

## Analisis Sistem Penjualan Beras Bulog di Perum Bulog Kantor Wilayah Kota Jambi

\*Vidiya Tamara, Suandi, dan Rozalina Ningsih

Program Studi Magister Agribisnis, Universitas Jambi

Jl. Jambi – Muara Bulian No.KM. 15, Mendalo Darat, Kec. Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi

\*e-mail korespondensi : vidyatamara0022@gmail.com

**Abstract.** *Perum Bulog is a state-owned enterprise (SOE) tasked with maintaining the availability and stability of food prices, particularly rice. Nevertheless, consumer preferences and satisfaction regarding Bulog rice in Jambi City remain questionable, especially concerning perceptions of the sales system. This study aims to analyze the rice sales system of Bulog at the Jambi Regional Office. This research employs a quantitative approach with a descriptive method, through the collection of primary and secondary data. The results show that the Bulog rice sales system is carried out through two main channels, namely direct and indirect sales. Direct sales include, the Affordable Market Movement program (Gerakan Pasar Murah/GPM), Market Operations (OP) consignment system, distribution through public markets, as well as payment schemes such as Cash Before Delivery (CBD), Cash on Delivery (COD), and deferred payment. Meanwhile, indirect sales are carried out through distribution agents, retailers, and food aid distribution in government social programs. Direct sales have proven effective in providing SPHP rice at affordable prices for low-income communities. However, distribution still faces challenges such as limited stock at GPM locations, uneven information dissemination, and weak distribution coordination. To overcome these obstacles, Perum Bulog has begun to utilize digital technology such as social media and WhatsApp groups in villages to rapidly and widely disseminate information to the public. These findings indicate that strengthening the distribution system, utilizing information technology, and continuous evaluation of the food subsidy program are keys to improving the effectiveness of the Bulog rice sales system in Jambi City.*

**Keywords ;** *Bulog Rice, Consignment, Distribution, Sales System.*

**Abstrak.** Perum Bulog merupakan BUMN yang bertugas menjaga ketersediaan dan stabilitas harga pangan, khususnya beras. Namun demikian, preferensi dan kepuasan konsumen terhadap beras Bulog di Kota Jambi masih menjadi pertanyaan, terutama terkait persepsi sistem penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan beras Bulog di Perum Bulog Kanwil Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan beras Bulog di Perum Bulog Kanwil Jambi dengan metode deskriptif melalui pengumpulan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan beras Bulog dilakukan melalui dua jalur utama, yaitu penjualan langsung dan tidak langsung. Penjualan langsung mencakup program Gerakan Pasar Murah (GPM), Operasi Pasar (OP), sistem konsinyasi, distribusi melalui pasar rakyat, serta skema pembayaran seperti Cash Before Delivery (CBD), Cash on Delivery (COD), dan tunda bayar. Sementara itu, penjualan tidak langsung dilaksanakan melalui agen distribusi, pengecer, dan penyaluran bantuan pangan dalam program sosial pemerintah. Penjualan langsung terbukti efektif dalam menyediakan beras SPHP dengan harga terjangkau bagi masyarakat berpendapatan rendah. Namun, distribusi masih menghadapi tantangan seperti keterbatasan stok di lokasi GPM, penyebaran informasi yang belum merata, dan lemahnya koordinasi distribusi. Untuk mengatasi hambatan ini, Perum Bulog mulai memanfaatkan teknologi digital seperti media sosial dan grup WhatsApp kelurahan untuk menyebarluaskan informasi kepada masyarakat secara cepat dan luas. Temuan ini menunjukkan bahwa penguatan sistem distribusi, pemanfaatan teknologi informasi, serta evaluasi berkelanjutan terhadap program subsidi pangan menjadi kunci dalam meningkatkan efektivitas sistem penjualan beras Bulog di Kota Jambi.

**Kata Kunci ;** Beras Bulog, Distribusi, Konsinyasi, Sistem Penjualan.

### PENDAHULUAN

Pangan merupakan kebutuhan dasar manusia yang harus dipenuhi secara berkelanjutan. Di Indonesia, beras merupakan komoditas pangan pokok utama dengan tingkat konsumsi tertinggi di semua lapisan masyarakat. Ketergantungan terhadap beras menjadikan komoditas ini memiliki nilai strategis, baik secara ekonomi, sosial, maupun politik. Oleh karena itu, pemerintah melalui Perusahaan Umum (Perum) Bulog diberikan tugas untuk menjaga ketersediaan, keterjangkauan harga, dan stabilitas pasokan beras di pasar nasional, termasuk dalam pelaksanaan program Stabilisasi Pasokan dan Harga Pangan (SPHP).

