

## ANALISIS TANTANGAN MUSIMAN YANG BERDAMPAK PADA KETESEEDIAAN STOK BISNIS DURIAN DI TAMANSARI

Unna Ria Safitri<sup>1</sup>, Orsita Mahdalena<sup>2</sup>, Nabila Annisa<sup>3</sup>, Dwi Aisyah<sup>4</sup>, Qurrotul Aini<sup>5</sup>,  
Salsabila Eka<sup>6</sup>

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

Email : mahdalenaorsita@gmail.com, Rahmawatinabila944@gmail.com, dwixxxaisyah@gmail.com,  
qurrotula316@gmail.com, salsabillaeka6@gmail.com

### ABSTRACT

*This research aims to analyze seasonal challenges and stock management strategies in the durian business in Tamansari District from the business owner's perspective. This research uses descriptive qualitative methods, with data obtained through observation and interviews. The research informant consisted of two durian business owners who had more than three years of experience. The research results show that seasonal challenges in this business include fluctuations in supply and prices as well as inconsistent quality of durian. This is caused by the seasonal nature of abundant stocks and falling prices during the harvest season, as well as limited stocks and high prices outside the season. To overcome these challenges, business owners have strategies by providing cold storage, collaboration between local farmers, depositing stock with other traders as well as price adjustments and promotions via social media which are used to attract customers. This research provides insight into the importance of implementing adaptive stock management to ensure the continuity of the durian business amidst seasonal challenges so that business owners can maintain business continuity and minimize losses resulting from seasonal challenges.*

**Keywords :** *Seasonal Challenges, Stock Management, Business And, Business Strategy, Price Fluctuations.*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan musiman dan strategi manajemen stok dalam bisnis durian di Kecamatan Tamansari berdasarkan sudut pandang pemilik usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dengan data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Informan penelitian terdiri dari dua pemilik usaha durian yang sudah berpengalaman lebih dari tiga tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tantangan musiman dalam bisnis ini meliputi fluktuasi pasokan dan harga serta kualitas durian yang tidak konsisten hal ini diakibatkan oleh sifat musiman dengan stok melimpah dan harga turun pada masa musim panen, serta stok terbatas dan harga tinggi di luar musim. Untuk mengatasi tantangan tersebut, pemilik usaha mempunyai strategi dengan menyediakan penyimpanan dingin, kerja sama antar petani lokal, penyetoran stok ke pedagang lain serta penyesuaian harga dan promosi melalui media sosial yang digunakan untuk menarik pelanggan. Penelitian ini memberikan wawasan akan pentingnya penerapan manajemen stok adaptif untuk memastikan kelangsungan

usaha durian di tengah tantangan musiman sehingga pemilik usaha bisa menjaga kelangsungan bisnis dan meminimalisir kerugian akibat dari tantangan musiman.

**Kata Kunci :** Tantangan Musiman, Manajemen Stok, Bisnis, Strategi Usaha, Fluktuasi Harga.

## PENDAHULUAN

Durian merupakan tanaman yang tumbuh subur di daerah tropis (seperti Indonesia). Ciri Khas dari buah durian membuat sangat disukai banyak orang yaitu kulitnya berduri dan aromanya unik (Kurniawan & Suryadi, 2021). Durian (*Duriozibethinus Murr*) merupakan buah tropis dari famili Bombacaceae yang memiliki nilai ekonomis tinggi, sehingga cocok untuk pertumbuhan di Indonesia. Buah durian yang matang memiliki panjang sekitar 30-45 cm, lebar 20-25 cm, dan berat antara 1,5-2,5 kg (Aulia Mifta Huljanah, 2023). Durian biasanya dikenal dengan sebutan “raja buah” memiliki tempat istimewa dalam budaya dan menjadi pilihan konsumen di Indonesia. Buah tropis yang memiliki rasa dan aroma yang khas ini banyak dicari masyarakat, baik untuk dikonsumsi pribadi ataupun sebagai bahan baku produk olahan. Biasanya permintaan akan meningkat saat masuk pada musimnya, terutama di wilayah Tamansari, dimana konsumen dari berbagai kalangan akan tertarik membeli buah ini. Namun, seperti yang dikatakan buah ini adalah buah musiman yang akan menghadirkan tantangan yang signifikan bagi pemilik usaha, terutama terkait dengan manajemen stok, pasokan, dan penyesuaian harga. Musim panen durian selalu terjadi pada bulan-bulan tertentu. Ini mengakibatkan stok yang berlimpah dalam waktu singkat dan biasanya membuat harga turun. Namun, saat tidak musim, durian sulit ditemukan dan harganya naik tinggi. Akses untuk mendapatkan durian juga menjadi sulit.

