesuaian dengan regulasi internasional.

### 3. Peran Dukungan Pemerintah

Pemerintah melalui Bank Indonesia telah memberikan dukungan berupa pelatihan manajemen, peningkatan kualitas produk, dan partisipasi dalam pameran. Salah satu contoh nyata adalah penyedian stand promosi di Festival SisibatasLabuhan.

### 4. Dampak Distribusi Pada Masyarakat Lokal

Distribusi Produk Roti Ketawa WakaWaka tidak hanya memberikan dampak pada perekonomian tetapi juga pada masyarakat local. Proses produksi dan distribusi membuka peluang kerja baru, khususnya pada pemuda yang baru tamat sekolah. Selain itu, dengan melibatkan masyarakat yang belum mempunya pengalaman bekerja membantu mereka meningkatkan keterampilan dan pengalaman di sector usaha kcil.

### 5. Analisis dan Peluang

- **Tantangan:** Regulasi ekspor yang ketat, persaingan harga di pasar Internasional dan keterbatasan dalam akses teknologi/
- **Peluang:** Dengan bertambahnya permintaan dari luar negeri memungkinkan terjadinya kolaborasi dengan distributor resmi Negara tujuan ekspor.

### 6. Strategi Pengembangan

Untuk memperkuat daya saing di pasar Internasional, makan WakaWaka perlu:

- 1) Mengoptimalkan penggunaan teknologi digital untuk promosi dan manajemen distribusi.
- 2) Bekerjasam dengan distributor resmi untuk mengatasi regulasi ekspor.

Melakukan inovasi produk yang sesuai dengan selera konsumen global tanpa menghilangkan ciri khasnya.

## SIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi distribusi Roti Ketawa WakaWaka melalui e-commerce dan hand carry memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Strategi e-commerce terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dengan biaya yang relatif rendah dan akses yang

mudah ke pasar internasional. Di sisi lain, metode hand carry juga berhasil membuka pasar ekspor di beberapa negara, meskipun menghadapi risiko seperti undervaluasi produk dan tantangan kepatuhan terhadap regulasi internasional.

Dukungan pemerintah melalui program pengembangan UMKM, seperti pelatihan manajemen dan penyediaan fasilitas pameran, berperan penting dalam meningkatkan daya saing produk di pasar global. Distribusi produk ini juga memberikan dampak positif pada masyarakat lokal, terutama dalam menciptakan peluang kerja baru dan meningkatkan keterampilan masyarakat.

Secara keseluruhan, kombinasi antara strategi distribusi yang tepat dan dukungan pemerintah dapat membantu Roti Ketawa WakaWaka memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing di pasar internasional. Namun, perhatian khusus harus diberikan pada mitigasi risiko yang terkait dengan metode hand carry dan pentingnya inovasi produk untuk memenuhi kebutuhan pasar global.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2020). *E-commerce 2020: Business, Technology, Society* (16th ed.). Pearson Education.
- Smith, J. (2018). *International Trade and Hand Carry: Practical Guide to Regulations and Compliance*. Global Trade Publishing.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray.
- Data dan laporan internal PT. Siantar WakaWaka Pematangsiantar.
- Wawancara dengan pegawai PT. Siantar WakaWaka Pematangsiantar.
- Website PT. Siantar WakaWaka Pematangsiantar.
- Artikel dan jurnal terkait strategi distribusi dan perdagangan internasional.
- Syaila Salsabila, Fauzatul Laily Nisa, Anisa Fitria Utami (2024). Pengembangan strategi pemasaran dan strategi distribusi untuk meningkatkan ekspor produk rajut di pasar global. *Jurnal ilmiah wahana Pendidikan*. (17), 783-789
- Sendouw, S. N., & Soepeno, D. (2018). Strategi Promosi dan Saluran Distribusi yang Efektif Guna Meningkatkan Volume Penjualan di PT Astra International Daihatsu Manado. *Jurnal EMBA*, 6(3), 1088-1097.