

**ANALISIS DISTRIBUSI GULA PASIR
DI BIDANG KOMERSIAL PERUM BULOG
DIVISI REGIONAL LAMPUNG**

Nurhaliman¹⁾, Ir. Bina Unteawati, M.P.²⁾, Sri Handayani, S.P., M.E.P.³⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis, ^{2,3)}Dosen Program Studi Agribisnis,
Politeknik Negeri Lampung Jl. Soekarno-Hatta No.10 Rajabasa, Bandar Lampung,
Telp (0721) 703995, Fax : (0721) 787309

Abstract

Perum Bulog Lampung Regional Division is a state-owned general company (SOE) engaged in logistics and food. The company's business scope includes logistics or warehousing, food commodity trading and retailing. Bulog has several Regional Divisions (Divre) one of them is Lampung Divre which has commodity of staple food one of which is sugar. The objectives of the preparation of this Final Report are (1) to explain the distribution channel of sugar in Bulog commercial field and (2) to analyze the granulated sugar profit in Bulog commercial field. Data analysis in the preparation of this Final Project using qualitative and quantitative descriptive analysis method. Qualitative descriptive analysis method discusses the distribution channels of sugar and quantitatively discusses the calculation of the results of granulated sugar in the commercial field. The results of this Final Project are: (1) Bulog's commercial field performs the distribution activity of sugar in two ways: distribution channel through intermediary and distribution channel without intermediary. (2) based on the calculation of sales in March 2017 obtained total revenue of Rp 173,616,000, the total cost of Rp 162,269,514, so that obtained profits sale of sugar in the commercial field Bulog Rp 11.346.486. Suggestions from commercial problems: It is recommended that the commercial manager of Perum Bulog undertake more expedition partner or vehicle rental actions, and checking for products that are old or nearing expiry by way of product replacement, in order to avoid the accumulation of products in the warehouse.

Keywords: *Perum Bulog Lampung Regional Division, Sugar, Distribution, Profit*

Abstrak

Perum Bulog Divisi Regional Lampung merupakan perusahaan umum milik negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang logistik dan pangan. Ruang lingkup bisnis perusahaan meliputi usaha logistik atau pergudangan, perdagangan komoditi pangan dan usaha eceran. Perum Bulog mempunyai beberapa Divisi Regional (Divre) salah satunya Divre Lampung yang memiliki komoditas bahan pangan pokok salah satunya gula pasir. Tujuan dari penyusunan Laporan Tugas Akhir ini adalah (1) menjelaskan saluran distribusi gula pasir di bidang komersial Perum Bulog dan (2) menganalisis keuntungan gula pasir di bidang komersial Perum Bulog. Analisis data dalam penyusunan Tugas Akhir ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis deskriptif kualitatif membahas mengenai saluran distribusi gula pasir dan kuantitatif membahas perhitungan hasil keuntungan gula pasir di bidang komersial. Hasil dari penyusunan Tugas Akhir ini adalah: (1) bidang komersial Perum Bulog melakukan kegiatan saluran distribusi gula pasir dengan dua cara yaitu saluran distribusi melalui perantara dan saluran distribusi tanpa perantara. (2) berdasarkan hasil perhitungan penjualan pada bulan Maret 2017 diperoleh total penerimaan sebesar Rp 173.616.000, total biaya Rp 162.269.514, sehingga diperoleh keuntungan

penjualan gula pasir di bidang komersial Perum Bulog sebesar Rp 11.346.486. Saran dari permasalahan bidang komersial: Sebaiknya pengelola bidang komersial Perum Bulog melakukan tindakan mitra ekspedisi atau penyewaan kendaraan yang lebih banyak, dan pengecekan produk yang sudah lama atau sudah mendekati kadaluwarsa dengan cara penggantian produk, agar tidak terjadi penumpukan produk di dalam gudang penyimpanan.

Kata Kunci: Perum Bulog Divisi Regional Lampung, Gula, Distribusi, Keuntungan

PENDAHULUAN

Perum Bulog adalah perusahaan umum milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang logistik dan pangan. Ruang lingkup bisnis perusahaan meliputi usaha logistik atau pergudangan, perdagangan komoditi pangan dan usaha eceran. Perum Bulog merupakan perusahaan yang tetap mengemban tugas publik dari pemerintah yang mempunyai beberapa Divisi Regional (Divre) salah satunya Divre Lampung. Perum Bulog memiliki beberapa komoditas bahan pangan pokok salah satunya bahan pangan pokok gula pasir.