Perum Bulog melaksanakan distribusi beras melalui berbagai skema, baik secara langsung kepada masyarakat maupun melalui pihak ketiga seperti agen dan pengecer. Berbagai program seperti Gerakan Pasar Murah (GPM), Operasi Pasar (OP), dan kerja sama dengan outlet binaan seperti Rumah Pangan Kita (RPK) dilakukan untuk menjangkau konsumen, terutama dari kelompok berpenghasilan rendah. Namun, di tengah persaingan yang ketat dengan beras komersial dari produsen swasta, efektivitas sistem penjualan Bulog masih menjadi perdebatan, khususnya terkait persepsi konsumen terhadap kualitas produk, kehandalan distribusi, dan keterjangkauan harga.

Selain itu, terdapat persoalan di lapangan yang mempengaruhi persepsi dan kepuasan konsumen terhadap beras Bulog, seperti keterbatasan stok di titik distribusi, penyebaran informasi yang belum merata, serta kurangnya koordinasi antara petugas distribusi dan pemerintah kelurahan. Digitalisasi informasi melalui media sosial dan grup komunitas telah mulai diterapkan, meskipun efektivitasnya belum dievaluasi secara komprehensif. Mengingat pentingnya peran Bulog dalam menjaga ketahanan pangan lokal dan nasional, maka pemahaman terhadap sistem penjualan serta kendala operasionalnya menjadi sangat relevan untuk diteliti. Penelitian ini difokuskan untuk

menganalisis sistem penjualan beras Bulog di Perum Bulog Kanwil Jambi, menggambarkan bentuk-bentuk distribusi langsung dan tidak langsung, serta mengidentifikasi kendala dan upaya perbaikan yang telah dilakukan.

### METODE PENELITIAN

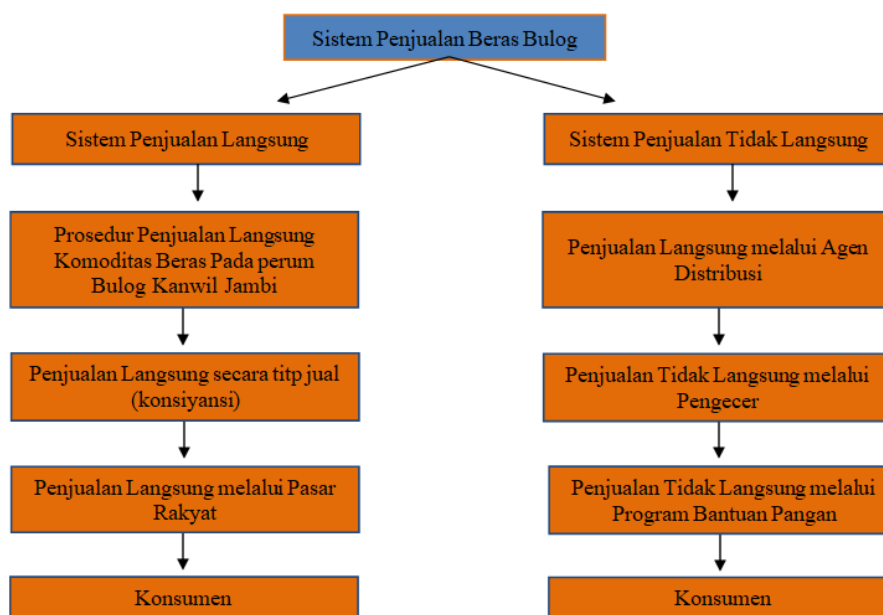
Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai sistem penjualan beras Bulog di Perum Bulog Kantor Wilayah Jambi. Metode ini dipilih untuk mengkaji secara mendalam bagaimana strategi distribusi beras dilaksanakan melalui berbagai jalur, serta untuk memahami dinamika pelaksanaan program-program penjualan seperti Gerakan Pasar Murah (GPM), Operasi Pasar (OP), sistem konsinyasi, distribusi melalui pasar rakyat, serta skema pembayaran seperti Cash Before Delivery (CBD), Cash on Delivery (COD), dan tunda bayar.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive, yaitu di Perum Bulog Kantor Wilayah Kota Jambi, karena wilayah ini merepresentasikan pelaksanaan sistem distribusi beras di perkotaan. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan staf operasional, agen distribusi, dan konsumen, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen internal Bulog, laporan resmi, dan publikasi terkait yang dilakukan pada satu lokasi, yaitu Perum Bulog Kantor Wilayah Kota Jambi, sebagai representasi pelaksanaan distribusi beras di wilayah perkotaan. Teknik observasi juga digunakan untuk mengamati proses penyaluran di lapangan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui ; Wawancara mendalam dengan informan kunci dari Bulog dan mitra distribusi, Observasi langsung terhadap Gerakan Pasar Murah (GPM), Operasi Pasar (OP), sistem konsinyasi, distribusi melalui pasar rakyat, serta skema pembayaran seperti Cash Before Delivery (CBD), Cash on Delivery (COD), dan tunda bayar. Dan studi dokumentasi terhadap arsip penjualan, jadwal distribusi, dan bahan promosi digital.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Perum bulog memiliki peran strategis dalam menjamin ketersediaan dan kestabilan harga pangan pokok nasional, khususnya komoditas beras, melalui berbagai bentuk intervensi pasar. Salah satu strategi yang diterapkan adalah melalui dua mekanisme distribusi utama, yaitu penyaluran secara langsung dan tidak langsung. Kedua jalur distribusi ini bertujuan untuk memastikan beras dapat diakses masyarakat dengan harga yang wajar. Sebelum mengkaji pelaksanaan sistem ini oleh Kanwil Bulog Jambi, terlebih dahulu perlu dipahami posisi dan fungsi Bulog dalam sistem distribusi pangan di Indonesia. Perum Bulog Kanwil Jambi melaksanakan sistem penjualan beras melalui dua mekanisme utama, yaitu penjualan langsung dan penjualan tidak langsung. Kedua sistem ini bertujuan untuk menjamin keterjangkauan dan ketersediaan beras bagi masyarakat, terutama dalam rangka menjaga stabilitas pasokan dan harga pangan. (1) Penjualan Langsung (2) Penjualan Tidak Langsung.



