

BAB IV
DESKRIPSI DATA, PAPARAN DATA, TEMUAN DAN HASIL
PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil UD. K2C dikabupaten Pamekasan

Nama Pemilik UD K2C : K. Khalik, S. Ag
Desa : Buddagan
Kecamatan : Pademawu
Kabupaten : Pamekasan
Provinsi : Jawa Timur
Kode Post : 69321

**2. Dasar Hukum Pendirian UD K2C Distribusi Melalui Aplikasi SIINas
Dan SIMIRAH V2**

- a. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor 49 tahun 2022 tentang tata kelola minyak goreng rakyat
- b. Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia nomor 27 tahun 2022 tentang sistem informasi minyak goreng curah (SIMIRAH)
- c. Peraturan menteri perindustrian republik Indonesia nomor 2 tahun 2019 tentang tata cara penyampaian informasi industri, dan informasi lain melalui sistem informasi nasional industri nasional (SIINas)
- d. Peraturan pemerintah nomor 2 tahun 2017 tentang sarana dan prasarana industri. tentang tata cara penyampaian informasi industri, dan

informasi lain melalui sistem informasi nasional industri nasional (SIINas)

- e. Peraturan menteri perindustrian Nomor 42/M-IND/PER/6/2016 tentang akun sistem informasi industri nasional (berita negara RI tahun 2016 nomor 991;¹

3. Tujuan Distribusi Melalui Aplikasi SIMIRAH V2

- a. Pelaksanaan program minyak goreng curah rakyat (MGCR) berbasis digital dan memanfaatkan teknologi. Tujuan dari program ini adalah optimalisasi pendistribusian minyak goreng curah dengan harga sesuai dengan harga eceran tertinggi (HET) sehingga dapat diakses oleh masyarakat di seluruh Indonesia.
- b. Untuk mengendalikan pembelian minyak goreng curah, agar tidak terjadi pemborongan ataupun penimbunan oleh konsumen, sehingga pendistribusian minyak goreng curah dalam menstabilkan harga bisa secara merata
- c. Pembelian minyak goreng curah bisa terdata, karena konsumen harus memindai QR code di toko yang terdaftar di aplikasi SIMIRAH dengan menggunakan aplikasi peduli lindungi atau melaporkan KTP pembeli pada penjualan.
- d. Untuk pemerataan dalam pendistribusian minyak goreng curah dalam harga terjangkau benar-benar dipasaran
- e. Lebih mudah di monitoring dalam pendistribusian minyak goreng curah

¹ Dikutip dari Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia "Tentang tata kelola program minyak goreng rakyat" nomor 49 tahun 2022

(MGCR) disetiap daerah.²

B. Paparan Data

1. Distribusi Minyak Goreng Curah Melalui Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2

Kewajiban lapor diSIINas, berdasarkan Permenperin Nomor 2 Tahun 2019 menjelaskan bahwa Setiap Perusahaan Industri dan Perusahaan Kawasan Industri wajib menyampaikan Data Industri yang akurat, lengkap, dan tepat waktu secara berkala kepada Menteri, gubernur, dan bupati/walikota. Kemudian dijelaskan juga bahwa Berdasarkan permintaan Menteri, Perusahaan Industri dan Perusahaan Kawasan Industri wajib memberikan Data Lain selain Data Industri dan Data Kawasan Industri. Penyampaian Data Industri, Data Kawasan Industri, dan Data Lain dilakukan melalui SIINas. Perusahaan Industri dan Perusahaan Kawasan Industri menyampaikan Data Industri dan Data Kawasan Industri secara berkala sebanyak 2 (dua) kali setiap tahun.³ Dari beberapa pembahasan diatas bagi semua pelaku indusri khususnya pada industri minyak goreng curah wajib terdaftar di SIINas dan SIIMIRAH serta wajib melaporkan dari stok barang, harga, distribusi pada aplikasi tersebut juga mengenai harga penjualan serta penerimaan barang. Sehingga semua pelaku industri dapat di pantau secara oleh pemerintah, sehingga sesuai dengan peraturan menteri perdagangan (permendag) 33 tahun 2022, pun juga semua pelaku industri

²Diakses, <https://www.kemendag.go.id/berita/foto/konferensi-pers-minyak-goreng-curah-rakyat>

³Peraturan Permenperin, *Tata Cara Penyampain Data Industry, Data Kawasan Industri Dan Lain-Lain Informasi Industri, dan Informasi Informasi Lain Melalui Sistem Infi Industri Nasional*, Nomor 2 Tahun 2019

memindai QR code diperusahaan yang telah terdaftar pada aplikasi simirah dengan menggunakan aplikasi peduliLindungi yang tujuannya agar lebih mudah dalam bertransaksi bagi pelaku usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan Direktur UD. K2C yaitu Bapak K. Khalik, S. Ag menyatakan :

“Bagi saya pendistribusian saat ini sudah baik karena sudah menggunakan aplikasi digital ialah dengan menggunakan aplikasi SIMIRAH V2 yang memang sudah diwajibkan kepada semua pengusaha yang aktif dalam minyak goreng curah atau MGCR. Mengenai kualitasnya masih sama dengan sebelumnya atau sebelum diwajibkannya pada aplikasi simirah v2. Minyak goreng curah itu sebenarnya yang banyak peminatnya khusus yang ekonominya menengah kebawah, kalau bagi masyarakat yang mampu saya rasa mereka lebih minat pada minyak goreng yang lebih berkualitas tentunya seperti halnya minyak goreng bimoli dan sejenisnya, Kalau pada titik prinsip keadilan saya rasa masih belum karena bagi saya yang namanya keadilan itu sifatnya sudah tingkat kepuasan dan kemudahan yang kita dapatkan secara menyeluruh, sedangkan sekarang dalam pembelian minyak goreng curah itu masih dibatasi dalam pembeliannya kalau sesuai atauran yang ditetapkan oleh pemerintah untuk satu KTP hanya memperoleh 10 liter dalam setiap harinya, sedangkan banyak dari kalangan masyarakat minyak tersebut digunakan dalam usaha, acara keluarga dan lain-lain. yang pada intinya dengan keterbatasan itulah menyulitkan bagi masyarakat jika mempunyai kebutuhan yang lebih seperti hal-hal yangn saya sebutkan diatas, Kalau dalam pendistribusian apakah sudah mencapai keadilan atau tidak, bagi saya masih belum dengan alasan yang tadi saya sebutkan. Pendistribusian untuk semua distributor apakah sudah merata? Soal demikian masih belum tau juga ya soalnya saya Cuma fokus pada bisnis masing-masing, dan saya rasa begitu juga sebaliknya”.⁴

