

PROSES PENJUALAN GULA KRISTAL PUTIH DAN MELALUI LELANG PADA PT SINERGI GULA NUSANTARA

¹Nurul Hidayati

¹Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec.
Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294
Email: ¹nurul.hidayati3012@gmail.com

Abstrak

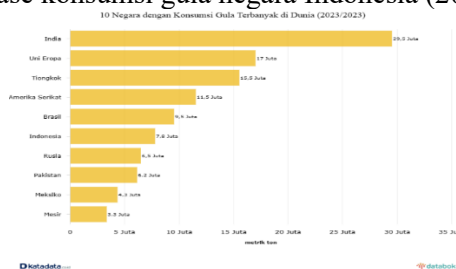
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses penjualan gula kristal putih melalui lelang pada PT Sinergi Gula Nusantara. PT Sinergi Gula Nusantara mengaplikasikan sistem lelang dalam operasional penjualan komoditi. Semua penjualan komoditi pada perusahaan melalui proses lelang. Lelang merupakan proses penjualan gula yang dilakukan oleh perusahaan milik negara kepada pihak lain melalui mekanisme lelang. Tujuan adanya proses lelang untuk menjual produk secara transparan kepada pihak pembeli dan berperilaku adil. Penulis menerapkan metode penelitian langsung melalui lelang selama 4 bulan di PT Sinergi Gula Nusantara. Pendekatan ini termasuk dalam metode kualitatif atau penelitian lapangan, Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa pada proses penjualan gula yang dilakukan perusahaan melalui beberapa tahap yang harus dilakukan oleh pihak vendor atau pembeli.

Kata kunci: GKP, Lelang, Penjualan, Proses Bisnis

PENDAHULUAN

Pertumbuhan gula di Indonesia mengalami peningkatan dalam produksinya. Gula merupakan salah satu komoditas penting di Indonesia yang dibutuhkan dalam industri makanan dan minuman. Menurut badan pusat statistika 2019 Industri gula berbahan baku tebu merupakan salah satu pendapatan bagi ribuan petani tebu dan pekerja dalam bidang industri gula. Kebutuhan gula dalam komposisi nasional terbagi menjadi dua yaitu bisa dikonsumsi langsung dan kebutuhan tidak langsung.

Persentase konsumsi gula negara Indonesia (2023/2023)



Sumber: databoks 2023

Menurut laporan dari departemen pertanian Amerika Serikat (USDA), produksi gula secara global mencapai 177,27 juta metrik ton, jumlah tersebut secara tidak langsung meningkat dari produksi sebelumnya. Indonesia menjadi negara dengan konsumsi gula terbesar ke-6 di dunia. Konsumsi diperkirakan meningkat sejalan dengan pertumbuhan populasi dan peningkatan permintaan dari industri makanan dan minuman (Laporan USDA). Pemerintahan dalam rangka untuk menuju swasembada gula nasional, menerbitkan kebijakan Revitalisasi Industry Gula Nasional (RIGN) merupakan bentuk program unggulan yang dibentuk oleh pemerintahan pada tahun 2010-2025 nantinya. Hal ini merupakan salah satu tujuan pemerintah agar dapat meningkatkan produksi gula nasional yang dapat dikonsumsi langsung. Hal ini sejalan dengan strategi yang dilakukan oleh PT Sinergi Gula Nusantara untuk menuju pertumbuhan

berkelanjutan. Keberadaan perusahaan atau SugarCo memiliki nilai yang sangat strategi untuk mendukung rencana pemerintahan dalam mewujudkan swasembada gula di tanah air.

