

Panduan Menjual Hasil Panen (Praktis)

Inti masalah penjualan hasil panen (biar nggak boncos)

Mayoritas rugi bukan karena panen sedikit, tapi karena: (1) jual tanpa standar (grade/kemasan tidak jelas), (2) channel tidak sesuai kemampuan pasokan, (3) susut & retur tinggi karena handling jelek, dan (4) pembayaran macet. Panduan ini bikin alurnya jelas dan bisa dipakai harian.

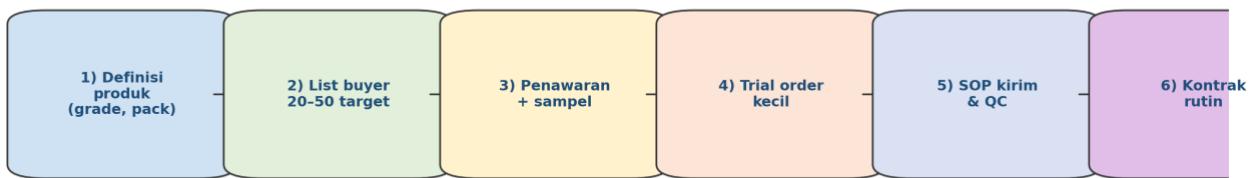
1) Cara berpikir yang benar sebelum jualan

Yang kamu jual sebenarnya: mutu yang konsisten, ritme kirim, dan kepercayaan. Jadi sistemnya harus dibangun:

- Definisikan produk (grade, kemasan, netto).
- Tentukan kemampuan supply per minggu (realistik).
- Pilih channel sesuai kemampuan (jangan maksa kontrak kalau belum stabil).
- Amankan susut & kualitas (panen/pascapanen).
- Amankan pembayaran (aturan tempo, invoice, pengingat).

2) Alur jualan yang aman (step-by-step)

Alur jualan yang aman: kecil dulu → stabil → kontrak



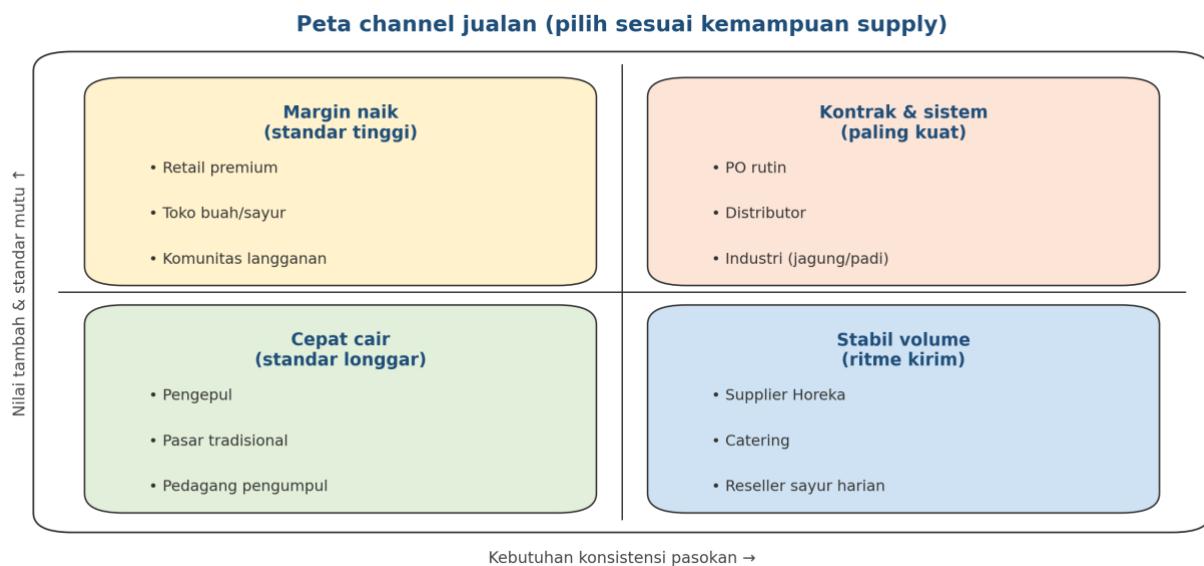
Jangan loncat ke order besar sebelum mutu & ritme kirim kebuktikan.

Strategi aman untuk pemula:

- 1) Mulai dari trial order kecil untuk ngetes mutu & logistik.
- 2) Naikkan stabilitas dulu (on-time dan grade A stabil) sebelum cari order besar.
- 3) Setelah 4–8 kali pengiriman rapi, baru masuk kontrak/PO rutin.

Target realistik: 1–2 buyer repeat order lebih berharga daripada 10 buyer beli sekali.

