

**SISTEM PENJUALAN MINYAK KITA
PADA PERUM BULOG KANTOR WILAYAH LAMPUNG**

(Laporan Akhir)

**OLEH
NOUFAL FALAH
2201071012**



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2025

**SISTEM PENJUALAN MINYAK KITA
PADA PERUM BULOG KANTOR WILAYAH LAMPUNG**

Oleh

Noufal Falah

(Laporan Akhir)

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
AHLI MADYA (A.Md) MANAJEMEN PEMASARAN**

Pada

Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Lampung



**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2025

ABSTRAK

SISTEM PENJUALAN MINYAK PADA PERUM BULOG KANTOR WILAYAH LAMPUNG

Oleh

NOUFAL FALAH

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan MINYAKITA yang diterapkan Perum Bulog Kanwil Lampung, khususnya dalam aspek penjualan, mekanisme penyaluran, dan efektivitas pelaksanaannya dalam mendukung stabilisasi harga minyak goreng di pasar lokal. MINYAKITA merupakan program pemerintah yang diluncurkan sebagai bagian dari upaya ketersediaan minyak goreng rakyat dengan harga terjangkau, dan BULOG menjadi salah satu BUMN yang ditunjuk sebagai distributor utamanya.

Perum Bulog Lampung telah menerapkan sistem penjualan minyakita yang berjalan melalui tahapan yang jelas, mulai dari pengadaan, penyimpanan, distribusi, pencatatan, hingga pengawasan dan pelaporan. Proses ini dikoordinasikan dengan baik antara pusat dan daerah, meskipun kewenangan penentuan volume dan jadwal distribusi masih didominasi oleh kantor pusat. Volume Penjualan Mengalami Fluktuasi yang Dipengaruhi oleh Faktor Musiman dan Kebijakan Pemerintah. Berdasarkan data tahun 2021–2025, terdapat lonjakan signifikan pada tahun 2022 dan 2023 sebagai respons terhadap kelangkaan dan intervensi kebijakan pemerintah. Tahun 2023 mencatatkan volume penjualan tertinggi, menunjukkan puncak efektivitas distribusi dan intensitas program subsidi

Kata kunci: Sistem Penjualan Minyakita

ABSTRACT

OIL SALES SYSTEM AT PERUM BULOG LAMPUNG REGIONAL OFFICE

By

NOUFAL FALAH

This study aims to analyze the MINYAKITA sales system implemented by Perum Bulog Lampung Regional Office, specifically in terms of sales, distribution mechanisms, and the effectiveness of its implementation in supporting the stabilization of cooking oil prices in the local market. MINYAKITA is a government program launched as part of efforts to provide affordable cooking oil for the people, and BULOG is one of the state-owned enterprises appointed as its main distributor.

Perum Bulog Lampung has implemented an oil sales system that follows clear stages, from procurement, storage, distribution, recording, to monitoring and reporting. This process is well coordinated between the central and regional governments, although the authority to determine distribution volumes and schedules remains largely held by the head office. Sales volume fluctuates due to seasonal factors and government policies. Based on data from 2021–2025, there was a significant spike in 2022 and 2023 in response to scarcity and government policy intervention. 2023 recorded the highest sales volume, indicating the peak of distribution effectiveness and the intensity of the subsidy program.

Keywords: Minyakita Sales System

Judul Laporan Akhir : **SISTEM PENJUALAN MINYAKITA PADA
PERUM BULOG KANTOR WILAYAH
LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : Noufal Falah

Nomor Pokok Mahasiswa : 2201071012

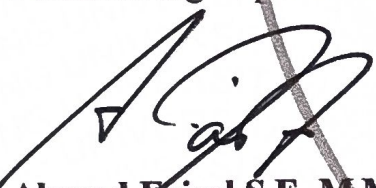
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Jurusan : Manajemen

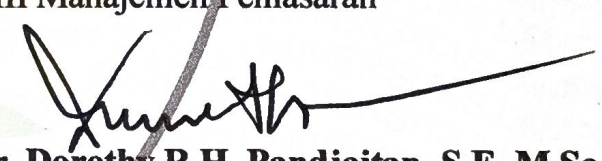
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis



Pembimbing Laporan Akhir


Ahmad Faisol S.E.,MM
NIP 19791231 200604 1 004

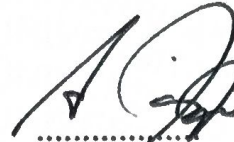
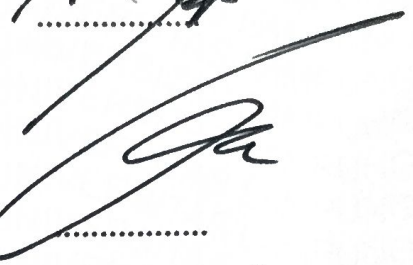
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran


Dr. Dorothy R.H. Pandjaitan, S.E.,M.Sc.
NIP 19810126 200801 2 011

HALAMAN PENGESAHAN

1. Tim Penguji

Ketua : Ahmad Faisol S.E.,M.M.

Penguji Utama: Prakarsa Panji Negara, S.E., M.Si., Ph.D.

Sekretaris : Nindyta Puspitasari Dalemunthe, S.E.,M.Sc.



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Dr. Nairobi, S.E.,M.Si.
NIP. 19660621 199003 1 003

Tanggal Lulus Ujian Laporan Akhir : 14 Juli 2025

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama Mahasiswa : Noufal Falah
Nomor Pokok Mahasiswa : 2201071012
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Menyatakan bahwa laporan akhir yang berjudul :

SISTEM PENJUALAN MINYAKITA PADA PERUM BULOG KANTOR WILAYAH LAMPUNG

Adalah hasil karya sendiridan dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam laporan akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam rangkaian kalimat atau tulisan yang saya salin tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya
Apabila saya melakukan hal tersebut, baik disengaja maupun tidak, dengan demikian saya menarik laporan akhir yang saya ajukan. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain namun mengakui sebagai hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia untuk dibatalkan gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas Laampung

Bandar Lampung, Juli 2025
Penulis,



Noufal Falah
2201071012

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan pada tanggal 29 Desember 2003 di Jakarta dengan nama lengkap penulis adalah Noufal Falah. Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara, dari pasangan Bapak Pintoryus Dan Ibu Siti Nurhayati. Penulis memulai pendidikannya pada tahun 2009 di Taman Kanak-kanak Al-Azhar 12 kemudian melanjutkan sekolah di SD Negeri 1 Jati Indah diselesaikan pada tahun 2016, Kemudian Penulis melanjutkan ke sekolah menengah pertama di SMPIT Miftahul Jannah, diselesaikan pada tahun 2019, Setelah itu penulis melanjutkan Pendidikan ke sekolah menengah kejuruan di SMAIT Fitrah Insani diselesaikan pada tahun 2022.