Saluran distribusi di Perum Bulog Divre Lampung berguna untuk kelancaran proses alur distribusi produk, agar produk yang dipesan oleh konsumen dapat terpenuhi jumlah permintaannya, dan untuk menjaga kepuasan konsumen hingga sampai ke tempat tujuan. Perum Bulog bidang komersial memiliki tim *marketing* dalam melakukan penjualan gula pasir yaitu sales dan *Technical Sales* (TS). Sales merupakan kegiatan yang hanya fokus pada menjual produk, dan bertujuan untuk

meningkatkan penjualan produk. Fungsi sales yaitu untuk dapat menjual produk sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Masalah distribusi yang terjadi di bidang komersial Perum Bulog Divre Lampung dalam pendistribusian bahan pangan pokok adalah keterlambatan pengantaran produk hingga ke konsumen, karena kurangnya kendaraan untuk proses pengiriman barang ke tempat tujuan. Berdasarkan pernyataan dari TS Perum Bulog Divre Lampung, konsumen merasa keberatan apabila biaya transportasi ditanggung konsumen. Masalah pendistribusian apabila tidak diatasi secara cepat, maka terjadi penumpukan produk di gudang dan akan mengakibatkan penurunan kualitas produk dan penjualan akan menurun.

Tujuan

- a. Menjelaskan saluran distribusi gula pasir di bidang komersial Perum Bulog Divre Lampung.
- b. Menganalisis keuntungan gula pasir yang diperoleh bidang komersial Perum Bulog.

METODE PELAKSANAAN

Laporan Tugas Akhir Mahasiswa ini dilaksanakan di Politeknik Negeri Lampung dimulai dari April sampai Agustus 2017. Laporan Tugas Akhir mahasiswa ini disusun berdasarkan hasil pelaksanaan Praktik Kerja Lapang di Perum Bulog Divre Lampung yang beralamat di Jalan Cut Mutia No. 29 Teluk Betung Bandar Lampung.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini dilakukan mulai Februari 2017 sampai April 2017, yaitu dengan cara melaksanakan kegiatan observasi dan wawancara untuk memperoleh data primer, sedangkan untuk memperoleh data sekunder dilakukan dengan cara pencatatan dan melakukan studi literatur sebagai berikut:

Sugiyono (2009), menjelaskan data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, sedangkan data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, buku-buku serta dokumen perusahaan. Data primer yang digunakan yaitu berupa data saluran distribusi gula pasir di Perum Bulog Divre Lampung, sedangkan data sekunder yang digunakan yaitu data penjualan gula pasir

kepada pengecer, data surat penawaran produk dan data permintaan gula pasir di Perum Bulog Divre Lampung.

Metode Analisis Data

a. Metode deskriptif kualitatif

Sugiyono (2012), menjelaskan bahwa, metode deskriptif kualitatif adalah mencatat secara teliti segala gejala (fenomena) yang dilihat dan didengar serta dibacanya (wawancara, catatan lapang, foto, video tape, dokumen pribadi, dan dokumen resmi).

b. Metode kuantitatif

Metode kuantitatif adalah data penelitian berupa angka-angka, dan analisis dengan menggunakan statistik (Sugiyono, 2012). Metode kuantitatif yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir adalah menjelaskan tentang suatu kejadian yang terjadi pada saat ini dalam bentuk angka-angka yang bermakna.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran distribusi gula pasir di bidang komersial Perum Bulog Divre Lampung

Bidang komersial Perum Bulog Divre Lampung mempunyai saluran distribusi langsung dan saluran tidak langsung untuk mengantarkan produk gula pasir ke konsumen.

Bidang Komersial melakukan penjualan gula pasir berdasarkan pengambilan produk kepada Perum Bulog

dan melakukan jaringan saluran distribusi dengan menetapkan harga. Mekanisme bidang komersial untuk pengambilan produk pada Perum Bulog Divre Lampung dengan cara melakukan permintaan produk dan jumlah kuantitas, dimulai dari pembuatan surat permintaan atau DO (*Delivery Order*), setelah pembuatan surat DO kemudian ditandatangani oleh kadivre (Kepala Divisi Regional). Surat permintaan yang sudah ditandatangani atau disetujui oleh kadivre, kemudian melakukan pengambilan produk di gudang Bulog yang berada di jln. Campang Raya, dengan menunjukan surat DO kepada bagian administrasi gudang.

Produsen mendistribusikan gula pasir secara langsung kepada konsumen atau dapat melalui pengecer. Penjualan ke pedagang eceran atau pengecer di antaranya ke pasar murah, hotel dan yang sudah bekerjasama dengan Perum Bulog yaitu RPK (Rumah Pangan Kita).

Proses pengiriman gula pasir terjadi kendala yaitu keterlambatan pengiriman produk yang disebabkan oleh kurangnya kendaraan di Perum Bulog, sehingga menimbulkan penumpukan produk gula pasir di gudang Bulog. Kapasitas kendaraan mobil pick up untuk muatan gula pasir kurang lebih 1 ton. Informasi keterlambatan diperoleh dari TS, TS menjelaskan bahwa pernah terjadinya

keterlambatan pengiriman produk sampai ke konsumen.