“Abd Malik menjelaskan UD (Usaha Dagang) sedangkan K2C diambil dari nama kedua putra dan putrinya kafa dan Caesya, yang didirikan oleh Abd Khalik mulai sejak tahun 2014 tepatnya di Dsn. Kedungdung, Ds. Buddagan, Pademawu Pamekasan. UD K2C ini bergerak dalam usaha mikro industri minyak goreng curah rakyat (MGCR) yang telah resmi menjadi distributor industri (MGCR) di pamekasan, dengan berdasarkan tiga jenis konsumen. Pertama *Wholesaler*, yaitu dengan jangkauan konsumen yang luas dengan mengambil barang langsung dari pabrik, dijual lagi kepedagang lainnya dengan jumlah yang besar. Kedua *Middleman*, yaitu mengambil barang dalam jumlah besar dan dijual kembali kepedagang lainnya dengan jumlah yang besar. Ketiga *Retail*, yaitu pengecer yang membeli produk dalam jumlah sedang untuk dijual kembali pada konsumen langsung secara eceran. Adapaun mengenai

⁴ Hasil Wawancara kepada Bapak K. Holik Selaku Direktur UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

tahapan-tahapan yaitu diwajibkan menyampaikan data dan dokumen tentang sumber dan volume bahan baku, daftar distributor (D1 dan D2) sampai pada tingkat kabupaten/kota.”

“Kebijakan minyak goreng curah Berbasis Industri ini ditetapkan melalui Peraturan Menteri Perindustrian (Permenperin) No. 8 Tahun 2022 tentang Penyediaan Minyak Goreng Curah untuk Kebutuhan Masyarakat, Usaha Mikro, dan Usaha Kecil dalam Kerangka Pembiayaan oleh Badan Pengelola Dana Perkebunan Kelapa Sawit (BPDPKS). Permenperin ini mengatur proses bisnis program MGS curah subsidi mulai dari registrasi, produksi, distribusi, pembayaran klaim subsidi, larangan dan pengawasan. “

“Dengan adanya HET yang sudah ditetapkan oleh pemerintah saat ini itu termasuk tindakan yang bagus agar tidak ada yang memanipulasi harga direnakan kita sebagai distributor juga harus melapor melalui aplikasi SIMIRAH V2. Kalau masalah stok didalam minyak goreng selalu ada tapi setiap distributor di batasi oleh agen. Produk yang saya jual Cuma fokus pad minyak goreng curah. Yang menjadi kekuatan pada perusahaan yang saya lakukan sekarang yaitu sudah ada ketentuan hukum dan dan dilakukan secara legal dipamekasan.”

Abd halik juga menegaskan Perusahaan saya disini hanya fokus di aplikasi industri saja terkait pembeli yang dibatasi oleh pemerintah saat ini, tentunya merasa kesulitan ketika menginginkan stok yang lebih yang diakibatkan kebutuhan yang tidak sama, kadang buat usaha, acara dan lain sebagainya. Kalau menurut saya sebenarnya dengan ketentuan yang dari pemerintah harus terdaftar pada aplikasi SIINas itu sangat bagus dikarenakan kita akan lebih mudah mengetahui informasi yang berkaitan dengan usaha industri. Terkait mengenai cara untuk mengetahui kita sudah lapor atau tidak maka maka diaplikasi SIINas akan keluar notifikasi wajib lapor berwarna merah apabila sudah selesai melaporkan akan berganti warna hijau dengan bacaan selesai melaporkan melalui siinas.⁵

Dapat kami simpulkan dari pernyataan diatas bahwa aplikasi SIMIRAH V2 yang diwajibkan oleh pemerintah untuk distribusi minyak goreng curah (MGCR) telah memudahkan proses pelaporan dan pengawasan. Meskipun kualitas minyak goreng tidak berubah, aplikasi ini membantu memastikan distribusi yang lebih teratur dan terkontrol. Namun,

⁵ Hasil Wawancara kepada Bapak K. Holik Selaku Direktur UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

beberapa masalah seperti batasan pembelian harian dan ketidakmerataan distribusi masih menjadi kendala bagi pengguna, terutama yang memiliki kebutuhan tinggi seperti usaha dan acara keluarga. Selain itu, kebijakan pemerintah melalui Permenperin No. 8 Tahun 2022 mengatur distribusi MGCR dengan menetapkan harga eceran tertinggi (HET) dan mengharuskan pelaporan melalui aplikasi, yang dianggap efektif dalam mencegah manipulasi harga dan memastikan legalitas serta transparansi dalam industri. Namun, ada tantangan terkait pembatasan stok yang diberikan oleh agen, yang kadang tidak memenuhi kebutuhan distributor. Sedangkan hasil wawancara kami dengan Ibu Endang selaku Admin pada UD. K2C mengenai distribusi minyak goreng curah Menyatakan:

”Bagi saya dengan adanya Aplikasi simirah ini sangat membantu utamanya dalam hal pelaporan stok barang dan pendistribusian barang pada setiap pengecer, hanya saja ketika dalam pelayanan sangat menyulitkan sebab kami sebagai pihak distributor harus menginput barang pembelian pada aplikasi simirah, dan dibatasi satu orang 10 kg. Serta menggunakan NIK atau KTP konsumen untuk diinput pada aplikasi tersebut, sedangkan bagi pengecer harus terdaftar secara resmi pada aplikasi simirah melalui akun pada aplikasi distributor, juga terkait pendistribusian nantinya dari distributor harus menyalurkan pada pengecer yang telah resmi serta melaporkan banyaknya pengiriman stok barang dengan mengeluarkan DO pada aplikasi simirah, harapannya aplikasi ini agar senantiasa melakukan evaluasi agar dapat meningkatkan kualitas pada aplikasi tersebut.