Ketersediaan stok durian di luar musim mempengaruhi kelangsungan usaha durian, terutama bagi pemilik usaha skala kecil hingga menengah yang tidak punya akses ke teknologi penyimpanan modern atau cukup dana untuk menyimpan stok dalam jangka Panjang (Wira Sopyana Sarah, 2019). Dalam situasi ini, pemilik usaha harus memiliki strategi khusus untuk mengelola stok dengan baik agar bisa memenuhi permintaan sepanjang tahun dan mengurangi kerugian karena fluktuasi musiman. Menurut (Rachman, 2023) bisnis yang berbasis agrikultur sering menghadapi risiko signifikan yang terkait dengan faktor musiman, termasuk perubahan harga dan ketersediaan produk. Jadi untuk bisnis durian manajemen stok menjadi yang paling penting untuk bisnis durian agar bisnis tetap berjalan lancar dan pelanggan puas.

Selain itu, strategi dalam manajemen persediaan juga perlu memperhitungkan daya tahan produk dan efisiensi penyimpanan. Sebagai contoh, beberapa pengusaha menggunakan teknik penyimpanan dingin untuk menambah masa simpan durian. Sementara yang lain bekerja sama dengan pemasok dari daerah lain yang panen durian pada waktu berbeda. Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa metode manajemen stok yang adaptif dan fleksibel mampu memberikan solusi bagi bisnis agrikultur dalam menghadapi tantangan musiman (Khairunnisa, 2024). Namun, studi tentang cara pemilik usaha durian di Tamansari mengelola stok saat musim dan permintaan pasar yang tidak pasti ini masih terbatas. Hal ini menyebabkan kurangnya informasi detail mengenai strategi yang mereka gunakan. Maka, studi ini bertujuan mencari tahu masalah musiman dan strategi manajemen stok dalam usaha durian di Tamansari dari sudut pandang pemilik bisnis. Dengan melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha durian, studi ini akan mengeksplorasi lebih lanjut tentang masalah yang dihadapi dan solusi yang mereka temukan dalam menghadapi kesulitan pasokan dan fluktuasi harga. Semoga

studi ini bermanfaat untuk pelaku usaha lain dalam memahami pentingnya strategi manajemen stok yang adaptif dan berkelanjutan saat menghadapi tantangan musiman dalam bisnis durian.

## METODE

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. “Metodologi adalah proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem dan mencari jawaban”. Metode penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Prasanti, 2018).

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dengan melakukan observasi, dan wawancara.

#### 1) Observasi

Observasi yang dilakukan pada penelitian ini dengan mengamati langsung tempat usaha untuk memahami konteks dan tantangan yang dihadapi pemilik usaha.

#### 2) Wawancara

Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui dan untuk melengkapi data dengan upaya memperoleh data yang akurat dan sumber data yang tepat. Wawancara ini menggunakan pertanyaan yang telah kami siapkan dan kami tetap memberi kebebasan pada pemilik usaha untuk menjelaskan lebih lanjut. Untuk bukti wawancara dapat dilihat pada lampiran.

### Informan Penelitian

Kami menggunakan metode purposive sampling, dimana informan yang kami pilih adalah pemilik usaha durian di Tamansari yang memiliki pengalaman minimal 3 tahun dalam menjalankan bisnis ini. Kriteria ini dipilih karena kami memastikan bahwa informan memiliki pemahaman yang cukup tentang tantangan musiman dan manajemen stok. Total terdapat 2 informan dalam penelitian ini.

1. Pak Martono, dengan nama usaha Tono Durian yang sudah berpengalaman selama 30 tahun.
2. Pak Ngadeno, dengan nama usaha Durian Iis Jemowo yang sudah berpengalaman selama 8 tahun

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, Kami mendapatkan beberapa poin yang dapat kami uraikan tentang tantangan musiman dan manajemen stok dalam bisnis durian di Tamansari, yaitu sebagai berikut: **Tantangan Musiman Dalam Bisnis Durian**