Pada tahun 2022, penulis terdaftar sebagai mahasiswa Program Studi Diploma III Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung melalui jalur Vokasi.

MOTTO

"Tidak ada Balasan Kebaikan Kecuali Kebaikan Pula"

(QS. Ar Rahman:60)

"Tak usah resah jika wajahmu buram di cermin dunia, selama hatimu bercahaya di hadapan Sang Pencipta."

(Noufal Falah)

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Karya sederhana ini teruntuk

Ayah dan Mamak ku Tercinta, Mohon maaf belum bisa membahagiakan mu,
InsyaAllah suatu saat anakmu ini akan memberikan yang terbaik dan berusaha untuk
selalu membahagiakan mu.

Untuk Mbak ku tersayang...dan kedua bocilnya qoita dan aim
Teristimewa untuk ”The Big Family Of Amiri, I Love You All.....” dan semua sahabat
dan teman terbaikku yang selalu ada, yang selalu memberiku semangat dan dorongan
terimakasih atas kebersamaan kalian selama ini.

Almamater tercinta Universitas Lampung

SANWACANA

Bismillahirrohmaanirrohiim,

Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allh SWT yang telah menyertai penulis dengan segala berkat dan kemurahan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul **“Sistem Penjualan MINYAKITA Pada Perum Bulog Kantor Wilayah Lampung”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma Pemasaran pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univeritas Lampung. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, dukungan, dan bantuan selama proses penyusunan dan penyelesaian Tugas Akhir ini. Secara khusus, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Ibu Dr. Dorothy Rouly Haratua Pandjaitan, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Bapak Ahmad Faisol S.E.,M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dengan penuh kesabaran, memberikan perhatian, dukungan, motivasi, semangat dan sumbangan pemikiran kepada penulis demi terselesaikannya Tugas Akhir ini.
4. Bapak Prakarsa Panji Negara, S.E.,M.E Ph.D. selaku Dosen Penguji atas bimbingan, ilmu yang bermanfaat, saran, dan motivasi kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Nindytia Puspita Sari Dalimunthe, S.E.,M.Sc. selaku Sekretaris Penguji yang telah memberikan bimbingan, masukan, saran, dan motivasi.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah memberikan ilmu dan pelajaran yang bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Bapak dan Ibu beserta staf dan karyawan PT Bulog Lampung yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas selama penulis mengadakan penelitian untuk menyusun laporan akhir ini serta memberi warna selama penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan

8. Ayah dan Mamakku tersayang Terimakasih atas kasih sayang, dukungan dan pengorbanan yang diberikan, serta doa yang tiada henti.
9. Teman-teman kuliah Zepan,Nicko,Farhan Dan Alya Terimakasih sudah selalu ada untuk memberikan semangat, doa, dukungan, bantuan, serta senantian membantu selama penulisan Tugas Akhir ini.
10. Seluruh teman-teman Diploma Tiga Pemasaran angkatan 2022 yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas bantuannya selama ini.
11. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan kontribusi dalam penulisan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
12. Terimakasih untuk Almamater tercinta, Universitas Lampung.

Penulis menyadari bahwa laporan akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, penulis berharap semoga laporan akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Bandar Lampung, Juli 2025

Penulis,

Noufal Falah

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
RIWAYAT HIDUP	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
SANWACANA	ix
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penulisan	5
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pengertian Sistem Penjualan	6
2.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	7
2.3 Proses Distribusi Minyak Goreng.....	7
2.4 Peran Perum Bulog dalam Distribusi Minyak Goreng	8
2.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sistem Penjualan.....	9
BAB III.....	12
METODE PENELITIAN	12
3.1 Metode Observasi.....	12
3.2 Jenis Dan Sumber Data	12
3.3 Metode Pengumpulan Data	13
3.5 Struktur Organisasi PT Bulog Lampung	17
BAB IV	21
HASIL DAN PEMBAHASAN	21

4.1 Gambaran Umum Sistem Penjualan Minyak Kita di Perum BULOG Lampung	21
4.2 Realisasi Penjualan Minyakita di BULOG Lampung	22
4.2.1 Penjualan Tahunan	22
4.2.2 Penjelasan Penjualan Tahunan	23
4.2.3 Penjualan Bulanan	23
4.2.4 Penjelasan Pola Bulanan	24
4.3 Evaluasi Sistem Penjualan Minyakita.....	24
4.3.1 Keunggulan Sistem Penjualan di BULOG Lampung.....	24
4.3.2 Permasalahan dan Tantangan	24
4.3.3 Saran Pengembangan Sistem	25
BAB V.....	26
Kesimpulan Dan Saran.....	26
5.1 Kesimpulan	26
5.2 Saran	27

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penjualan MINYAKITA.....	3
Tabel 2. Jabatan Jumlah Karyawan Perum Bulog Lampung.....	18
Tabel 3. Penjualan MINYAKITA Tahun 2021 s.d 2025.....	23
Tabel 4. Penjualan Bulanan MINYAKITA.....	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Jurnal Praktik Kerja Lapangan

Lampiran 2 : Sertifikat Praktik Kerja Lapangan

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kelangkaan minyak goreng menjadi permasalahan yang sering terjadi di berbagai daerah, terutama ketika permintaan meningkat dan pasokan tidak mampu mencukupi. Situasi ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan produksi, hambatan distribusi, hingga kebijakan pemerintah terkait ekspor dan impor bahan baku. Ketika minyak goreng sulit ditemukan di pasaran, harga pun cenderung melonjak, yang berdampak pada daya beli masyarakat, terutama bagi kalangan menengah ke bawah.

Distribusi yang tidak merata turut memperburuk kondisi kelangkaan minyak goreng. Di beberapa daerah, minyak goreng bisa melimpah dengan harga normal, sementara di daerah lain terjadi kelangkaan yang menyebabkan harga melonjak tinggi. Faktor logistik, seperti keterbatasan transportasi dan biaya distribusi yang tinggi, menjadi kendala dalam pemerataan pasokan. Jika tidak ditangani dengan baik, hal ini dapat menimbulkan kepanikan di kalangan masyarakat.