Endang juga menambahkan terkait Laporan mengenai stok barang yang kita dapatkan dari distributor yang kita sebut agen agar pemerintah itu tahu berapa stok yang kita dapatkan. Bagi distributor minyak goreng curah termasuk pada bagian perkembangan dalam dunia industri khususnya pada industri yang saja jalani sekarang, kemudian dengan adanya ketentuan dengan dari pemerintah yang harus terdaftar pada SIINas dan SIMIRAH V2 itu bisa lebih mudah untuk diawasi oleh pemerintah. Bagi pengusaha industri MGCR banyak sekali keuntungan yang kita dapatkan, selain bisa awasi oleh pemerintah langsung, kita juga bisa lebih mudah dalam mengerjakan data-data yang dibutuhkan seperti, pendistribusian, pengecer, penjualan, dan penerimaan. Kita tinggal download karena data tersebut sudah otomatis pada Aplikasi. Bagi

direktur UD. K2C sudah lengkap semua data diaplikasi SIMIRAH V2. Diantaranya, data Pendistribusian, Penerimaan barang, penjualan barang, dan pengecer barang. Jumlah barang yang saya dapatkan tidak menentu tergantung pada kekuatan pasar setiap bulan saya menerima rata-rata 28.800 liter. Kita akan menerima DO atau surat jalan yang akan masuk pada aplikasi, dan di DO tersebut sudah tertera Stok barang dan harga yang kita dapatkan dari produsen.”⁶

Penggunaan aplikasi SIMIRAH V2 memudahkan para distributor minyak goreng curah (MGCR) dalam melaporkan stok barang dan aktivitas pendistribusian kepada pemerintah. Sistem ini tidak hanya memfasilitasi pengawasan pemerintah, tetapi juga membantu pengusaha dalam mengelola data-data penting seperti distribusi, pengecer, penjualan, dan penerimaan barang. Dengan data yang terintegrasi dan otomatis di aplikasi, proses administrasi menjadi lebih efisien dan transparan. Contohnya, UD. K2C sebagai salah satu distributor telah memanfaatkan aplikasi ini untuk mencatat dan mengelola data secara lengkap, termasuk menerima dokumen operasional (DO) yang mencantumkan stok dan harga barang yang diterima dari produsen. Implementasi ditribusi minyak goreng di UD. K2C, Sebagai contoh, distributor UD. K2C telah memanfaatkan aplikasi ini untuk mencatat dan mengelola data dengan lengkap, termasuk dokumen operasional (DO) yang mencantumkan stok dan harga barang, menunjukkan aplikasi ini bekerja dengan baik dalam praktik nyata. Penggunaan aplikasi SIMIRAH V2 tidak hanya mempermudah operasional distributor minyak goreng curah, tetapi juga mendukung pengawasan dan manajemen data yang lebih baik oleh pemerintah dan pengusaha.

⁶ Hasil Wawancara Endang. Admin UD. K2C Pamekasan pada hari Senin, 1 januari 2024 jam. 09.00-09.15. WIB.

2. Prinsip Keadilan Distribusi Islam Dalam Praktek Distribusi Minyak Goreng Curah Menggunakan Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 Pada UD K2C Pamekasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UD. K2C yaitu Bapak Abdul Khalik Menyatakan:

“UD K2C” didirikan sekitar sepuluh tahun yang lalu. Kami fokus pada produksi dan distribusi minyak goreng curah untuk memenuhi kebutuhan pasar domestik, khususnya untuk masyarakat menengah ke bawah yang membutuhkan minyak goreng dengan harga terjangkau. Prinsip keadilan sangat penting dalam distribusi minyak goreng curah. Kami menerapkan beberapa langkah untuk memastikan hal ini. Pertama, kami menetapkan harga yang wajar dan sesuai dengan regulasi pemerintah. Kedua, kami bekerja sama dengan agen dan distributor yang terpercaya dan memiliki reputasi baik dalam hal transparansi dan kejujuran. Ketiga, kami memantau distribusi secara berkala untuk memastikan tidak ada penimbunan atau penyelewengan yang merugikan konsumen. Tentu, ada beberapa tantangan. Salah satunya adalah fluktuasi harga bahan baku yang dapat mempengaruhi harga jual. Kami berusaha untuk tetap konsisten dengan harga yang telah ditetapkan meskipun harga bahan baku naik. Selain itu, kami juga menghadapi tantangan dalam memastikan bahwa semua agen dan distributor mematuhi standar dan regulasi yang kami tetapkan. Kami sering melakukan audit dan inspeksi mendadak untuk memastikan semuanya berjalan sesuai dengan prinsip keadilan yang kami junjung. Respon konsumen sangat positif. Mereka merasa bahwa harga yang kami tawarkan sangat kompetitif dan kualitas minyak goreng yang kami distribusikan juga terjaga dengan baik. Kami juga sering mendapatkan apresiasi dari konsumen karena transparansi dan kejujuran yang kami terapkan dalam bisnis ini. Hal ini menjadi motivasi bagi kami untuk terus mempertahankan dan meningkatkan standar yang ada. Kami berencana untuk terus memperbaiki sistem distribusi kami dengan memanfaatkan teknologi yang lebih canggih untuk memantau dan mengontrol distribusi secara real-time. Selain itu, kami juga akan terus meningkatkan kerjasama dengan pihak-pihak terkait, seperti pemerintah dan LSM, untuk memastikan bahwa distribusi minyak goreng curah tetap adil dan merata. Edukasi kepada konsumen dan distributor juga akan terus kami lakukan agar semua pihak memahami pentingnya prinsip keadilan dalam bisnis ini.

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan UD. K2C yaitu Bapak Saputro Menyatakan:

“Bagi saya selaku karyawan yang setiap hari melayani konsumen setelah

melihat fakta dikalangan masyarakat sangat menyulitkan dengan aturan tersebut Karena kadang pembeli itu ketika mau scan barkot dan yang tidak punya paket dan lain sebagainya. Dan masih banyak keluhan lainnya. Mengenai transaksi saat ini bagi saya masih sedikit mempersulit mungkin kurangnya beradaptasi dengan dunia digital, tapi ini kan sudah ketetapan pemerintah, kalau sudah ketentuan dari pemerintah mau gimna lagi, kita sebagai masyarakat ikuti saja peraturan tersebut. Memang itulah yang difikirkan sebenarnya oleh saya sebagai karyawan, karena sebab ketentuan itulah merasakan kasihan untuk masyarakat yang tidak mampu, dan kerepotan dalam membeli minyak goreng”.⁷

Dilanjutkan oleh Supriadi Pengecer dari minyak goreng curah terkait Prinsip keadilan menyatakan :

“Semenjak adanya aplikasi SIMRAH menurut saya ada kekurangan dan kelebihan juga karena dengan simirah sehinga pendistribusian dari UD. K2C bisa merata keseluruh pengecer hanya saja untuk dihari- hari tertentu kami tidak bisa menambah stok barang contohnya pada saat maulid dan momen- momen tertentu sebab kami dibatasi dalam pengambilan stok.”⁸