Gambar 1. Skema Sistem Penjualan Beras Bulog

**a. Penjualan Tidak Langsung**

Penjualan tidak langsung merupakan strategi distribusi Bulog melalui pihak ketiga, tanpa kontak langsung dengan konsumen akhir. Skema ini mencakup:

Penjualan melalui Agen Distribusi

Bulog menunjuk agen-agen resmi di berbagai wilayah yang bertugas mendistribusikan beras ke pengecer yang kemudian menyalurkan kepada konsumen. Agen ini berperan penting dalam memperluas jangkauan distribusi dan memudahkan akses masyarakat terhadap produk Bulog.

Penjualan melalui Pengecer

Dalam sistem ini, Bulog menyalurkan produk kepada pengecer seperti toko kelontong, warung, dan supermarket kecil yang menjadi mitra. Pengecer inilah yang kemudian menjual langsung ke konsumen. Sistem ini memungkinkan penetrasi pasar secara lebih merata di tingkat lokal.

Penyaluran dalam Program Bantuan Pangan

Bulog juga berperan sebagai penyalur komoditas pangan dalam program sosial pemerintah. Komoditas beras disalurkan kepada rumah tangga miskin atau korban bencana melalui program bantuan seperti Bantuan Sosial Pangan (BSP). Sistem ini tidak bersifat komersial, namun tetap dicatat sebagai bagian dari distribusi nasional Bulog.

**b. Penjualan Langsung**

Penjualan langsung adalah sistem distribusi yang melibatkan interaksi langsung antara Bulog dengan konsumen akhir. Dalam praktiknya, sistem ini dilaksanakan melalui lima metode utama:

Gerakan Pasar Murah (GPM)

Program ini merupakan bentuk intervensi pemerintah dalam penyediaan pangan murah bagi masyarakat berpendapatan rendah. Beras Bulog dalam GPM dijual dengan harga terjangkau melalui kegiatan pasar murah yang dilaksanakan di titik-titik kecamatan di Kota Jambi. Konsumen diwajibkan membawa KTP dan pembelian dibatasi maksimal dua karung dengan masing-masing 10kg per KTP. Program ini mendapat respon positif dari masyarakat karena membantu mengurangi beban pengeluaran rumah tangga di tengah kenaikan harga pasar.

**Operasi Pasar (OP)**

Operasi Pasar adalah kegiatan reguler Bulog yang dilakukan di berbagai titik publik, seperti pasar tradisional atau tempat keramaian. Tujuannya adalah untuk menjaga kestabilan harga di tingkat konsumen. Pelaksanaan OP melibatkan mobilisasi logistik ke titik-titik strategis seperti kelurahan dan kecamatan. Operasi ini memungkinkan masyarakat membeli beras secara langsung dengan harga di bawah harga pasar komersial.