Dampak dari kelangkaan minyak goreng tidak hanya dirasakan oleh rumah tangga, tetapi juga oleh pelaku usaha kecil dan menengah yang bergantung pada minyak goreng dalam produksi makanan. Pedagang gorengan, restoran, hingga industri makanan mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha mereka karena harga minyak goreng yang melambung. Akibatnya, mereka terpaksa menaikkan harga jual produk atau mengurangi porsi demi menekan biaya produksi.

Guna mengatasi masalah ini, diperlukan langkah strategis dari pemerintah dan pelaku industri, seperti pengawasan ketat terhadap distribusi, kebijakan stabilisasi harga, serta peningkatan produksi minyak goreng dalam negeri. Selain itu, masyarakat juga dapat mulai mencari alternatif penggunaan minyak yang lebih hemat dan sehat untuk mengurangi ketergantungan terhadap minyak goreng.

Dengan langkah-langkah yang tepat, diharapkan kelangkaan minyak goreng dapat diatasi dan kestabilan pasar dapat terjaga.

PT Bulog Lampung telah mengambil sejumlah langkah strategis untuk mengatasi kelangkaan minyak goreng di wilayah Lampung. Salah satunya adalah dengan meningkatkan distribusi minyak goreng ke pasar-pasar tradisional dan modern guna memastikan ketersediaan bagi masyarakat. Selain itu, PT Bulog Lampung juga mengadakan operasi pasar murah di berbagai lokasi untuk menyediakan minyak goreng dengan harga terjangkau, membantu masyarakat mendapatkan kebutuhan pokok ini tanpa memberatkan ekonomi mereka. Produk minyak goreng yang distribusikan adalah Produk MINYAKITA.

Produk MINYAKITA, merek minyak goreng yang dicanangkan oleh pemerintah untuk menyediakan minyak goreng berkualitas dengan harga terjangkau bagi masyarakat. Sebagai bagian dari Upaya stabilisasi harga dan ketersediaan minyak goreng Bulog Lampung bekerja sama dengan berbagai produsen dan distributor untuk memastikan pasokan MINYAKITA tersedia di seluruh wilayah Lampung, wilayahnya yang meliputi Kota Metro, Kabupaten Lampung Tengah, dan Lampung Timur.

Menurut Oentoro (2010), distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dari produsen sampai ke tangan konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan jenis, jumlah, harga, tempat, dan waktu yang dibutuhkan. Lalu, menurut Basu Swastha, distribusi memiliki definisi berupa saluran pemasaran yang dipakai oleh pembuat produk untuk mengirimkan produknya ke industri atau konsumen. Lembaga yang “hidup” dalam saluran distribusi adalah produsen, konsumen, dan distributor. Kemudian, menurut Assauri, distributor merupakan kegiatan memindahkan produk dari sumber ke tangan konsumen akhir dengan saluran distribusi pada waktu yang tepat.

Penjualan MINYAKITA oleh Bulog Kanwil Lampung dilakukan dengan mengutamakan efisiensi dan efektivitas. Bulog Lampung memastikan bahwa proses pengadaan, penyimpanan, dan pengiriman minyak goreng ini berjalan

lancar dan tepat waktu. Untuk mencapai hal tersebut, Bulog Lampung menerapkan sistem manajemen rantai pasok yang terintegrasi, mulai dari pemesanan hingga pengiriman ke titik-titik distribusi.

Salah satu tantangan dalam distribusi MINYAKITA adalah memastikan ketersediaan produk di seluruh pelosok daerah, termasuk wilayah terpencil. Untuk mengatasi hal ini, Bulog Lampung bekerja sama dengan pemerintah daerah dan pihak terkait lainnya guna mengidentifikasi kebutuhan dan mengatur jadwal pengiriman yang optimal. Dengan demikian, masyarakat di seluruh Lampung dapat memperoleh MINYAKITA dengan mudah.

Bulog Lampung juga berkomitmen untuk menjaga kualitas MINYAKITA selama proses distribusi. Hal ini dilakukan dengan memastikan bahwa fasilitas penyimpanan memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan. Selain itu, armada pengiriman yang digunakan juga dilengkapi dengan peralatan yang memadai untuk menjaga kualitas produk hingga sampai ke tangan konsumen.

Berikut adalah tabel penjualan MINYAKITA

Berikut adalah tabel penjualan MINYAKITA

NO	Tanggal Penjualan	Jumlah (Liter)	Harga per Liter	Total Pendapatan	Lokasi Distribusi	Metode Pembayaran	Ket
1	01-01-2025	500	15.000	7.500.000	Gudang A	Tunai	-
2	02-01-2025	300	15.500	4.650.000	Gudang B	Non-Tunai	-
3	03-01-2025	450	14.500	6.525.000	Gudang C	Tunai	Operasi pasar
4	04-01-2025	600	14.750	8.850.000	Gudang D	Non-Tunai	-
5	05-01-2025	550	15.200	8.360.000	Gudang E	Tunai	-

Dari table diatas dapat dilihat kenaikan penjualan MINYAKITA Pada awal Januari 2025, dilakukan distribusi dan penjualan minyak goreng di lima lokasi berbeda, yaitu Gudang A hingga Gudang E. Total jumlah minyak yang berhasil didistribusikan selama lima hari tersebut mencapai 2.400 liter. Penjualan dilakukan

dengan variasi harga per liter, mulai dari Rp14.500 hingga Rp15.500, tergantung lokasi dan kebijakan pada hari tersebut. Secara keseluruhan, kegiatan distribusi ini berhasil menghasilkan total pendapatan sebesar Rp35.885.000.

Jika dilihat dari metode pembayaran, transaksi dilakukan secara tunai maupun non-tunai. Tiga dari lima transaksi dilakukan secara tunai, yaitu pada tanggal 1, 3, dan 5 Januari. Sementara itu, dua transaksi lainnya menggunakan metode non-tunai, yaitu pada tanggal 2 dan 4 Januari. Ini menunjukkan bahwa sistem pembayaran yang digunakan dalam distribusi cukup fleksibel dan menyesuaikan dengan kondisi masing-masing lokasi gudang.

Dari sisi harga, terdapat variasi kecil yang menunjukkan penyesuaian harga berdasarkan kondisi pasar. Harga tertinggi tercatat sebesar Rp15.500 per liter pada tanggal 2 Januari di Gudang B, sedangkan harga terendah adalah Rp14.500 pada tanggal 3 Januari di Gudang C. Pada hari tersebut, penjualan dilakukan dalam rangka operasi pasar, yang kemungkinan bertujuan untuk menjaga stabilitas harga di tengah masyarakat.