PT Sinergi Gula Nusantara (SGN) merupakan wujud dari akselerasi transformasi bisnis di PTPN Group Holding yang berasal dari penggabungan aset-aset perusahaan perkebunan tebu milik PTPN Group. PT Sinergi Gula Nusantara (PT SGN) atau lebih sering dikenal dengan sebutan SugarCo adalah Sub Holding Komoditi Gula PTPN III (Persero) Holding Perkebunan yang ditugaskan untuk mengelola seluruh Pabrik Gula yang ada di lingkungan PTPN Group, didirikan sebagai wujud dari salah satu proyek strategis nasional (PSN) dan adalah satu dari 88 Program Kementerian BUMN tahun 2020-2023 untuk mendukung akselerasi Program Ketahanan Pangan khususnya tercapainya swasembada gula nasional. Sebagai entitas tunggal dari 36 pabrik gula (PG) milik PTPN Group, PT SGN akan menjadi perusahaan gula terbesar di Indonesia dengan proyeksi perluasan lahan hingga 700 ribu hektare di 2028 mendatang. Konsep profesionalitas, sinergi, efisien dan efektif menjadi acuan PT SGN dalam mengelola seluruh pabrik gula yang terbentang dari Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Lampung, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Sulawesi Selatan. Selain itu, penerapan nilai-nilai AKHLAK dalam setiap aspek operasional perusahaan juga di tekankan guna menciptakan operational excellent sehingga dapat mendukung program swasembada gula nasional. PT Sinergi Gula Nusantara mengaplikasikan sistem lelang dalam operasional penjualan komoditi. Semua penjualan komoditi pada perusahaan melalui proses lelang. Lelang merupakan proses penjualan gula yang dilakukan oleh perusahaan milik negara kepada pihak lain melalui mekanisme lelang. Tujuan adanya proses lelang untuk menjual produk secara transparan kepada pihak pembeli dan berperilaku adil. Sistem lelang ini didasarkan oleh keputusan KPBN, yaitu perusahaan yang mengatur segala penjualan komoditi Holding Perkebunan Nusantara. Lelang dilakukan jika stok penjualan komoditi PT Sinergi Gula Nusantara sudah memenuhi batas minimal ataupun jika ada laporan dari divisi keuangan untuk kebutuhan cash-flow. Pada saat ini, banyak orang memandang bahwa pemasaran merupakan strategi marketing yang dilakukan oleh pelaku bisnis di beberapa perusahaan yang berkaitan dengan platform digital dan lain-lainnya. Akan tetapi pada divisi pemasaran di PT Sinergi Gula Nusantara memiliki kegiatan sendiri yaitu mengenai penjualan produk komoditi sehingga penulis tertarik untuk melakukan praktik kerja di perusahaan tersebut selain untuk mengetahui proses bisnis yang dijalani juga untuk mencari pengalaman sehingga dapat membuka mindset penulisan bahwa pemasaran di industri tidak hanya melakukan promosi saja.

METODE PENELITIAN

Penulis menerapkan metode penelitian langsung melalui lelang selama 4 bulan di PT Sinergi Gula Nusantara. Pendekatan ini termasuk dalam metode kualitatif atau penelitian lapangan, yang bertujuan untuk memberikan gambaran deskriptif tentang kondisi riil di PT SGN. Penelitian ini bersifat deskriptif, informasi yang digunakan dalam penelitian diperoleh secara langsung dari pembimbing lapangan dan staff perusahaan sebagai narasumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Sinergi Gula Nusantara atau lebih sering dikenal dengan sebutan Sugar Co adalah Sub Holding Komoditi Gula PTPN III (Persero) Holding Perkebunan yang ditugaskan untuk mengelola seluruh Pabrik Gula yang ada di lingkungan PTPN Group. PT Sinergi Gula Nusantara mengelola 36 Pabrik Gula yang tersebar di Jawa, Sumatera, dan Sulawesi. Kegiatan produksi PT Sinergi Gula Nusantara antara lain mengelola kebun tebu sampai dengan penjualan tebu ke mitra-mitra dengan melalui pelelangan atau penjualan. Gula yang diproduksi oleh PT Sinergi Gula Nusantara disebut dengan nama Gula NusaKita. Produksi Gula NusaKita biasanya mencapai volume tinggi pada saat musim giling di Pabrik Gula. Rentang musim giling di Pabrik Gula berbeda antara pabrik gula satu dengan pabrik gula lain, tergantung dengan tebu yang dihasilkan. Saat ini, PT Sinergi Gula Nusantara belum menjual produknya melalui market place dan retail