3) Kemana aja bisa jual? (peta channel + cara milihnya)



Channel	Cocok untuk	Kelebihan	Kekurangan/risiko	Cara sukses cepat
Pengepul/pedagang pengumpul	cabai, kangkung, jagung, gabah	cepat cair, serap volume	harga ditekan; standar sering ‘abu-abu’	negosiasi basis grade + timbang bersih + catat transaksi
Pasar tradisional/lapak/bakul	cabai, kangkung	fleksibel, bisa jual campur grade	butuh waktu; harga fluktuatif	datang jam yang tepat; kemasan rapi; jaga segar
Pasar induk/pedagang besar	cabai & sayur volume	serapan besar	butuh ritme & kualitas; sering lewat perantara	bangun relasi; jaga konsistensi supply
Supplier Horeka (hotel/resto/catering)	kangkung, cabai, sayur harian	volume kecil tapi stabil; bisa kontrak	ketat jam kirim & komplain cepat	standar grade/pack; kirim tepat

				jam; respon cepat
Retail modern/toko premium	sayur rapi, cabai kualitas, beras kemasan	harga bisa lebih bagus	standar tinggi; retur bisa ketat	label batch; packing bagus; konsisten grade A
Penggilingan padi (rice mill)	gabah/padi	jalur umum; serap jelas	harga tergantung kadar air/ kualitas	pastikan kadar air; minim kotoran; timbang jelas
Industri/pabrik pakan	jagung	volume besar; standar jelas	butuh kadar air sesuai; potongan kalau basah	keringkan; simpan baik; siapkan sampel
Online (WA/komunitas/reseller)	beras kemasan, sayur pack	margin oke kalau rapi	butuh packing & last-mile; komplain cepat	foto bagus; jadwal kirim jelas; SOP retur

4) Produk harus jelas (grade, kemasan, dan ‘janji’ ke buyer)

Buyer yang bagus selalu nanya: grade apa, dikemas bagaimana, bisa kirim jam berapa, dan aturan retur. Sebelum jualan, minimal kamu punya standar produk.

Komoditas	Definisi produk yang disarankan	Kemasan umum	Catatan penting
Cabai	Grade A (merah/utuh/bersih), Grade B (campur ukuran), Reject (busuk/luka)	Pack 1–2 kg (perforated) / Box kecil	Sensitif panas: panen pagi, naungan, jangan ditumpuk tinggi

Kangkung	Ikatan seragam / pack 250–500 g; segar; tidak layu	Ikatan + plastik perforated / box	Lebih baik volume kecil tapi rutin (harian/selang hari)
Jagung	Biji kering, bersih dari kotoran	Karung 25–50 kg	Kadar air & jamur penentu harga. Keringkan & simpan berventilasi
Padi	Gabah/beras dengan kualitas konsisten	Karung; kalau beras: kemasan 2–5 kg	Nilai naik kalau beras kemasan + merek + konsisten
Tip aman untuk pemula			
Pakai strategi 2 jalur: (1) jalur cepat cair (pengepul/pasar) untuk jaga cash, (2) jalur stabil (Horeka/retail/PO rutin) untuk bangun bisnis. Jangan all-in satu jalur di awal.			

5) Cara bikin harga jual yang waras (biar nggak rugi di ongkir & susut)

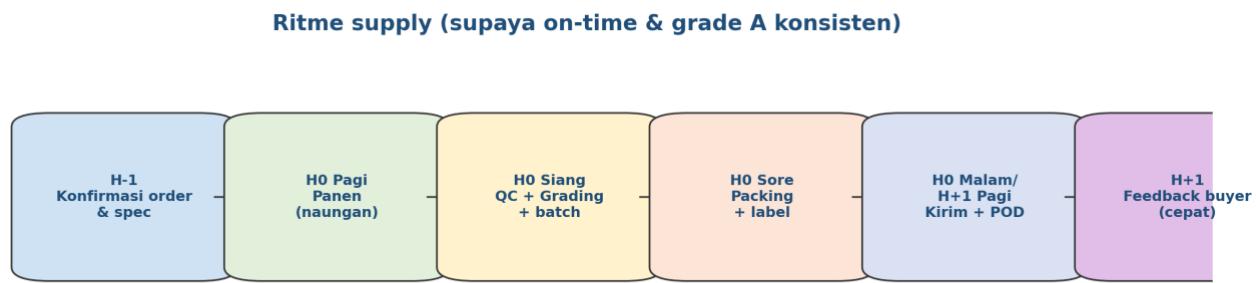
Harga harus 'NET'—sudah memasukkan packing, ongkir, dan cadangan susut. Rumus simpel:

Harga Minimum = HPP/kg + packing/kg + ongkir/kg + margin.

Kalau retur/susut tinggi, perbaiki SOP handling dan pasang cadangan risiko kecil.

Komponen	Apa yang dihitung	Isi sesuai kebun kamu
HPP/kg	biaya budidaya + tenaga + sewa / kg bersih	...
Packing/kg	plastik/box/label/ikat	...
Ongkir/kg	BBM/kurir/armada	...
Cadangan susut	2–8% (tergantung komoditas & jarak)	...
Margin	misal 10–20% (atau nominal tetap)	...