Aplikasi SIMIRAH telah memberikan manfaat dan tantangan bagi distribusi minyak goreng curah oleh UD. K2C. Aplikasi ini membantu memastikan distribusi yang merata ke semua pengecer. Namun, ada keterbatasan dalam penambahan stok pada hari-hari tertentu atau momen khusus, seperti saat perayaan Maulid, karena adanya batasan pengambilan stok yang ditetapkan. Selain itu kami mewawancarai beberapa pengecer guna untuk mengetahui responden terkait penyaluran distribusi minyak gereng curah diantaranya atas nama Sumiyati, terkait keadilan distribusi minyak goreng curah yang menyatakan: “Bagi saya sekarang sudah merasa nyaman dengan penyaluran minyak goreng curah dibandingkan sebelum

⁷Hasil Wawancara kepada karyawan perusahaan UD.K2C. Pamekasan pada hari jum’at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

⁸ Hasil Wawancara kepada Bapak Supriadi Pengecer UD.K2C. Pamekasan pada hari jum’at, 22 oktober 2023 jam. 11.00-11.20. WIB.

pemerintah mewajibkan menggunakan aplikasi simirah, kami sangat sulit untuk mendapatkan stok barang, harapannya semoga dari pemerintah terus memberikan pelayanan yang terbaik bagi kami sebagai pelaku usaha kecil

“⁹ Hal ini juga diperkuat oleh Ayu, juga selaku Pengecer minyak goreng curah Menyatakan: “Al-hamdulillah sudah beberapa bulan ini barang sangat mudah untuk didapatkan karena mungkin stok di UD. K2C Selalu ready stok. Hanya saja sekarang sudah banyak pesaing dari minyak goreng curah utamanya (*minyak kita*) sehingga peminat dari mgcr sekarang semakin berkurang.”¹⁰

Peneliti juga mewawancarai Sumidah selaku pengecer minyak goreng curah beliau mengatakan: Untuk saat ini bagi saya sudah bagus dalam penyaluran minyak dari UD. K2C karena stok saya dipasar bisa selalu ready harapannya semoga kedepannya tambah lebih baik lagi baik dari segi kualitas maupun pelayanannya.”¹¹ Peneliti mewawancarai bapak Moh. Ali Imron Pengecer minyak goreng curah beliau mengatakan: “Penyaluran minyak sekarang sudah bagus hanya saja dalam permintaan dibatasi, mungkin karena stok di UD. K2C juga terbatas dalam pengambilan barangnya.”¹² Peneliti mewawancarai Ibu Toyyibah Pengecer minyak goreng curah beliau mengungkapkan terkait penyaluran mgcr: “Untuk minyak goreng curah al-hamdulillah selalu ready stok tidak seperti tahun kemaren sangat sulit untuk didapatkan.”¹³ Peneliti mewawancarai Ibu Samsiyah Pengecer minyak

⁹ Hasil Wawancara kepada Sumiyati Pengecer pada hari ahad, 25 Oktober 2023 jam. 10.00-10.15. WIB

¹⁰ Hasil Wawancara kepada Ayu Pengecer pada hari rabu, 02 November 2023 jam. 10.00-10.15. WIB

¹¹ Hasil Wawancara kepada Sumidah Pengecer pada hari rabu, 05 November 2023

¹² Hasil Wawancara kepada Moh. Ali Imron Pengecer pada hari rabu, 05 November 2023

¹³ Hasil Wawancara kepada Ibu Toyyibah Pengecer pada hari ahad, 1 November 2023 jam. 08.00-08.15. WIB

goreng curah beliau mengungkapkan terkait penyaluran mgcr: “Pemilik toko Sejahtera bagi saya untuk beberapa bulan terakhir ini sudah bagus dalam hal penyaluran dari UD. K2C sebab selalu ready stok setiap saya butuh untuk diminta dari toko kami.”¹⁴ Peneliti mewawancarai Ibu Tiarah pengecer minyak goreng curah beliau mengungkapkan terkait penyaluran MGCR: “Terkait minyak sekarang sudah bagus bapak, tidak susah lagi seperti tahun kemarin saya dibingungkan karena barangnya sulit didapatkan.”¹⁵

Peneliti mewawancarai Hosnariyah pengecer pengecer minyak goreng curah beliau mengungkapkan terkait penyaluran mgcr:

“Untuk minyak goreng curah bagi saya sudah bagus hanya saja kami tidak bisa menambah stok barang dari UD. K2C karena dalam satu hari dibatasi 250 liter. Setelah habis baru kami dikirim lagi. Kalau terkait kepuasan bagi kami selaku pengecer sudah cukup bagus sekarang dibandingkan dulu, stok barang sulit didapat mungkin banyak pengecer distributor menumpuk barang sebab kurangnya pengawasan dari pemerintah itu sih mas menurut sepengetahuan saya.”¹⁶

Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh konsumen. Perusahaan mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat. Untuk itu perlu halnya pemahaman tentang saluran distribusi yang tepat dalam sebuah usaha. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau sebagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ketangan konsumen. Perantara yang dimaksud adalah pengecer, pedagang grosir atau pedagang

¹⁴ Hasil Wawancara Ibu Samsiyah pada hari Senin, 29 Oktober 2023 jam. 09.00-09.15. WIB.

¹⁵ Hasil Wawancara Ibu Tiarah, pengecer pada hari Senin, 27 oktober 2023 jam. 09.00-09.15. WIB.

¹⁶ Hasil Wawancara Hosnariyah pengecer pada hari Senin, 27 oktober 2023 jam. 09.00-09.15. WIB.

besar, pengecer adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi yang dihasilkan oleh produsen langsung ke pemakai akhir atau konsumen. Pedagang grosir adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi produsen dengan kapasitas lebih besar dibanding pengecer. Pedagang besar adalah pedagang yang menjual barang hasil produksi produsen dengan kapasitas yang besar.