**Penjualan secara Titip Jual (Konsinyasi)**

Dalam sistem konsinyasi, beras Bulog dititipkan di outlet binaan seperti RPK (Rumah Pangan Kita), toko baitul pangan, atau ritel mitra. Barang yang laku dibayar oleh mitra, sementara barang yang tidak terjual dikembalikan ke Bulog. Prosedur administrasi dilakukan secara formal melalui dokumen seperti Surat Perjanjian Jual Beli (PJB), Delivery Order (DO), faktur pajak, dan laporan realisasi penjualan. Skema ini mempermudah ekspansi distribusi tanpa membebani Bulog dengan risiko kerugian atas stok yang tidak laku.

**Penjualan melalui Pasar Rakyat**

Melalui kerja sama dengan pedagang di pasar tradisional, Bulog mendistribusikan beras secara langsung ke pasar-pasar rakyat. Kegiatan ini dilaksanakan berdasarkan sistem yang serupa dengan titip jual, dimana sisa barang yang tidak terjual dikembalikan dan dicatat dalam laporan pengembalian barang. Sistem ini membantu memperluas jangkauan distribusi serta meningkatkan aksesibilitas beras SPHP di lapisan masyarakat bawah.

**Skema Pembayaran dalam Penjualan Langsung**

Penjualan langsung dilakukan melalui tiga jenis skema pembayaran, yaitu: Cash Before Delivery (CBD) adalah Pembayaran dilakukan sebelum barang dikirim, Cash On Delivery (COD) adalah Pembayaran dilakukan saat barang diterima konsumen atau mitra, Tunda Bayar adalah Pembayaran dilakukan maksimal 14 hari setelah barang diterima, sesuai dengan perjanjian jual beli yang disepakati. Setiap skema pembayaran didukung oleh sistem pelaporan dan dokumentasi yang ketat, termasuk bukti setor, faktur pajak, dan kuitansi resmi dari Bulog.

Pelaksanaan sistem penjualan beras oleh Perum Bulog Kanwil Jambi melalui dua jalur utama ini menunjukkan efektivitas dalam menjangkau berbagai segmen konsumen. Sistem penjualan langsung memberikan akses cepat dan terjangkau kepada masyarakat terhadap beras SPHP, terutama melalui program GPM dan OP yang berbasis lokasi.

Sedangkan sistem penjualan tidak langsung memperluas cakupan distribusi melalui agen dan pengecer.

Namun, berdasarkan observasi di lapangan, masih terdapat beberapa tantangan seperti keterbatasan stok di lokasi GPM, kurangnya informasi yang cepat dan merata ke masyarakat, serta perlunya peningkatan koordinasi antara tim distribusi dan pemangku kebijakan di kelurahan. Untuk mengatasi hal tersebut, Perum Bulog telah memanfaatkan kanal digital seperti media sosial resmi (Instagram) dan grup WhatsApp kelurahan untuk menyebarkan informasi jadwal GPM dan OP, sehingga masyarakat dapat mengakses informasi dengan lebih cepat.

**Tabel 1.** Data Penjualan Beras Bulog Pada Operasi Pasar

No	Komoditi	Stok Akhir (karung)	Tambahan (karung)	Stok Awal (karung)	Terjual (karung)	Stok Akhir (karung)	Harga (Rp/Kg)	Nominal (Rp)
<b>SPHP</b>								
1	Beras Medium 10 kg	-	-	-	-	-	8,800	-
2	Beras Medium SPHP 5 kg	5	500	<b>505</b>	<b>505</b>	-	8,800	4,444,000
<b>KOMERSIL</b>								
3	Beras Premium 10 kg	-	-	-	-	-	-	-
4	Beras Premium 5 kg	75	50	<b>125</b>	-	<b>125</b>	12,500	-
5	Beras Drupadi 5 kg	-	50	<b>50</b>	-	<b>50</b>	12,700	-
6	Beras Suliva 5 kg	55	-	<b>55</b>	-	<b>55</b>	12,600	-
7	Beras Sukarasa 5 kg	-	50	<b>50</b>	<b>15</b>	35	11,400	171,000
8	Beras Fortivit 1 kg	-	-	-	-	-	15,000	-
<b>Total</b>			<b>650</b>	<b>785</b>	<b>520</b>	<b>265</b>		<b>4,615,000</b>

Sumber : Data Sekunder Tahun 2025.

Berdasarkan Tabel 1, terlihat bahwa penjualan beras SPHP Bulog menunjukkan angka yang lebih tinggi dibandingkan dengan merek beras lainnya. Stok beras yang disiapkan dalam kegiatan operasi pasar mencapai 505 karung dengan masing-masing kemasan seberat 5 kg. Harga jual per karung sebesar Rp44.000 atau setara dengan Rp8.800 per kilogram. Tingginya daya beli terhadap beras SPHP disebabkan oleh harga yang lebih terjangkau serta kualitas beras yang dinilai cukup memuaskan oleh konsumen.