secara ecer. PT Sinergi Gula Nusantara masih menjual produknya secara bulky atau menjual dengan volume besar minimal 500 ton. PT Sinergi Gula Nusantara juga masih melakukan proses penjualan hanya melalui lelang yang dilakukan oleh Divisi Pemasaran yang ada di Kantor Pusat PT Sinergi Gula Nusantara, dimana aliran distribusi adalah kelompok dari para calon pembeli yang mengikuti lelang, proses pemasaran gula perusahaan dengan melalui para pedagang atau distributor gula. Apabila telah ditetapkan pembelinya, maka DO (Delivery Order) dikeluarkan untuk mengambil barang (gula atau tetes) di gudang sehingga mampu sampai penjualan ke konsumen. PT Sinergi Gula Nusantara membuat saluran distribusi untuk produk dari hasil produksi untuk konsumen, sebagai berikut:

- a. Distribusi secara langsung dari produsen ke konsumen.
- b. Distribusi melalui pihak ketiga atau pengecer dari produsen ke konsumen.
- c. Dengan melewati produsen, distribusi dilakukan melalui pedagang besar, lalu ke pengecer, dan akhirnya sampai kepada konsumen.
- d. Jalur distribusi melibatkan produsen yang menyuplai kepada agen, kemudian menuju pengecer, dan pada akhirnya sampai ke tangan konsumen.
- e. Distribusi melalui produsen yang menyampaikan produknya kepada agen, pedagang besar, dan setelah itu diteruskan kepada pengecer sebelum akhirnya disampaikan kepada konsumen.



Gambar 1 Pelaksanaan Lelang

Lelang merupakan suatu proses jual-beli barang atau jasa yang melibatkan penawaran dari peserta lelang, dimana peserta memberikan penawaran harga lebih tinggi dan barang kemudian terjual kepada Penawar harga tertinggi. Sejarah lelang di Indonesia dimulai pada tahun 1750 oleh *East india Company* yang menyelenggarakan lelang produk the, tembakau. Pada zaman sekarang, lelang di Indonesia telah menjadi alternatif penjualan untuk kendaraan, properti, dan komoditi lainnya. Prinsip dasar dari lelang adalah bahwa semua barang dapat dijual melalui proses ini. Ketika ada kebutuhan untuk menjual dengan cepat, mencapai harga tertinggi, atau melakukan penjualan dalam jumlah besar, lelang menjadi pilihan yang paling tepat. Peraturan Menteri Keuangan nomor 27/PMK.06/2016 mengatur bahwa lelang adalah penjualan barang yang terbuka untuk umum, dengan peserta memberikan penawaran harga tertulis dan/atau lisan yang dapat meningkat atau menurun hingga mencapai harga tertinggi, dan proses ini diawali dengan Pengumuman Lelang. Pelaksanaan Lelang Kegiatan lelang dilakukan oleh PT Sinergi Gula Nusantara didasarkan oleh keputusan KPBN yaitu perusahaan yang mengatur segala penjualan komoditi Holding Perkebunan Nusantara. Lelang dilakukan di stok penjualan komoditi PT Sinergi Gula Nusantara sudah memenuhi batas minimal ataupun jika ada laporan dari divisi keuangan untuk kebutuhan cash-flow, untuk pelaksanaan lelang komoditi Gula Kristal Putih (GKP) dan tetes dilakukan secara online melalui zoom meeting. Sedangkan untuk komoditi non-gula tetes lelang dilakukan secara offline, untuk penetapan harga produk sendiri atau range harga yang diberikan kepada pihak penjual akan ditentukan oleh PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (KPBN). Selain itu adapun runtutan dalam proses lelang diantaranya yaitu:

1. Surat Pengajuan Penjualan Gula/Pengajuan Lelang Komoditi.

- Surat pengajuan lelang/penjualan gula diajukan oleh PG kepada PT SGN jika stok penjualan komoditi dari PG yang bersangkutan sudah memenuhi batas minimal dengan mencantumkan jumlah total komoditi (Gula) yang siap di lelang.
2. Surat Pelaksanaan Auction GKP.
Diajukan oleh PT SGN kepada KPBN, selaku perusahaan yang mengatur pemasaran dan penjualan semua komoditi Holding Perkebunan Nusantara. Isi surat meliputi permohonan untuk melaksanakan auction (lelang) GKP dg mencantumkan jumlah total komoditi sesuai dengan rincian yang terlampir serta pencantuman waktu dilaksanakannya lelang.
 3. Surat Penyampaian Price Idea (PI)
Surat penyampaian PI ini diajukan oleh PT SGN ke KPBN berdasarkan surat pelaksanaan auction yang merujuk pada memo antar Direktorat Pemasaran Holding Perkebunan Nusantara.
 4. Undangan Lelang GKP
Menindaklanjuti surat pengajuan lelang, PT SGN mengeluarkan surat undangan kepada PG yang bersangkutan untuk hadir dalam acara lelang sesuai dengan waktu yang tertera.
 5. Pelaksanaan Auction
PELAKSANAAN
 - a. Auction dilaksanakan pada hari...
 - b. Price Idea (PI) akan disampaikan oleh Divisi Pemasaran PT SGN pada saat Auction.
 - c. Barang tersedia di Gudang masing-masing pabrik gula
 - d. Tugas Pelaksana Auction
 - Menyampaikan Pemberitahuan Auction;
 - Melakukan evaluasi penawaran harga;
 - Mengesahkan Pembeli;
 - Membuat berita acara pelaksanaan Auction; dan
 - Melakukan tugas lainnya yang terkait dengan pelaksanaan Auction.
 - e. Penawaran Harga
 - Auction dilaksanakan walaupun hanya diikuti oleh 1 (satu) Peserta Auction
 - Pelaksana Auction menyediakan waktu pengajuan penawaran harga sekurang-kurangnya 1 (satu) jam.
 - Apabila penawaran harga berada di bawah Harga Limit (Price Idea), Pelaksana Auction memberikan kesempatan kepada penawar tertinggi pertama untuk melakukan Counter Bid dalam waktu 15 (lima belas) menit.
 - Apabila penawar tertinggi pertama tidak bersedia atau batas waktu Counter Bid telah berakhir, Pelaksana Auction memberikan kesempatan kepada penawar tertinggi berikutnya untuk melakukan Counter Bid dalam waktu 15 (lima belas) menit, demikian seterusnya.
 - Dalam hal terdapat 2 (dua) atau lebih penawar dengan penawaran harga yang sama namun penawaran harga tersebut di bawah Harga Limit (*Price Idea*), Pelaksana Auction memberikan kesempatan kepada penawar responsif pertama untuk melakukan Counter Bid dalam waktu 15 (lima belas) menit.
 - Apabila penawar responsif pertama tidak bersedia atau batas waktu Counter Bid telah berakhir, Pelaksana Auction memberikan kesempatan kepada penawar responsif kedua untuk melakukan Counter Bid dalam waktu 15 (lima belas) menit, demikian seterusnya.
 - f. Pengesahan Pembeli untuk Auction
 - Pelaksana Auction mengesahkan penawar tertinggi yang telah mencapai atau melampaui Nilai
 - Dalam hal seluruh penawaran harga berada di bawah Harga Limit (*Price Idea*), Auction dinyatakan gagal.