3. Tantangan Atau Hambatan Distribusi Minyak Goreng Curah Menggunakan Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 Pada UD K2C Pamekasan

Perkembangan yang pesat dalam konsumsi masyarakat, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Dengan berkembangnya distribusi ini permasalahan-permasalahan yang ada di masyarakat khususnya pada aspek utama perekonomian, konsumsi barang mewah mulai bermunculan, pengalihan isue menjadi kesejahteraan masyarakat, jaminan sosial membawa perekonomian kepada laju pertumbuhan yang semakin tinggi, dimana pada masa ini pemerintah perlu mempertahankan kondisi pertumbuhan agar tetap berada pada kondisi perekonomian stabil serta menjamin kesejahteraan bagi masyarakatnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan Direktur UD. K2C yaitu Bapak K. Khalik, S. Ag menyatakan :

“Terkait kendala yang kami hadapi adalah terkait transaksi jual beli minyak goreng harus menggunakan scan barcode sedangkan dari pelanggan kami ada yang tidak mempunyai handphone juga kesulitannya punya handphone tapi ada yang tidak punya akses internet, kedua mengenai ketentuan dalam jual beli yang harus menggunakan KTP jadi akan menyulitkan bagi kami selaku pengusaha dengan adanya ketentuan tersebut. Sedangkan yang ketiga kami tidak bisa mengambil dalam jumlah stok yang banyak karena juga keterbatasan stok yang harus didistribusikan kepada distributor lain. Meskipun dengan adanya

aplikasi SIMIRAHV2 ini bagi saya juga mempermudah dalam menjalin kerjasama dengan pihak lain. Juga atas dasar hukum yang jelas, infastruktur diapiliasi yang sudah lengkap dan mudah dipahami, perekapan semua data terkait pendistribusian mudah diakses. apalagi semenjak diwajibkan untuk semua distributor harus terdaftar diSIINas sehingga kami lebih mudah mendapatkan informasi terbaru terkait dengan dunia industri terlebih di industri minyak goreng curah.”¹⁷

Peneliti juga mewawancarai Endang Fitria Ningsih Selaku admin

UD. K2C Pamekasan. Dalam wawancaranya mengatakan bahwa:

Ada beberapa tantangan yang kami hadapi dalam distribusi minyak goreng curah. Salah satunya adalah kondisi infrastruktur yang kurang memadai, terutama di daerah-daerah terpencil. Jalan yang rusak atau akses yang sulit membuat distribusi menjadi lambat dan terkadang tidak tepat waktu. Selain itu, kami juga menghadapi tantangan dalam hal koordinasi dengan agen dan distributor. Tidak semua agen memiliki sistem yang terintegrasi dengan baik, sehingga terkadang terjadi kesalahan komunikasi yang berdampak pada jadwal pengiriman. Untuk mengatasi masalah infrastruktur, kami berusaha menjalin kerjasama dengan pihak ketiga yang memiliki pengetahuan lebih baik tentang kondisi lokal. Kami juga melakukan survei rute secara rutin untuk menemukan jalur alternatif yang lebih baik. Selain itu, kami berupaya memperbaiki armada pengiriman kami agar lebih tangguh menghadapi kondisi jalan yang buruk. Ya, tantangan lain yang sering kami hadapi adalah fluktuasi harga bahan baku. Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi harga jual dan ketersediaan minyak goreng curah. Kami harus pandai-pandai mengelola stok agar tetap bisa memenuhi permintaan konsumen tanpa merugi. Selain itu, masalah penimbunan dan penyelewengan distribusi juga menjadi tantangan. Ada saja pihak-pihak yang mencoba mengambil keuntungan dengan cara tidak jujur. Kami harus terus mengawasi dan mengendalikan hal ini dengan ketat. Kami memiliki sistem monitoring yang cukup ketat. Setiap pengiriman dilacak secara real-time, dan kami memiliki tim khusus yang bertugas mengawasi dan memastikan tidak ada penyimpangan. Selain itu, kami juga melakukan audit rutin terhadap agen dan distributor untuk memastikan mereka mematuhi aturan yang telah ditetapkan. Kami juga sering mengadakan pertemuan dengan agen dan distributor untuk mendengarkan masukan dan saran dari mereka, sehingga kami bisa bersama-sama mencari solusi terbaik untuk mengatasi tantangan yang ada.¹⁸

¹⁷ Hasil Wawancara kepada Bapak K. Holik Selaku Direktur UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

¹⁸ Hasil Wawancara kepada Ibu Endang Selaku Admin UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

Peneliti juga mewawancarai Ibu Rahmawati salah satu pelanggan UD. K2C Pamekasan. Dalam wawancaranya mengatakan bahwa:

"Pertama-tama, masalah teknis sering kali menjadi hal yang mengganggu. Aplikasi ini membutuhkan koneksi internet yang stabil untuk dapat beroperasi dengan lancar. Di beberapa lokasi, terutama di daerah pedesaan atau di daerah terpencil, sinyal internet bisa sangat tidak stabil atau bahkan tidak tersedia sama sekali. Selain itu, adaptasi terhadap fitur-fitur baru dalam aplikasi juga membutuhkan waktu. Meskipun aplikasi ini dirancang untuk memudahkan pengguna, tetapi proses pembelajaran dan penyesuaian terkadang memakan waktu dan sumber daya tambahan. Ya, dukungan teknis dari pihak pengembang aplikasi juga penting. Terkadang kami menghadapi masalah atau pertanyaan yang perlu ditangani secara cepat dan efisien. Jadi, memiliki akses yang baik ke tim dukungan teknis adalah hal yang krusial bagi kami dalam menjalankan operasional sehari-hari. Secara keseluruhan, meskipun ada tantangan yang kami hadapi, penggunaan aplikasi SIMIRAH telah membawa banyak manfaat dalam meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam operasional kami. Kami tetap berupaya untuk terus beradaptasi dengan teknologi ini dan mengoptimalkan penggunaannya untuk keuntungan kami"¹⁹

Peneliti juga mewawancarai Bapak Putra (pengecer) salah satu pelanggan UD. K2C Pamekasan. Dalam wawancaranya mengatakan bahwa:

"infrastruktur yang kurang memadai sering kali menjadi hambatan besar. Akses jalan yang sempit dan kondisi jalan yang buruk sering membuat sulit untuk mengirimkan minyak curah ke lokasi-lokasi tertentu, terutama ke area pedesaan atau ke lokasi industri yang terpencil. Ya, selain itu, masalah regulasi juga sering kali membuat proses distribusi menjadi rumit. Persyaratan izin dan regulasi yang berbeda di setiap daerah kadang-kadang memperlambat proses distribusi kami. Ini bisa memakan waktu dan biaya tambahan untuk memenuhi semua persyaratan tersebut. Keamanan adalah hal yang sangat penting dalam bisnis ini. Kami harus memastikan bahwa transportasi minyak curah dilakukan dengan aman dan sesuai dengan standar keamanan yang ketat. Sedangkan untuk masalah lingkungan, kami selalu berusaha untuk mematuhi peraturan lingkungan yang ada dan menggunakan teknologi yang ramah lingkungan sebisa mungkin."²⁰

¹⁹ Hasil Wawancara kepada Ibu Rahmawati salah satu pelanggan UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

²⁰ Hasil Wawancara kepada Bapak Putra salah satu pengecer di UD.K2C. Pamekasan pada hari jum'at, 27 oktober 2023 jam. 10.00-10.30. WIB.