6) Ritme kirim & logistik (kunci repeat order)



Order jelas → panen tepat → QC rapi → kirim tepat jam → respon cepat.

Buyer repeat kalau kamu ‘nggak bikin repot’: konfirmasi jelas H-1, panen tepat, QC rapi, label batch, dan ada bukti serah-terima (foto timbang/foto barang/POD).

7) Strategi per komoditas (Jateng): channel prioritas & langkah cepat

A) Padi

Tujuan	Channel	Apa yang dijaga	Langkah cepat 7 hari
Cepat cair	pedagang gabah / rice mill lokal	kadar air, kebersihan, timbang jelas	survey 3 rice mill + cek standar potongan + uji transaksi kecil
Naik nilai	beras kemasan lokal (B2C/reseller)	konsistensi kualitas, kemasan, merek	buat kemasan 2–5 kg + foto + list reseller 20 orang + trial 50–100 pack

B) Cabai

Tujuan	Channel	Kunci sukses	Kesalahan fatal
Cash cepat	pengepul/pasar	timbang bersih, sortir	kepanasan → busuk

		minimal, jual pagi	→ harga jatuh
Stabil	supplier Horeka / toko sayur	grade A konsisten, jam kirim, packing rapi	janji besar tapi putus- putus
Naik margin	retail premium / online pack	label & foto bagus, batch, QC ketat	nggak punya SOP retur

C) Jagung

Channel	Standar yang ditanya	Cara memenuhi	Bukti yang berguna
Pengepul	kadar air, kotoran	keringkan; ayak sederhana; simpan berventilasi	foto stok + timbang
Industri/pabrik pakan	kadar air target; risiko jamur	keringkan lebih baik; jangan lembap; rotasi stok	sampel + catatan simpan

D) Kangkung

Channel	Kenapa cocok	Kunci sukses	Catatan
Horeka/catering	butuh supply kecil tapi rutin	segar, on-time, pack rapi	buat jadwal tetap
Reseller sayur harian	repeat order mudah	jadwal konsisten + QC cepat	kirim dekat lebih aman
Pasar tradisional	serap cepat	datang jam tepat + ikatan rapi	umumnya dekat

8) Template yang bisa langsung dipakai (copy–paste)

A) Format penawaran 1 halaman

Isi	Contoh penulisan
Produk	Cabai Grade A (merah, utuh, bersih)
Kemasan	Pack 1 kg (plastik berlubang) / Box 5 kg
Harga	Rp ... / kg (NET) minimal order ... kg

Kapasitas	... kg/minggu (jadwal ...)
Jadwal kirim	Senin-Rabu-Jumat jam ...–...
Pembayaran	Cash / tempo ... hari
Aturan QC/retur	retur max ...% jika tidak sesuai standar (foto bukti)

B) Script WhatsApp ke calon buyer

Template kenalan:

“Halo Pak/Bu ..., saya ... dari ... (kebun). Kami supply [komoditas] rutin. Boleh saya kirim spesifikasi grade + harga + jadwal kirim? Saya juga bisa kirim sampel kecil untuk uji kualitas.”

Template penawaran:

“Detailnya Pak/Bu: [produk + grade], pack [..], harga [..], kapasitas [..]/minggu. Pengiriman bisa [hari/jam]. Kalau cocok, kita mulai trial order kecil dulu.”

Template follow up:

“Izin follow up. Apakah ada standar tambahan (kemasan/jam kirim/retur) yang harus kami ikuti? Kami siap trial minggu ini.”

C) Poin penting kontrak/PO rutin

- Spesifikasi grade + toleransi (misal max 5% off grade).
- Volume minimal–maksimal per minggu + mekanisme perubahan (H-1).
- Harga: tetap / ikut indeks + periode evaluasi.
- Pengiriman: hari/jam, tanggung ongkir, bukti serah-terima (POD).
- Pembayaran: cash/tempo + aturan pengingat jatuh tempo.
- Retur/komplain: batas waktu komplain + bukti foto + skema ganti/credit note.

9) Rencana 30 hari (biar langsung jalan)

Minggu	Target utama	Output yang harus jadi
Minggu 1	standarisasi produk + harga minimum	definisi grade/pack + price list + foto produk
Minggu 2	bangun pipeline buyer	list 30 buyer target + 10 chat + 3 trial order
Minggu 3	perbaiki QC & ritme kirim	susut turun; POD rapi; komplain ditangani cepat
Minggu 4	amankan repeat order	2 buyer repeat + draft PO sederhana + sistem pembayaran jelas
Pengingat paling penting		
Jualan itu kompetisi ‘konsistensi’. Kalau % grade A stabil, susut turun, on-time tinggi, dan respon cepat—buyer akan nempel.		