Dalam pendistribusiannya Perum Bulog Subdivre Lampung Tengah telah mengimplementasikan sistem penjualan MINYAKITA untuk memenuhi kebutuhan minyak goreng masyarakat. Pada Juli 2023, Bulog menerima pasokan sebanyak 12 ribu ton MINYAKITA yang disimpan di gudang Ganjaragung. Stok ini kemudian didistribusikan melalui berbagai saluran untuk memastikan ketersediaan minyak goreng bagi masyarakat setempat.

Salah satu strategi distribusi yang diterapkan adalah penjualan MINYAKITA melalui Rumah Pangan Kita (RPK) yang dikelola oleh Bulog. RPK tersebar di berbagai titik strategis, memudahkan masyarakat untuk mengakses minyak goreng dengan harga terjangkau. Selain itu, Bulog juga berencana mendistribusikan MINYAKITA melalui kegiatan operasi pasar yang dilaksanakan bekerja sama dengan pemerintah daerah setempat. Langkah ini bertujuan untuk menstabilkan harga dan memastikan ketersediaan minyak goreng di pasaran.

Dalam upaya menjaga keterjangkauan harga, Bulog menetapkan harga jual MINYAKITA di bawah Harga Eceran Tertinggi (HET) yang ditetapkan pemerintah. Pada periode tersebut, MINYAKITA dijual seharga Rp13.500 per liter, lebih rendah dari HET sebesar Rp14.000 per liter. Kebijakan ini diharapkan dapat meringankan beban ekonomi masyarakat sekaligus mencegah kenaikan harga yang tidak terkendali di pasaran.

Selain penjualan langsung, Bulog Subdivre Lampung Tengah juga menyiapkan stok MINYAKITA untuk kebutuhan operasi pasar yang dapat digelar sewaktu-waktu sesuai permintaan pemerintah daerah. Operasi pasar ini menjadi instrumen penting dalam mengendalikan harga dan memastikan penjualan minyak goreng merata hingga ke pelosok daerah. Dengan demikian, masyarakat di wilayah terpencil pun dapat memperoleh MINYAKITA dengan harga yang wajar.

I.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, permasalahan yang ada dilapangan adalah bagaimana sistem penjualan MINYAKITA pada Perum Bulog Wilayah Lampung?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan minyakita pada Perum Bulog Wilayah Lampung

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Sistem Penjualan

Sistem penjualan merupakan serangkaian proses yang terorganisir untuk memindahkan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen akhir dengan tujuan memenuhi kebutuhan serta memperoleh keuntungan (Kotler & Keller, 2009). Sistem ini mencakup seluruh tahapan, mulai dari identifikasi kebutuhan pasar, perencanaan produksi, pengaturan distribusi, strategi promosi, hingga transaksi akhir dengan konsumen.

Dalam konteks penjualan bahan pokok seperti minyak goreng, sistem penjualan tidak hanya berfungsi untuk menghasilkan keuntungan finansial, tetapi juga memiliki dimensi sosial, yaitu memastikan ketersediaan barang kebutuhan pokok bagi masyarakat luas dengan harga yang wajar dan stabil. Menurut Lupiyoadi (2001), keberhasilan sistem penjualan bergantung pada beberapa faktor, antara lain:

- Ketersediaan stok yang memadai,
- Kelancaran jalur distribusi,
- Harga jual yang kompetitif,
- Pelayanan kepada konsumen,
- Kecepatan dan ketepatan pengiriman.

Dalam kasus Perum Bulog, sistem penjualan minyak goreng dirancang dengan memperhatikan fungsi-fungsi tersebut, dengan tambahan misi sosial untuk mendukung ketahanan pangan nasional.

2.2 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Swasta (2009:11), jenis-jenis penjualan adalah sebagai berikut :

1. Trade

Selling Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2. Missionary Selling

Merupakan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

3. Technical Selling

Yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

4. New Business Selling

Merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.

5. Responsive Selling

Yaitu setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberi reaksi terhadap permintaan pembeli.

Minyak goreng sebagai komoditas pangan memiliki karakteristik khusus, seperti kebutuhan pengemasan yang baik untuk menghindari kebocoran, serta perlindungan terhadap paparan sinar matahari dan suhu tinggi yang dapat merusak kualitas produk.

2.3 Proses Distribusi Minyak Goreng

Distribusi adalah kegiatan menyalurkan barang dari produsen ke konsumen melalui jalur tertentu (Bowersox & Closs, 2010). Dalam industri minyak goreng, distribusi yang efektif mencakup:

- Penerimaan barang dari pabrik,

- Penyimpanan di gudang,
- Pengangkutan ke titik-titik distribusi (pasar, toko, koperasi),
- Penjualan kepada konsumen akhir.

Distribusi minyak goreng di Indonesia, khususnya yang dilakukan oleh Perum Bulog, melibatkan beberapa jalur, yaitu:

- Distribusi langsung dari gudang Bulog ke pedagang ritel.
- Distribusi tidak langsung melalui agen atau distributor mitra.
- Operasi pasar untuk stabilisasi harga pada saat terjadi lonjakan permintaan.

Menurut pendapat Christopher (2011) dalam Logistics and Supply Chain Management, efektivitas distribusi bahan pangan strategis ditentukan oleh:

- Kecepatan distribusi,
- Efisiensi biaya logistik,
- Keamanan barang selama pengiriman,
- Jangkauan distribusi yang luas.

Minyak goreng sebagai komoditas pangan memiliki karakteristik khusus, seperti kebutuhan pengemasan yang baik untuk menghindari kebocoran, serta perlindungan terhadap paparan sinar matahari dan suhu tinggi yang dapat merusak kualitas produk.

2.4 Peran Perum Bulog dalam Distribusi Minyak Goreng

Perum Bulog memiliki sejarah panjang sebagai lembaga yang bertugas menjaga stabilitas pangan nasional. Awalnya, fungsi Bulog lebih berfokus pada pengelolaan beras. Namun sejak adanya kebijakan diversifikasi pangan, Bulog juga diberi mandat untuk mengelola bahan pangan strategis lainnya, termasuk minyak goreng.