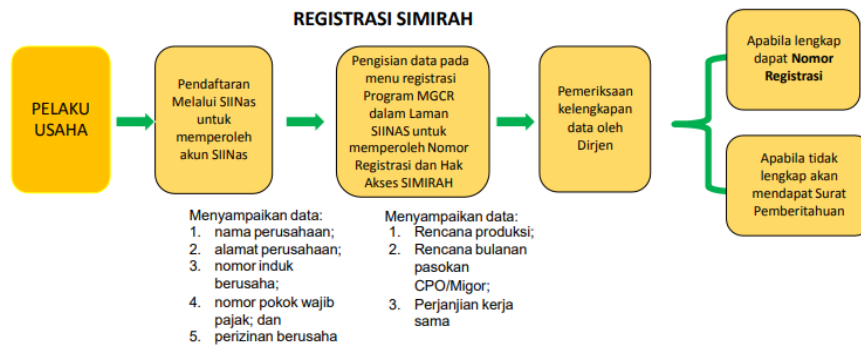
C. Temuan Penelitian

1. Praktek Minyak Goreng Melalui Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2

Kemenprin meresmikan adanya aplikasi SIMIRAH V2, banyak pendistribusian yang kurang merata sehingga mengakibatkan di beberapa daerah minyak goreng curah sangat langka dan harga yang begitu fantastis sehingga masyarakat sangat terpukul dengan adanya hal tersebut, ada pula yang menyebutkan pemicu adanya kelangkaan minyak goreng curah disebabkan kebijakan pemerintah yang berubah-ubah salah satunya adalah peraturan menteri perdagangan (Permendag) No 3 tahun 2022 tentang penyediaan minyak goreng kemasan untuk kebutuhan masyarakat dalam kerangka pembiayaan oleh badan pengelola dana perkebunan kelapa sawit. Juga mengenai HET untuk minyak goreng kemasan. Padahal, konsumsi minyak paling besar berasal dari minyak curah. Sehingga dengan adanya alasan diatas dari pihak pemerintah mengambil alih yang semula usaha perdagangan menjadi usaha industri minyak curah dengan mewajibkan semua usaha industri terdaftar di SIINas, dalam usaha (MGCR) menggunakan sistem teknologi digital aplikasi SIMIRAH V2 dalam pengelolaan dan pengawasan distribusi yang tujuannya agar perindustrian minyak goreng bisa merata dan lebih mudah mengadakan kerja sama dengan lembaga lain serta lebih mudah di awasi oleh pihak pemerintah (kemenprin).

Gambar 4.1 Alur Distribusi Minyak Goreng Curah

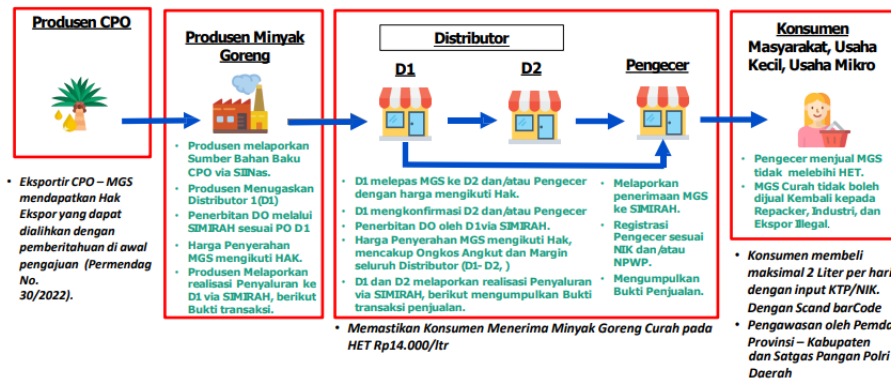
ALUR ALIR PENDAFTARAN AKUN SIINAS – SIMIRAH V2



Sumber: Skema SIINAS (Salah Satu Platform MGC Rakyat)

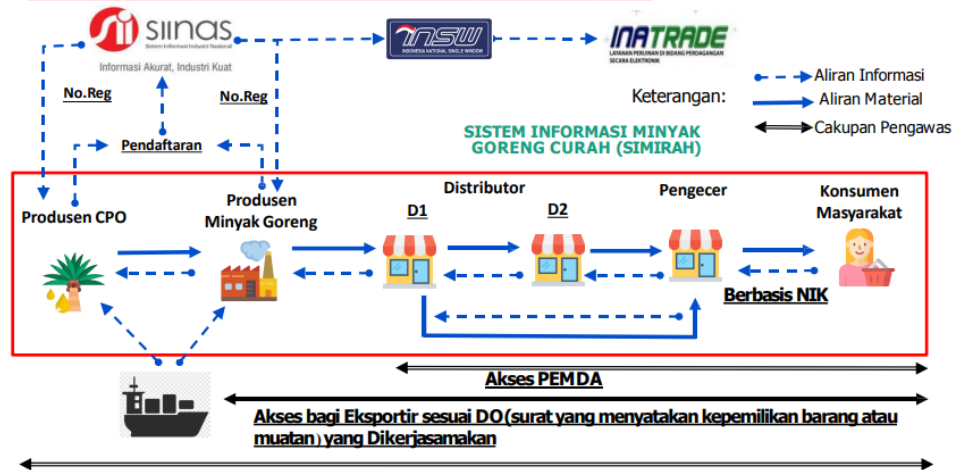
Gambar 4.2 Alur Distribusi Minyak Goreng Curah

Tata Kelola Produksi dan Distribusi melalui SIINAS – SIMIRAH V2



Sumber: Skema SIINAS (Salah Satu Platform MGC Rakyat)

Skema SIINAS sebagai Salah Satu Platform dalam Program MGC Rakyat



Gambar 4.3 Alur Distribusi Minyak Goreng Curah

Sumber: Skema SIINAS (Salah Satu Platform MGC)

Pelaku Usaha dan jaringan distribusinya harus membuat dan menandatangani pakta integritas yang paling sedikit memuat pernyataan

kebenaran atas data/informasi yang disampaikan atau diunggah ke dalam SIMIRAH. Pengawasan terhadap data dan informasi dalam SIMIRAH dilaksanakan oleh Tim yang dibentuk dan ditetapkan oleh Menteri. Tim paling sedikit terdiri atas perwakilan dari: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian; Kementerian Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi; Kementerian Perindustrian; Kementerian Perdagangan; Kejaksaan Agung Republik Indonesia; Kepolisian Negara Republik Indonesia; dan Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan Dalam hal berdasarkan hasil pengawasan dinyatakan data/informasi yang disampaikan oleh Pelaku Usaha dan/atau jaringan distribusinya tidak benar, Pelaku Usaha dan/atau jaringan distribusinya dikenakan sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pelaku Usaha yang telah mendapatkan nomor registrasi harus menyediakan dan mendistribusikan crude palm oil (CPO) atau Minyak Goreng Curah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang undangan, dalam hal ini pelaku usaha merupakan Produsen Minyak Goreng, Pelaku Usaha harus menunjuk dan mendaftarkan jaringan distribusi yang dimilikinya ke dalam SIMIRAH. Ketentuan lebih lanjut mengenai penunjukan dan pendaftaran jaringan distribusi ditetapkan oleh Direktur Jenderal Kementerian perdagangan.