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap sistem penjualan beras Bulog di Perum Bulog Kanwil Jambi, dapat disimpulkan bahwa strategi distribusi beras dilakukan melalui dua jalur utama, yaitu penjualan langsung dan penjualan tidak langsung. Penjualan langsung meliputi kegiatan Gerakan Pasar Murah (GPM), Operasi Pasar (OP), sistem titip jual (konsinyasi), serta penjualan melalui pasar rakyat dan outlet binaan. Sistem ini terbukti efektif dalam menyediakan beras dengan harga terjangkau secara langsung kepada masyarakat, khususnya golongan berpendapatan rendah.

Sementara itu, sistem penjualan tidak langsung dilaksanakan melalui agen distribusi, pengecer, dan penugasan program bantuan pangan dari pemerintah. Skema ini mendukung perluasan jangkauan distribusi beras hingga ke wilayah yang tidak terjangkau oleh sistem langsung, sekaligus menjaga ketersediaan komoditas di tingkat lokal. Sistem pembayaran dalam penjualan langsung dibagi menjadi tiga bentuk, yakni Cash Before Delivery (CBD), Cash On Delivery (COD), dan tunda bayar, yang masing-masing disesuaikan dengan jenis mitra dan pola transaksi.

Secara keseluruhan, sistem penjualan beras Bulog di Kota Jambi telah berjalan dengan cukup baik dan responsif terhadap kebutuhan masyarakat. Namun demikian, beberapa tantangan seperti keterbatasan stok, persebaran informasi yang belum merata, dan efektivitas koordinasi antar mitra distribusi masih perlu mendapat perhatian. Optimalisasi penggunaan teknologi informasi dan evaluasi berkala terhadap pola distribusi menjadi langkah penting untuk memperkuat ketahanan pangan lokal dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap program SPHP Bulog di masa mendatang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Degia Fitria., Suwitra., Sarinamaya, Farida.2016. Badan Urusan Logistik (Bulog) Dari Monopoli Hingga Mekanisme Pasar Tahun 1998 – 2016. Factum. Volume 5. Nomor 1. April 2016.
- Aristo, Stephanus Felix.2016. Pengaruh Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Woles Chips. Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis. Volume 1 Nomor 4 Oktober 2016.
- Arsana, I Putu Jati.2016.Manajemen Pengadaan Barang dan Jasa Pemerintah.Deepublish.Yogyakarta
- Asmaida, Suryadi. 2023. Pengaruh Harga, Jumlah Pengadaan dan Penyaluran Beras Terhadap Stok Beras di Perum Bulog Kantor Wilayah Jambi. Fakultas Pertanian. Universitas Batanghari.
- Budiaji, W. (2013). Skala Pengukuran dan Jumlah Respon Skala Likert (The Measurement Scale and The Number of Responses in Likert Scale). IlmuPertanian Dan Perikanan, 2(2), 127–133.
- Chandra, A., & Jatra, I. (2014). Pengaruh usia, tingkat pendapatan dan kepribadian pada perilaku keluhan konsumen. E- Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 3(10), 255151.
- Daryanto, & Setyobudi, I. 2014. Konsumen dan Pelayanan Prima. Gava Media.Yogyakarta Fauzi, Rachmat. 2021. Analisis Ketersediaan Beras di Provinsi Jambi.Universitas Jambi <https://www.bulog.co.id/>
- Husain, Tsalis Kurniawan dan Amran Farizah Dhaifina. 2021. Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Sayuran Hidroponik. Fakultas Pertanian. Universitas Muslim Indonesia.
- Hutahuruk, Erico Leonard.2014. Tinjauan Yuridis Kedudukan dan Fungsi Bulog Pasca Dikeluarkannya Keppres No 166 Tahun 2000 Dalam Rangka Mewujudkan Kedaulatan Pangan. Jurnal. Universitas Atma Jaya Yogyakarta. 2014.
- Sakia, Nurul. 2021.Analisis Pengadaan dan Pengendalian Persediaan Beras Bulog. Universitas Hasanuddin.Sugiyono.
2014. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta. Bandung
- Wijayanti, S., Candra, S., & Sarjono, H. (2011). Analisis Persediaan Beras Nasional dalam Memenuhi Kebutuhan Beras Nasional pada Perusahaan Umum Bulog. The Winners, 12(1), 82.