Berdasarkan Peraturan Presiden No. 48 Tahun 2016 tentang Penugasan kepada Perum Bulog, disebutkan bahwa Bulog bertugas:

- Melaksanakan pengadaan, pengelolaan, dan pendistribusian pangan pokok
- Melaksanakan operasi pasar untuk menjaga kestabilan harga pangan.
- Menyediakan cadangan pangan pemerintah untuk menghadapi keadaan darurat.

Dalam pelaksanaan penjualan minyak goreng, Perum Bulog berperan:

- Sebagai distributor utama: membeli langsung dari produsen atau importir, kemudian mendistribusikannya ke pasar.
- Sebagai stabilisator harga: melakukan operasi pasar saat terjadi kelangkaan atau lonjakan harga.
- Sebagai penyedia jaminan ketersediaan stok: menyimpan cadangan minyak goreng di gudang-gudangnya untuk digunakan saat terjadi kekurangan pasokan di pasar.

Khusus di Provinsi Lampung, peran Bulog menjadi lebih penting karena wilayah ini merupakan penghubung antara Pulau Sumatera dan Jawa, sehingga kestabilan distribusi sangat berpengaruh terhadap dua wilayah besar tersebut.

2.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sistem Penjualan

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan sistem penjualan minyak goreng, antara lain:

1. Ketersediaan Produk (Supply Availability)

Ketersediaan barang menjadi fondasi utama dalam sistem penjualan. Jika stok minyak goreng tidak mencukupi permintaan pasar, maka distribusi akan terganggu dan potensi kehilangan konsumen akan meningkat. Perum Bulog harus menjaga stok dengan memperhatikan: Forecast permintaan berdasarkan musim atau kebiasaan konsumsi masyarakat. Cadangan stok strategis, terutama menjelang hari besar nasional seperti Ramadhan atau Lebaran. Waktu tunggu pengadaan dari produsen atau pemasok minyak goreng.

2. Harga Produk (Pricing Strategy)

Harga minyak goreng sangat sensitif di pasar Indonesia karena merupakan komoditas pokok. Faktor-faktor yang memengaruhi harga antara lain: Harga pasar global (jika bahan baku seperti CPO diimpor) Biaya distribusi, termasuk transportasi, pergudangan, dan operasional. Kebijakan pemerintah, seperti penetapan Harga Eceran Tertinggi (HET). Kondisi inflasi nasional yang memengaruhi daya beli masyarakat. Harga yang terlalu tinggi akan mengurangi daya beli, sementara harga yang terlalu rendah bisa menimbulkan kerugian atau memicu praktik penimbunan.

3. Kualitas Layanan (Service Quality)

Pelayanan mencakup kecepatan, ketepatan, dan keramahan dalam transaksi penjualan. Dalam konteks distribusi Bulog, ini meliputi: Kecepatan pengiriman ke lokasi penjualan. Ketepatan jumlah dan jenis barang yang dikirim. Kesiapan petugas penjualan di lapangan. Respon cepat terhadap keluhan mitra atau masyarakat. Layanan yang buruk dapat mengurangi kepercayaan mitra dan masyarakat terhadap Bulog.

4. Permintaan Pasar (Market Demand)

Fluktuasi permintaan sangat memengaruhi sistem penjualan. Permintaan bisa naik secara signifikan karena: Momen musiman, seperti Ramadhan, Natal, atau Tahun Baru. Program pemerintah, seperti bantuan sosial (bansos) atau subsidi.

Panik buying, saat terjadi isu kelangkaan di media. Oleh karena itu, sistem penjualan harus adaptif dan memiliki mekanisme respon cepat untuk menghadapi lonjakan permintaan.

5. Kebijakan Pemerintah (Government Policy)

Pemerintah Indonesia secara aktif mengatur sistem distribusi pangan. Beberapa kebijakan yang memengaruhi sistem penjualan antara lain: Penetapan HET (Harga Eceran Tertinggi). Pembatasan distribusi berdasarkan wilayah atau jenis

konsumen (misalnya, hanya untuk masyarakat miskin). Kebijakan ekspor-impor bahan baku minyak goreng. Program Operasi Pasar, di mana Bulog wajib menjual dengan harga lebih murah dari pasar. Sistem penjualan harus mampu beroperasi selaras dengan kebijakan pemerintah, dan tidak semata-mata mencari profit.

6. Infrastruktur dan Logistik

Distribusi sangat tergantung pada infrastruktur dan fasilitas logistik. Jika jalan rusak atau gudang penyimpanan tidak memadai, maka akan terjadi Keterlambatan distribusi. Kerusakan barang, terutama karena minyak goreng memerlukan penyimpanan dalam suhu dan kemasan yang baik. Biaya logistik membengkak, yang berujung pada kenaikan harga jual. di Lampung, sebagai wilayah penghubung antar pulau (Sumatera dan Jawa), infrastruktur pelabuhan, jalan lintas, dan fasilitas gudang sangat berpengaruh pada sistem penjualan.

7. Teknologi Informasi dan Manajemen Data

Sistem informasi yang baik akan membantu pengelolaan stok, pemantauan penjualan, dan pelaporan ke pusat. Tanpa sistem manajemen data yang modern, risiko yang muncul meliputi: Overstock atau kekurangan stok. Duplikasi pengiriman atau keterlambatan. Tidak tersedianya data akurat untuk pengambilan keputusan. Digitalisasi sistem penjualan kini menjadi prioritas untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi, termasuk dalam penjualan oleh Bulog

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Observasi

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode observasi. Metode observasi adalah salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek penelitian di lapangan. Dalam metode ini, penulis mencatat aktivitas, perilaku, proses, atau kondisi di kantor Perum Bulog Wilayah Lampung sehingga data yang diperoleh lebih akurat. Metode observasi digunakan untuk mengamati secara langsung proses distribusi, transaksi, pencatatan. Melalui observasi, penulis dapat mengetahui keefektifan sistem yang digunakan, apakah terdapat kendala teknis, serta bagaimana interaksi antara petugas dan pembeli. Misalnya, ditemukan bahwa pencatatan masih dilakukan secara manual, atau sistem digital belum digunakan secara maksimal.