2. Implementasi Prinsip Keadilan (*unity, equilibrium, free will, responsibility*) Dalam Distribusi Minyak Goreng Curah Melalui Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 pada UD K2C Pamekasan

Perusahaan " UD K2C " merupakan produsen minyak goreng curah yang berkomitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga terjangkau. Salah satu nilai inti yang dipegang oleh perusahaan ini adalah prinsip kesatuan atau *unity, Equilibrium, free will, Responsibility* yang diterapkan dalam seluruh aspek operasional, termasuk distribusi.

a. Penerapan Prinsip Kesatuan dalam Distribusi pada UD K2C

- 1) **Koordinasi Tim yang Solid:** " UD K2C " memiliki tim distribusi yang solid dan terkoordinasi dengan baik. Setiap anggota tim memahami peran dan tanggung jawabnya masing-masing, serta bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Misalnya, tim logistik, tim penjualan, dan tim layanan pelanggan bekerja secara sinergis untuk memastikan distribusi minyak goreng curah berjalan lancar dan tepat waktu.
- 2) **Standar Operasional yang Konsisten:** Perusahaan menerapkan standar operasional prosedur (SOP) yang konsisten di semua titik distribusi. SOP ini mencakup proses pengepakan, pengiriman, dan penyimpanan minyak goreng curah, sehingga memastikan produk yang sampai ke tangan konsumen selalu dalam kondisi baik. Semua karyawan dilatih secara berkala untuk memahami dan menjalankan SOP ini dengan disiplin.
- 3) **Komunikasi Efektif:** Komunikasi yang efektif menjadi kunci dalam menerapkan prinsip kesatuan. " UD K2C " menggunakan sistem

komunikasi terpadu yang memungkinkan seluruh tim distribusi untuk saling berbagi informasi secara real-time. Ini membantu dalam mengatasi hambatan di lapangan dengan cepat dan memastikan semua pihak selalu mendapatkan informasi terkini mengenai status distribusi.

- 4) Penggunaan Teknologi Terpadu: Perusahaan menggunakan teknologi manajemen distribusi yang terpadu, seperti sistem pelacakan GPS dan perangkat lunak manajemen logistik. Teknologi ini memungkinkan pengawasan yang lebih baik terhadap armada pengiriman dan memastikan rute distribusi yang paling efisien. Dengan demikian, distribusi minyak goreng curah dapat dilakukan dengan lebih cepat dan tepat sasaran.
- 5) Kerjasama dengan Mitra Lokal: " UD K2C " menjalin kerjasama yang erat dengan mitra lokal, termasuk agen dan distributor di berbagai daerah. Melalui kerjasama ini, perusahaan dapat memastikan distribusi yang merata dan adil, sekaligus mengatasi tantangan logistik di daerah-daerah terpencil. Pertemuan rutin dengan mitra lokal diadakan untuk mengevaluasi kinerja dan mencari solusi bersama atas kendala yang dihadapi.
- 6) Pendekatan Terpadu terhadap Pengelolaan Stok: Perusahaan menerapkan pendekatan terpadu dalam pengelolaan stok minyak goreng curah. Dengan sistem inventarisasi yang terintegrasi, "UD K2C " dapat memantau ketersediaan stok di berbagai gudang secara real-time. Hal ini membantu menghindari kekurangan atau kelebihan

stok di satu lokasi, sehingga distribusi dapat dilakukan dengan lebih efisien.

Dengan menerapkan prinsip kesatuan dalam distribusi, " UD K2C " berhasil meningkatkan efisiensi dan efektivitas distribusi minyak goreng curah. Konsumen mendapatkan produk dengan kualitas yang konsisten dan tepat waktu. Selain itu, hubungan yang harmonis dengan mitra lokal juga terjaga, menciptakan ekosistem distribusi yang solid dan saling mendukung.

b. Penerapan Prinsip Pemerataan (*Equilibrium*) dalam Distribusi:

- 1) Penetapan Kuota Distribusi: " UD K2C " menetapkan kuota distribusi yang adil untuk setiap daerah berdasarkan kebutuhan dan populasi. Dengan demikian, tidak ada daerah yang kelebihan pasokan sementara daerah lain kekurangan. Kuota ini ditinjau secara berkala dan disesuaikan dengan perubahan permintaan dan kondisi pasar.
- 2) Kemitraan dengan Distributor Lokal: Perusahaan bekerjasama dengan distributor lokal di berbagai daerah untuk memastikan produk minyak goreng curah dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat. Distributor lokal dipilih berdasarkan kapasitas dan reputasi mereka dalam memenuhi permintaan konsumen secara merata.
- 3) Subsidi untuk Daerah Tertentu: Untuk daerah-daerah terpencil atau yang memiliki akses terbatas, "UD K2C" memberikan subsidi atau bantuan logistik tambahan. Subsidi ini membantu menekan biaya distribusi sehingga harga minyak goreng curah tetap terjangkau bagi masyarakat di daerah tersebut.

- 4) Pemantauan dan Evaluasi Berkala: Perusahaan melakukan pemantauan dan evaluasi berkala terhadap distribusi minyak goreng curah. Data distribusi dianalisis untuk memastikan bahwa setiap daerah mendapatkan pasokan yang sesuai dengan kebutuhan. Jika ditemukan ketimpangan, perusahaan segera mengambil langkah korektif untuk memperbaiki distribusi.
- 5) Sistem Distribusi yang Terintegrasi: " UD K2C " menggunakan sistem distribusi terintegrasi yang memungkinkan pemantauan stok secara real-time di seluruh titik distribusi. Sistem ini membantu mengidentifikasi daerah-daerah yang membutuhkan tambahan pasokan lebih cepat dan mengurangi risiko kekurangan stok di pasaran.
- 6) Pelatihan dan Edukasi bagi Distributor: Perusahaan memberikan pelatihan dan edukasi kepada para distributor tentang pentingnya pemerataan distribusi. Distributor diajarkan cara mengelola stok dan menyalurkan minyak goreng curah secara adil, serta cara berkomunikasi dengan konsumen untuk memahami kebutuhan mereka.