6. Result, yaitu hasil rekap lelang yang terdiri dari keterangan produsen (SGN/TR/PTPN), PG mana, Volume/Kuanta Komoditi yang di lelang, dan harga penawaran dari vendor/rekanan
7. Final Tender Gula, yaitu hasil akhir yang merekap pemenang lelang dengan volume dan harga yang telah disepakati.
8. Berita Acara Lelang, yaitu pencatatan kesimpulan dari pelaksanaan lelang. Waktu lelang, kepemilikan komoditi (SGN/TR/PTPN), jumlah komoditi yang di lelang di PG apa dengan nilai penawaran sekian.
9. SPS (Surat Perintah Setor), dikeluarkan oleh PT SGN kepada Pemenang Lelang (Vendor/Rekanan) sebagai perintah untuk vendor tsb untuk segera melakukan pelunasan pembayaran. SPS berlaku selama 7 hari kerja dan SPS ini tidak berlaku untuk pengambilan barang. Jika pelunasan terlambat, sesuai dengan SOP maka ada sanksi berupa denda/kebijakan PT SGN.

Kegiatan yang dilakukan oleh PT SGN terhadap lelang secara keseluruhan berjalan dengan lancar. Proses lelang tersebut mencakup pengumpulan dokumen, evaluasi penawaran, dan penentuan pemenang lelang, selain itu PT SGN juga aktif dalam menjalin komunikasi dengan para peserta lelang untuk memastikan transparansi dan keadilan dalam proses tersebut. Dengan demikian, perusahaan ini berkomitmen untuk menjalankan prinsip-prinsip bisnis yang etis dan memastikan bahwa semua pihak terlibat dalam lelang mendapatkan pengalaman yang positif dan adil. Perusahaan ini juga berusaha menjaga keadilan dalam penentuan lelang. PT SGN menerapkan standar etika bisnis yang tinggi, menghindari konflik kepentingan dan memastikan bahwa keputusan akhir didasarkan pada pertimbangan yang obyektif dan profesional. Dengan pendekatan yang proaktif terhadap manajemen lelang, PT SGN tidak hanya memastikan kelancaran prosesnya, tetapi juga menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan bisnis berkelanjutan.

KESIMPULAN

Dalam mendukung program swasembada gula nasional maka harapan pembentukan holding pabrik gula Sugar Company atau Sugar Co yaitu PT SGN dapat menjadi tulang punggung untuk penyedia pasokan gula Nusantara namun tidak meninggalkan peran swasta dengan target bahwa selama 5- 6 tahun ke depan, Indonesia dapat stop impor gula konsumsi. Kegiatan lelang dilakukan oleh PT Sinergi Gula Nusantara didasarkan oleh keputusan KPBN yaitu perusahaan yang mengatur segala penjualan komoditi Holding Perkebunan Nusantara. Lelang dilakukan di stok penjualan komoditi PT Sinergi Gula Nusantara sudah memenuhi batas minimal ataupun jika ada laporan dari divisi keuangan untuk kebutuhan cash-flow, untuk pelaksanaan lelang komoditi Gula Kristal Putih (GKP) dan tetes dilakukan secara online melalui zoom meeting.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, M. K. (2022). Proses Kristalisasi Gula Kristal Putih Di PT. Sinergi Gula Nusantara – Pabrik Gula Glenmore. *Teknologi dalam Ilmu Tanaman*, -.
- Santika, E. F. (2024, January 16). *databoks*. Retrieved from [databoks.katadata.co.id](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/07/10/indonesia-jadi-negara-dengan-konsumsi-gula-terbanyak-ke-6-global-pada-20222023)
- Sh, I., & Respati, S. (2023, April 29). *Kompas.com*. Retrieved from [money.kompas.com](https://money.kompas.com/read/2023/04/29/112233326/wujudkan-swasembada-gula-kementan-pastikan-data-lewat-taksasi-produksi-awal)
- Sulistiyowati, E., & Febriyanta, I. M. (2024, January 16). *Kementerian Keuangan Republik Indonesia*. Retrieved from www.djkn.keuangan.com
- <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kanwil-jakarta/baca-artikel/13059/Mengenal-Perjalanan-Lelang-Aturannya-dan-Lelang-Masa-Kini.html>