3.2 Jenis Dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penulisan ini sangat berhubungan dengan jenis data yang diambil. Data yang dipakai diharapkan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi sehingga mampu menyelesaikan permasalahan penulisan

1. Data Primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari Perum BULOG Kantor Wilayah Lampung. Seperti observasi, wawancara kuisioner dan lain-lain.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh tidak langsung dalam penelitian lapangan, melainkan dari berbagai sumber referensi yang dapat menunjang penelitian ini melalui kepustakaan guna mendapatkan landasan teoritis berupa pendapat – pendapat dokumen yang terkait dengan judul penelitian ini.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh dan mengumpulkan data - data yang objektif dan dapat dipercaya kebenarannya dalam penulisan Laporan Kerja Praktik ini, Penulis menggunakan dua pendekatan, adalah :

1. Studi Kepustakaan (Library Research)

Study Keperpustakaan sebagai rujukan dalam tinjauan kepustakaan, penulisan laporan ini didasari dari berbagai kutipan - kutipan dan buku - buku bacaan yang dapat membantu penulisan pada Laporan Kerja Praktik ini, baik yang berasal dari perpustakaan maupun lewat internet.

2. Studi Lapangan (Field Research)

Studi Lapangan yang dilakukan secara langsung pada Perum BULOG Kantor Wilayah Lampung. untuk memperoleh data yang konkrit, sehingga kebenarannya dapat dipercaya dan dapat dipertanggung jawabkan. Pengumpulan data dilakukan selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu pada Perum BULOG Kantor Wilayah Lampung. Data diperoleh melalui :

- a. Observasi

Observasi dilakukan dengan mencari data secara langsung di lapangan, dalam penelitian tersebut diperhatikan pula penggunaan sumber-sumber non manusia, seperti dokumen serta catatan yang tersedia. Suatu studi pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan dan penelitian secara langsung pada obyek yang diteliti pada saat melakukan kerja praktik

- b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode yang dilakukan oleh penulis dengan cara berkomunikasi, melakukan tanya jawab langsung dengan narasumber

agar didapatkan keterangan beserta informasi yang dibutuhkan. Wawancara dilakukan dengan Bapak Fatur selaku Staff di bidang bisnis Perum BULOG kantor Wilayah Lampung

3.4 Gambaran Umum Perusahaan



Gambar 3.1 PT Logo BULOG

Perusahaan Umum BULOG (Perum BULOG) adalah Badan Usaha Milik Negara yang berdiri pada tanggal 21 Januari 2003. Pendiriannya berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2003 tentang Pendirian Perusahaan Umum (Perum) BULOG, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 61 Tahun 2003 tentang Perubahan Atas Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2003 tentang Pendirian Perusahaan Umum (Perum) BULOG. Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2003 yang merupakan Anggaran Dasar Perum BULOG tersebut kemudian diubah kembali menjadi PP Nomor 13 Tahun 2016 tentang Perum BULOG.

Pendirian Perum BULOG tidak lepas dari keberadaan lembaga sebelumnya yaitu Badan Urusan Logistik (BULOG). Sebab, Perum BULOG merupakan hasil peralihan kelembagaan atau perubahan status hukum Lembaga Pemerintah Non Departemen (LPND) menjadi Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam bentuk Perusahaan Umum (Perum). Perubahan status badan hukum BULOG juga mempengaruhi alur koordinasi vertikal yang semula berada di bawah dan bertanggung jawab langsung kepada Presiden RI menjadi di bawah koordinasi Kementerian BUMN dan Lembaga Kementerian teknis lainnya.

PT Bulog Lampung adalah salah satu cabang dari Badan Urusan Logistik (Bulog), yang merupakan lembaga pemerintah yang berperan penting dalam distribusi dan pengelolaan bahan pangan di Indonesia. Bulog Lampung didirikan seiring dengan pembentukan Bulog secara nasional pada tahun 1967, yang bertujuan untuk memastikan ketahanan pangan di seluruh wilayah Indonesia. Sebagai cabang, Bulog Lampung memiliki tanggung jawab untuk mengelola stok pangan dan distribusinya di wilayah Provinsi Lampung, yang merupakan salah satu daerah penghasil pangan utama di Indonesia.

Sejak awal berdirinya, Bulog Lampung fokus pada pengelolaan stok dan distribusi beras, jagung, dan komoditas pangan lainnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Pada periode awal, tugas utama Bulog adalah mengatur harga dan menyediakan pangan dengan harga yang terjangkau, terutama di saat krisis atau kekurangan pasokan pangan. Bulog Lampung turut serta dalam program pemerataan distribusi pangan serta menjaga kestabilan harga pangan di wilayah tersebut.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 13 Tahun 2016 tentang Perusahaan Umum (PERUM) BULOG pasal 1 menyebutkan bahwa Perum BULOG adalah Badan Usaha Milik Negara sebagaimana diatur dalam Undang-undang Nomor 19 Tahun 2003 tentang Badan Usaha Milik Negara, yang seluruh modalnya dimiliki negara berupa kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak terbagi atas saham, yang menyelenggarakan usaha logistik pangan serta usahalainnya yang dapat menunjang tercapainya maksud dan tujuan perusahaan.

Struktur organisasi PT Bulog Lampung terdiri dari berbagai unit yang memiliki tugas dan fungsi yang berbeda. Di puncak struktur organisasi terdapat seorang Kepala Divisi atau Kepala Kantor Bulog Lampung yang bertanggung jawab atas seluruh operasional cabang tersebut. Di bawahnya terdapat beberapa bagian yang menangani sektor-sektor seperti pengadaan, distribusi, manajemen gudang, serta pengelolaan dan pemasaran produk pangan. Setiap bagian memiliki peran untuk memastikan bahwa program-program Bulog berjalan dengan lancar dan tepat

sasaran. Bulog Lampung juga memiliki beberapa program unggulan yang dilaksanakan sejak awal berdirinya hingga saat ini. Salah satu program utama adalah stabilisasi harga pangan, terutama beras, yang sering kali menjadi perhatian utama pemerintah. Program ini bertujuan untuk menjaga harga pangan agar tidak melonjak tinggi di pasaran dan untuk mencegah adanya spekulasi harga yang merugikan masyarakat. Selain itu, Bulog Lampung juga terlibat dalam penyediaan pangan untuk program Bantuan Pangan Non-Tunai (BPNT) bagi keluarga penerima manfaat.