Bidang komersial memiliki syarat minimum pembelian untuk pengecer dengan jumlah harga minimal Rp 2.000.000 untuk pembelian pertama. Upaya perusahaan untuk mengatasi kendala tersebut dilakukan dengan cara penambahan kendaraan. Penambahan kendaraan dianggap perlu agar proses distribusi dapat berjalan dengan lancar.

Analisis keuntungan gula pasir di bidang komersial

Perhitungan keuntungan ini dilakukan untuk menganalisis keuntungan penjualan gula pasir melalui pengecer pada bulan Maret 2017, untuk menganalisis keuntungan penjualan gula pasir perlu dilakukan perhitungan pada total biaya tetap, total biaya variabel, total biaya tenaga kerja, total penerimaan dan keuntungan penjualan pada gula pasir.

Analisis keuntungan gula pasir di bidang komersial

a. Total biaya

Berdasarkan perhitungan total biaya tetap dan total biaya variabel, maka total biaya yang dikeluarkan oleh bidang komersial Perum Bulog dalam kegiatan distribusi gula pasir yaitu:

Total biaya = Total biaya tetap + Total biaya variabel

$$\begin{aligned}
&= \text{Rp } 561.514 + (\text{Rp } 159.548.000 + \text{Rp } \\
&\quad 2.160.000) \\
&= \text{Rp } 561.514 + \text{Rp } 161.708.000 \\
&= \text{Rp } 162.269.514
\end{aligned}$$

b. Total penerimaan

Total penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 173.616.000 pada bulan Maret 2017, hasil tersebut diperoleh dari jumlah kuantitas gula pasir yang dijual dikalikan dengan harga jual gula pasir/kg.

c. Keuntungan

Keuntungan pada bulan Maret 2017 diperoleh sebesar Rp 11.346.486. Keuntungan tersebut diperoleh dengan perhitungan:

$$\begin{aligned}
\text{Keuntungan } (\pi) &= \text{TR} - \text{TC} \\
&= \text{Rp } 173.616.000 - \text{Rp } 162.269.514 \\
&= \text{Rp } 11.346.486
\end{aligned}$$

Keuntungan pada bulan Maret 2017 yang diperoleh bidang komersial Perum Bulog melalui pedagang eceran atau pengecer RPK sebesar Rp 11.346.486 dengan perhitungan total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan.

KESIMPULAN

a. Bidang komersial Perum Bulog melakukan kegiatan saluran distribusi gula pasir dengan dua cara yaitu saluran distribusi melalui perantara dan saluran distribusi tanpa perantara.

b. Bidang komersial Perum Bulog melakukan kegiatan saluran distribusi gula pasir dengan dua cara yaitu saluran distribusi melalui perantara dan saluran distribusi tanpa perantara.

REFERENSI

- Darwin, Philips. 2013. Jenis-jenis Produk Gula. Perpustakaan Nasional. Sinar Ilmu.
- E, Munadi. 2008. Informatika Pertanian. Researchgate.net
- Kotler, Philip. 1997. Pengertian Saluran Distribusi. <http://manajemen.upb.ac.id/wpcontent/uploads/2011/10/SALURAN-DISTRIBUSI.pdf>
- Kotler, Phillip. 2001. Manajemen Pemasaran Jilid 1(edisi Bahasa Indonesia). Jakarta: PT Prenhalindo Indonesia.
- Kotler, Philip dan Keller Kevin Lane. 2008. Manajemen Pemasaran. Bauran Pemasaran
- Maulana, Agus. 1994. Manajemen Pemasaran. PT Gelora Aksara Pratama. Jakarta.

- Noer, Irmayani dan Apriyani M. 2010. Manajemen Agribisnis. Wineka Media. Malang
- Rewoldt. Stewart H, dkk. 1973. Strategi Distribusi Pemasaran. PT Bina Aksara. Jakarta
- Staff Distribusi. 2017. Permintaan Gula Pasir di Perum Bulog Divre Lampung Bulan Juni-Desember 2016. Perum Bulog Divre Lampung. Bandar Lampung.
- Stanton J. William. 1993. Prinsip pemasaran. Jilid 2. Edisi 7. Jakarta: Erlangga
- Stanton. Willian J. 1993. Prinsip Pemasaran. Erlangga. Jakarta.
- Suyanto. M. 2004. Analisis dan Desain Aplikasi Multimedia untuk Pemasaran. Andi Offset. Jogjakarta.
- Sugiyanto. C. 2007. Permintaan gula di Indonesia. Publikasiilmiah.ums.ac.id
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D). Alfabeta. Bandung. [Http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/437/jbptunikompp-gdl-sorayanim2-21803-3-unikom_si.pdf](http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/437/jbptunikompp-gdl-sorayanim2-21803-3-unikom_si.pdf).
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D). Alfabeta Bandung. <http://repo.iain-tulungagung.ac.id/608/4/BAB%20II.pdf>.
- Tim Penulis. 2008. Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Politeknik Negeri Lampung. Politeknik Negeri Lampung. Bandar Lampung