Dari hasil wawancara menunjukkan bahwa tantangan musiman sering menjadi masalah utama yang dihadapi pemilik usaha durian di Tamansari. Kedua informan menjelaskan bahwa

ketersediaan stok bergantung pada musim panen yang biasanya terjadi pada bulan Oktober hingga Desember. Di luar musim tersebut, akan mengalami penurunan ketersediaan, sehingga pemilik usaha terkadang kesulitan memenuhi permintaan pelanggan. Untuk tantangan musiman mencakup beberapa aspek berikut ini:

- **Fluktuasi pasokan dan harga**  
Pemilik usaha berkata adanya perbedaan yang signifikan dalam ketersediaan stok durian antara musim dan non musim. Selama musim panen, stok durian selalu melimpah, sehingga menyebabkan harga durian cenderung turun karena banyaknya stok. Namun sebaliknya, di luar musim panen, stok durian kian terbatas sehingga harga melonjak tinggi. Seperti yang dikatakan salah satu informan, Pak Martono, mengatakan, *“Saat memasuki musim, stok durian pun menjadi banyak dan harganya sangat terjangkau sehingga saya mengupayakan untuk terjual cepat agar tidak ada yang busuk. Namun, di luar musim, saya sering kesulitan untuk mendapatkan stok sehingga harga yang saya jual akan terpengaruh dan mahal.”*
- **Kualitas durian tidak konsisten**  
Pemilik usaha mengatakan bahwa kualitas durian di musim panen cenderung lebih baik, sedangkan di luar musim, durian yang tersedia memiliki kualitas cenderung lebih buruk dalam artian kurang kesegarannya. Sebagai akibatnya, kualitas durian yang dijual tidak selalu konsisten sepanjang tahun sehingga mempengaruhi penjualan. Pak Ngadeno, salah satu informan lainnya mengatakan bahwa, *“Saat bukan pada musimnya kualitas durian sangat buruk sehingga mempengaruhi penjualan.”*

## **Strategi Manajemen Stok Untuk Mengatasi Tantangan Musiman**

Para pemilik usaha di Tamansari mengembangkan berbagai strategi untuk mengatasi masalah yang disebabkan oleh tantangan musiman. Berdasarkan wawancara, kami mengetahui terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh para pemilik usaha meliputi:

- **Penyimpanan dingin (freezing)**  
Salah satu strategi yang sering digunakan adalah menyimpan durian dalam kondisi beku. Hal ini memungkinkan durian untuk disimpan dalam jangka waktu yang lama sehingga dapat dijual diluar musim. Pak Ngadeno menuturkan, *“Untuk mengelola stok durian saat musim panen melimpah saya menyimpan Sebagian durian ke dalam freezer agar dapat dijual kembali setelah musim panen selesai.”*
- **Kerja sama dengan petani daerah**  
Untuk memenuhi kebutuhan stok di luar musim, pemilik usaha menjalin kerja sama dengan para petani daerah untuk mendapatkan durian yang kualitasnya tidak jauh berbeda dengan yang dimiliki di kebun sendiri. Namun, kerja sama ini juga meningkatkan biaya untuk pengiriman, sehingga harga durian cenderung tinggi. *“Untuk mengantisipasi stok durian saya mengambil dari petani daerah sini, agar kualitasnya tidak jauh berbeda dari durian di kebun sendiri.”* Ujar Pak Martono.
- **Penyetoran durian**  
Untuk mengurangi kerugian akibat stok yang berlebihan pada saat musimnya, pemilik usaha menyetorkan durian kepada usaha usaha lain yang membutuhkan durian seperti pedagang es dawet durian, pedagang pancake durian dan yang lainnya. Sehingga pemilik mendapatkan keuntungan dan tidak ada durian yang terbuang. Pak Ngadeno menjelaskan, *“Jika terdapat stok berlebihan saat musim, saya akan jual kepada para*

*pemilik usaha yang membutuhkan durian, sehingga saya mendapatkan keuntungan dan tidak ada durian yang terbuang karena busuk.”*

## **Penyesuaian Harga dan Promosi Untuk Menarik pelanggan**

Semua informan mengatakan mereka menerapkan penyesuaian harga dan promosi sebagai bagian dari strategi mereka. Harga durian cenderung turun saat musim panen untuk mengurangi stok dengan cepat. Sementara itu, di luar musim panen harga durian cenderung meningkat untuk menutupi biaya tambahan. Pak Martono, salah seorang informan, mengatakan *“Penyesuaian harga tergantung pada musimnya, jika saat musim durian saya akan memberi diskon agar stok cepat habis dan tidak membusuk. Tetapi di luar musim, harganya memang saya naikkan karena biayanya juga lebih tinggi.”*