Seiring dengan perkembangan zaman, Bulog Lampung juga beradaptasi dengan kebutuhan dan tantangan baru. Dalam beberapa tahun terakhir, Bulog Lampung mulai mengembangkan program-program yang lebih inovatif seperti pengelolaan cadangan pangan yang berbasis pada sistem digital untuk mempermudah distribusi dan pemantauan stok. Sistem ini bertujuan untuk mempercepat respons terhadap kebutuhan pangan serta meningkatkan transparansi dalam pengelolaan stok pangan. Selain itu, Bulog Lampung juga memperkuat peranannya dalam pengembangan sektor pertanian di Lampung. Melalui kerja sama dengan petani lokal, Bulog Lampung membantu meningkatkan hasil panen serta memfasilitasi pemasaran produk pertanian agar lebih mudah dijangkau oleh pasar. Program ini tidak hanya membantu petani untuk memperoleh harga yang wajar tetapi juga berkontribusi pada ketahanan pangan regional.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan pangan yang terus berkembang, PT Bulog Lampung juga berfokus pada diversifikasi komoditas pangan. Selain beras, Bulog Lampung kini terlibat dalam pengelolaan pangan strategis lainnya seperti minyak goreng, gula, dan tepung terigu. Hal ini bertujuan untuk menjamin ketersediaan berbagai bahan pokok di pasar dan menghindari kelangkaan yang dapat memengaruhi daya beli masyarakat. Melihat ke depan, PT Bulog Lampung berkomitmen untuk terus berinovasi dalam menghadapi tantangan ketahanan pangan dan distribusi yang semakin kompleks. Dengan terus memperkuat sistem manajemen logistik dan beradaptasi dengan teknologi, Bulog Lampung berharap

dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam mewujudkan ketersediaan pangan yang adil dan merata di Provinsi Lampung, serta mendukung program ketahanan pangan nasional.

3.5 Struktur Organisasi PT Bulog Lampung



Gambar 3.2 Struktur Organisasi Perum BULOG Kanwil Lampung

Tabel 1. Jabatan dan Jumlah Karyawan Perum BULOG Kanwil Lampung

No.	Jabatan	Jumlah
1	Pemimpin Wilayah	1 orang
2	Wakil Pemimpin Wilayah	1 orang
3	Bidang Administrasi dan Keuangan	12 orang
4	Bidang Operasional & Pelayanan Publik	8 orang
5	Bidang Pengadaan	5 orang
6	Bidang Bisnis	9 orang

Gambar 3.3 Jabatan dan Jumlah Karyawan Perum BULOG Kamwil Lampung

Sumber: Perum BULOG Kanwil Lampung

1) Pemimpin Wilayah

Berdasarkan bagian kedua pada pasal 6 (enam) pemimpin wilayah (Pimwil) mempunyai fungsi merencanakan,

mengkoordinasikan, mengendalikan, dan mengevaluasi:

- a. pelaksanaan kegiatan pengadaan;
- b. pelaksanaan kegiatan operasional & pelayanan publik;
- c. pelaksanaan kegiatan pemasaran dan penjualan;
- d. pelaksanaan kegiatan pengelolaan administrasi dan keuangan;
- e. pelaksanaan kegiatan pembinaan Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu, dan Gudang.

2) Wakil Pemimpin Wilayah

- a. membantu Pimwil dalam menyelenggarakan pokok dan fungsinya;
- b. melaksanakan tugas yang diberikan oleh Pimwil;
- c. mewakili Pimwil apabila berhalangan;
- d. pelaksanaan kegiatan pengadaan;
- e. pelaksanaan kegiatan operasional & pelayanan publik;
- f. pelaksanaan kegiatan pemasaran dan penjualan;
- g. pelaksanaan kegiatan pengelolaan administrasi dan keuangan.

3) Bidang Administrasi dan Keuangan

- a. Pelaksanaan kegiatan pengelolaan SDM, hukum, kepatuhan, dan manajemen organisasi;
 - b. pelaksanaan kegiatan umum kesekretariatan, dan hubungan masyarakat;
 - c. pelaksanaan kegiatan pengelolaan keuangan;
 - d. pelaksanaan kegiatan pengelolaan akuntansi dan perpajakan;
 - e. pelaksanaan kegiatan pengelolaan manajemen risiko;
 - f. pelaksanaan kegiatan pengelolaan layanan teknologi informasi.
- Adapun dalam Bidang Administrasi dan Keuangan di dalamnya terdiri dari:
- a. Asisten Manajer SDM dan Hukum;

- b. Asisten Manajer Umum, Sekretariat, dan Humas;
- c. Asisten Manajer Keuangan;
- d. Asisten Manajer Akuntansi;
- e. Asisten Auditor Kantor Wilayah Lampung;
- f. Kasir;
- g. IT Operation Support Administrasi dan Keuangan.

4) Bidang Operasional & Pelayanan Publik

- a. Pelaksanaan kegiatan pengendalian mutu, perawatan mutu, dan pengolahan serta manajemen mutu;
- b. Pelaksanan kegiatan pengelolaan pergudangan, persediaan dan pelaksanaan kegiatan penyaluran komoditas Cadangan Pangan Pemerintah (CPP), serta penyaluran CPP sesuai penugasan pemerintah.

Adapun dalam Bidang Operasional & Pelayanan Publik di dalamnya terdiri dari:

- a. Asisten Manajer Manajemen Mutu;
- b. Asisten Manajemer Manajemen Logistik;
- c. Asisten Manajer Pelayanan Publik.

5) Bidang Pengadaan

- a. pelaksanaan kegiatan perencanaan operasional dan analisis data pangan;
- b. pelaksanaan kegiatan pengadaan komoditi dan program budidaya pertanian (*on farm*);
- c. penyiapan pelaksanaan operasional dan administrasi kegiatan *handling* untuk komoditas komersial.

Adapun dalam Bidang Pengadaan di dalamnya terdiri dari:

- a. Asisten Manajer Perencanaan Operasional dan Data Pangan;
- b. Asisten Manajer Pengadaan Cadangan Pangan;
- c. Asisten Manajer Komersial.

6) Bidang Bisnis

- a. melakukan kegiatan perencanaan dan operasional pemasaran dan promosi produk pangan, penyiapan kerja sama pemasaran dan promosi dengan pihak lain, penyiapan materi pemasaran dan *product knowledge*, penghitungan, pengajuan dan pengelolaan biaya promosi;
- b. melakukan kegiatan pengembangan jaringan penjualan pada outlet binaan (RPK/TPK/outlet binaan dan kelolaan mandiri perusahaan), dan fasilitator pendukung penjualan.

Adapun dalam Bidang Pengadaan di dalamnya terdiri dari:

- a. Asisten Manajer *Marketing* dan Hubungan Pelanggan;
- b. Asisten Manajer Penjualan Distributor;
- c. Asisten Manajer Penjualan Jaringan Langsung

BAB V

Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap sistem penjualan MINYAKITA pada Perum BULOG Kantor Wilayah Lampung, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Penjualan minyakita Bersifat Terstruktur dan Terkoordinasi
Perum Bulog Lampung telah menerapkan sistem penjualan minyakita yang berjalan melalui tahapan yang jelas, mulai dari pengadaan, penyimpanan, distribusi, pencatatan, hingga pengawasan dan pelaporan. Proses ini dikoordinasikan dengan baik antara pusat dan daerah, meskipun kewenangan penentuan volume dan jadwal distribusi masih didominasi oleh kantor pusat. Bulog Lampung lebih berperan sebagai pelaksana kebijakan distribusi daripada pengambil keputusan strategis.
2. Distribusi Dilakukan melalui Beragam Saluran Resmi dan Sosial
Penyaluran minyakita dilakukan melalui gudang bulog, distributor mitra, Rumah Pangan Kita (RPK), pasar tradisional, koperasi, dan kegiatan operasi pasar. Pendekatan multi-kanal ini bertujuan menjangkau berbagai segmen masyarakat, termasuk masyarakat kurang mampu di wilayah pelosok. Strategi ini terbukti efektif terutama saat terjadi kelangkaan minyak goreng di pasar umum.
3. Volume Penjualan Mengalami Fluktuasi yang Dipengaruhi oleh Faktor Musiman dan Kebijakan Pemerintah
Berdasarkan data tahun 2021–2025, terdapat lonjakan signifikan pada tahun 2022 dan 2023 sebagai respons terhadap kelangkaan dan intervensi kebijakan pemerintah. Tahun 2023 mencatatkan volume penjualan tertinggi, menunjukkan puncak efektivitas distribusi dan intensitas program subsidi. Sementara itu, tahun 2024 dan

awal 2025 menunjukkan kecenderungan stabilisasi yang mencerminkan normalisasi pasar.

4. Kelebihan Sistem

- Distribusi berbasis wilayah dengan cakupan yang luas dan terstruktur.
- Pelaporan dilakukan secara rutin dan didukung oleh pengawasan internal maupun pihak eksternal seperti Satgas Pangan.
- Penetapan harga jual di bawah Harga Eceran Tertinggi (HET), menunjukkan komitmen bulog dalam menjaga daya beli masyarakat.

5. Kelemahan Sistem

- Penggunaan sistem pencatatan semi-manual menyebabkan potensi kesalahan data dan keterlambatan pelaporan.
- Belum meratanya distribusi di daerah terpencil karena keterbatasan akses logistik dan mitra distribusi lokal.
- Ketergantungan tinggi pada kebijakan pusat menyebabkan kurangnya fleksibilitas bulog daerah dalam merespons dinamika pasar lokal.

5.2 Saran

Agar sistem penjualan minyakita yang diterapkan oleh Perum BULOG Lampung dapat semakin efektif, efisien, dan adaptif terhadap kebutuhan masyarakat, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Digitalisasi Sistem Penjualan dan Distribusi Perlu dilakukan pembaruan teknologi informasi dalam pengelolaan rantai pasok dan penjualan, seperti penerapan sistem Enterprise Resource Planning (ERP) yang mampu mencakup:
 - Manajemen stok dan gudang secara real-time,
 - Pemantauan distribusi dan pengiriman secara digital,
 - Laporan penjualan yang terintegrasi dan berbasis data.Digitalisasi ini juga memungkinkan evaluasi yang cepat dan akurat serta

meminimalkan kesalahan manusia (human error) dalam pencatatan manual.

2. Penguatan Kemitraan Distribusi Lokal

bulog Lampung perlu memperluas jaringan mitra distribusi terutama di daerah-daerah terpencil yang belum terjangkau secara maksimal. Strategi ini dapat dilakukan dengan:

- Meningkatkan jumlah Rumah Pangan Kita (RPK) yang aktif,
- Memberikan insentif dan pelatihan kepada mitra distributor kecil,
- Mendorong kolaborasi dengan koperasi dan lembaga desa sebagai mitra distribusi resmi.

3. Peningkatan Kapasitas dan Kompetensi SDM

Pengelolaan sistem penjualan modern membutuhkan tenaga kerja yang kompeten. Oleh karena itu, pelatihan rutin perlu dilakukan bagi staf dan petugas lapangan, khususnya dalam:

- Penggunaan perangkat lunak manajemen logistik,
- Pemahaman terhadap konsep *supply chain management*,
- Teknik pelayanan publik dan penanganan komplain secara profesional.

4. Peningkatan Peran Wilayah dalam Pengambilan Keputusan

Perum Bulog Wilayah Lampung sebaiknya diberi porsi kewenangan yang lebih besar dalam hal:

- Penyesuaian volume distribusi sesuai dengan kondisi lokal,
- Penjadwalan pengiriman yang fleksibel berdasarkan kebutuhan lapangan,
- Inovasi strategi pemasaran lokal berdasarkan karakteristik wilayah.

Dengan desentralisasi kewenangan terbatas ini, respons BULOG Lampung terhadap kebutuhan lokal akan lebih cepat dan tepat sasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Antara News. (2024, Desember 23). *Bulog siap jika ditugaskan pemerintah untuk distribusikan MinyakKita*. Diakses dari antaranews.com
- Daryanto, A. (2013). *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: Cipta Cendekia.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17th ed.).person
- Kodrat, D. S. (2009). *Manajemen Distribusi*. Yogyakarta: Graha Ilmu Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. (2025, Februari 21). *Mendag Budi Bantah Ada Praktik Pengemasan Ulang Minyakita jadi Minyak Curah*. Diakses dari kemendag.go.id
- Lupiyoadi, R. (2020). *Manajemen Pemasaran Jasa* (Edisi Revisi). Jakarta: Salemba Empat.
- Swastha, B., & Irawan, I. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Suryanto, M. H. (2017). *Metode Riset & Analisis Saluran Distribusi*. Jakarta: Gramedia.
- Suara.com. (2025, Februari 26). *Jaga Harga di Tingkat Konsumen, ID FOOD Gelar Operasi Pasar Siapkan Daging, Gula hingga Minyak Goreng*. Diakses dari suara.com
- Tempo.co. (2025, Februari 21). *ID Food Percepat Distribusi Beras SPHP dan Minyakita*. Diakses dari tempo.com
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran* (4th ed.). Yogyakarta: ANDI.
- Universitas Lampung. (2020). *Panduan Penulisan Karya Ilmiah Universitas Lampung* (Edisi Revisi ke-5). Bandar Lampung: Universitas Lampung.