Selain Penyesuaian harga, beberapa pemilik usaha juga menggunakan media sosial untuk mempromosikan duriannya. Salah satunya seperti yang dikatakan Pak Ngadeno, *“Saya mempromosikan durian melalui media sosial Youtube dan Facebook sehingga pelanggan banyak yang tertarik dan minat untuk membeli durian saya, disaat stok durian sulit didapatkan.”*



## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dapat kami simpulkan tentang tantangan musiman dan manajemen stok dalam bisnis durian di Tamansari, dalam tantangan musiman terdapat dua aspek, pertama fluktuasi pasokan dan harga seperti stok durian melimpah saat musim panen bulan Oktober hingga Desember, menyebabkan harga turun drastis. Namun, pada saat tidak musimnya, stok akan terbatas sehingga harga melonjak tinggi. Sedangkan yang kedua tantangan musiman menyebabkan kualitas tidak konsisten selama musim panen, kualitas durian cenderung baik, sedangkan di luar musim panen terjadi penurunan kualitas, yang pasti akan mempengaruhi hasil penjualan.

Manajemen stok durian terdapat beberapa strategi yang digunakan yang pertama, penyimpanan dingin alias freezing cara ini dilakukan dengan menyimpan durian pada freezer sehingga memungkinkan durian dijual di luar musim panen. Kedua kerja sama dengan petani daerah, seperti mengamankan stok dengan membeli durian dari petani untuk menjaga kualitas. Ketiga terdapat penyetoran stok, yang artinya menjual stok yang berlebihan kepada pedagang lain yang membutuhkan durian untuk menghindari kerugian akibat pembusukan.

Untuk Penyesuaian harga terdapat pedagang yang memberikan harga dinamis dengan artian memberikan diskon saat musim panen untuk menghabiskan stok, dan menaikkan harga di luar musim untuk menutupi biaya tambahan. Untuk promosi melalui medis sosial salah satu pedagang menggunakan Youtube dan Facebook sehingga menarik perhatian pelanggan.

Penelitian ini memberikan wawasan penting bagi para pelaku bisnis durian lainnya ataupun pebisnis pemula tentang pentingnya strategi manajemen stok yang adaptif untuk menghadapi tantangan musiman, sehingga menjaga kelangsungan usaha, dan memuaskan pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aulia Mifta Huljanah. (2023). Uji Aktivitas Antioksidan Formulasi Sediaan Krim Tabir Surya Ekstrak Etanol Biji Buah Durian (*Durio Zibethiunus Murr*) Dengan Menggunakan Metode DPPH. *Jurnal Medika Nusantara*, 1(4), 206–227. <https://doi.org/10.59680/medika.v1i4.622>
- Khairunnisa, D. A. (2024). MAGISTER EKONOMI SYARIAH PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS (FEB). 2024.
- Kurniawan, A., & Suryadi, A. (2021). PERANCANGAN ALAT PEMBELAH BUAH DURIAN UNTUK MEMUDAHKAN PENJUAL BUAH DURIAN DENGAN METODE QUALITY FUNCTION DEPLOYMENT (QFD). 2021, 02(01). <https://doi.org/10.33005/juminten.v2i1.203>
- Prasanti, D. (2018). Penggunaan Media Komunikasi Bagi Remaja Perempuan Dalam Pencarian Informasi Kesehatan. *LONTAR: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(1). <https://doi.org/10.30656/lontar.v6i1.645>
- Rachman, F. (2023). PENGANTAR PENGANTAR ILMU PERTANIAN ILMU PERTANIAN. 2023. [https://www.researchgate.net/profile/Indra-Permana-13/publication/378876754\\_PENGANTAR\\_ILMU\\_PERTANIAN/links/65f0229f286738732d3a9c6e/PENGANTAR-ILMU-PERTANIAN.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Indra-Permana-13/publication/378876754_PENGANTAR_ILMU_PERTANIAN/links/65f0229f286738732d3a9c6e/PENGANTAR-ILMU-PERTANIAN.pdf)
- Wira Sopyana Sarah, Claudia Indriya Ninggrum, Paltisia Elvi Maria, Alfri Lumongga, & Ayu Khairani. (2019). Analisis Faktor Internal dan Eksternal UKM Durian. *Talenta Conference Series: Energy and Engineering (EE)*, 2(4). <https://doi.org/10.32734/ee.v2i4.691>