Dengan menerapkan prinsip pemerataan, "UD K2C" berhasil memastikan distribusi minyak goreng curah yang adil dan merata di seluruh wilayah operasinya. Masyarakat dari berbagai daerah dapat mengakses produk dengan harga yang sama, tanpa ada yang merasa diabaikan atau dirugikan. Langkah ini tidak hanya meningkatkan kepuasan konsumen,

tetapi juga memperkuat posisi perusahaan sebagai penyedia minyak goreng curah yang terpercaya dan bertanggung jawab.

c. Penerapan Prinsip Kehendak Bebas (*free will*) dalam Distribusi:

- 1) Pilihan Mitra Distribusi: "UD. K2C" memberikan kebebasan kepada para mitra distributor untuk menentukan metode distribusi yang paling efektif dan efisien sesuai dengan kondisi lokal. Mitra dapat memilih jalur distribusi, strategi pemasaran, dan pendekatan yang sesuai dengan kebutuhan pasar mereka tanpa adanya intervensi berlebihan dari perusahaan.
- 2) Penentuan Harga yang Fleksibel: Perusahaan menetapkan harga dasar yang kompetitif untuk minyak goreng curah, namun memberikan keleluasaan kepada distributor untuk menyesuaikan harga sesuai dengan dinamika pasar lokal. Hal ini memungkinkan distributor untuk mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya logistik, daya beli masyarakat, dan persaingan lokal.
- 3) Kebebasan dalam Pengelolaan Stok: Setiap mitra distributor diberikan kebebasan dalam mengelola stok mereka. Mereka dapat menentukan jumlah stok yang ingin mereka simpan berdasarkan analisis permintaan pasar lokal. Perusahaan menyediakan alat dan sistem yang memungkinkan distributor untuk memantau stok secara real-time dan membuat keputusan berdasarkan data yang akurat.
- 4) Kemitraan yang Transparan: "UD K2C" menjaga hubungan yang transparan dan terbuka dengan para mitra distributor. Setiap kebijakan dan perubahan strategis dikomunikasikan dengan jelas, memberikan

kesempatan bagi para mitra untuk memberikan masukan dan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan. Hal ini memastikan bahwa setiap mitra merasa dihargai dan memiliki suara dalam bisnis.

5) Program Edukasi dan Pelatihan: Perusahaan menyediakan program edukasi dan pelatihan untuk para mitra distributor, namun memberikan kebebasan bagi mereka untuk memilih program yang paling relevan dengan kebutuhan mereka. Mitra dapat mengikuti pelatihan yang sesuai dengan bidang yang mereka ingin kembangkan, seperti manajemen distribusi, strategi pemasaran, atau pengelolaan keuangan.

6) Penggunaan Teknologi Terbuka: " UD K2C " mengadopsi teknologi yang memungkinkan para mitra untuk mengintegrasikan sistem mereka sendiri. Misalnya, aplikasi manajemen distribusi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik setiap distributor, memberikan mereka fleksibilitas dalam mengelola operasional mereka sehari-hari.

Dengan menerapkan prinsip kehendak bebas, " UD K2C " berhasil menciptakan lingkungan bisnis yang dinamis dan responsif terhadap perubahan pasar. Para mitra distributor merasa lebih diberdayakan dan memiliki rasa kepemilikan yang kuat terhadap bisnis mereka. Hal ini meningkatkan loyalitas dan kepuasan mitra, serta mendorong inovasi dalam strategi distribusi.

d. Penerapan Prinsip Tanggung Jawab (*responsibility*) dalam Distribusi:

1. Kualitas Produk yang Terjamin: "YD. K2C" memastikan bahwa setiap minyak goreng curah yang didistribusikan telah melewati kontrol

kualitas yang ketat. Setiap batch minyak goreng diuji untuk memastikan memenuhi standar keamanan dan kualitas yang ditetapkan oleh regulasi pemerintah. Ini untuk memastikan konsumen menerima produk yang aman dan berkualitas tinggi.

2. **Transparansi dan Akuntabilitas:** Perusahaan menerapkan sistem pelaporan yang transparan dan akuntabel. Setiap langkah dalam proses distribusi dicatat dan diaudit secara berkala untuk memastikan tidak ada penyelewengan. Informasi tentang jalur distribusi, stok, dan pengiriman dapat diakses oleh pihak terkait untuk memastikan distribusi berjalan dengan baik.
3. **Pelatihan dan Edukasi:** "UD K2C" memberikan pelatihan dan edukasi kepada para mitra distributor dan karyawan mengenai pentingnya tanggung jawab dalam distribusi. Mereka diajarkan bagaimana menjaga kualitas produk, melaporkan masalah yang terjadi di lapangan, dan berkomunikasi dengan konsumen secara efektif. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dan kesadaran akan tanggung jawab mereka.
4. **Kepedulian terhadap Lingkungan:** Perusahaan berkomitmen untuk mengurangi dampak lingkungan dari proses distribusi. "UD K2C" menggunakan kendaraan dengan emisi rendah dan mengoptimalkan rute distribusi untuk mengurangi jejak karbon. Selain itu, perusahaan juga berusaha untuk mengurangi penggunaan plastik dalam pengemasan dan menggunakan bahan-bahan yang ramah lingkungan.

5. Tanggung Jawab Sosial: " UD K2C " juga berperan aktif dalam kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR). Mereka bekerja sama dengan komunitas lokal untuk memberikan dukungan dalam bentuk program kesehatan, pendidikan, dan pembangunan infrastruktur. Ini untuk memastikan bahwa distribusi minyak goreng curah memberikan manfaat tidak hanya secara ekonomi tetapi juga sosial.
6. Manajemen Krisis: Perusahaan memiliki prosedur manajemen krisis untuk menghadapi situasi darurat, seperti bencana alam atau gangguan pasokan. " UD K2C " memiliki rencana kontinjensi untuk memastikan bahwa distribusi minyak goreng curah tetap berjalan meskipun terjadi krisis. Mereka juga memiliki tim khusus yang siap merespon dan mengatasi masalah dengan cepat dan efektif.

3. Tantangan atau Hambatan Ditribusi Minyak Goreng Curah Melalui Aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 pada UD K2C Pamekasan

Distribusi minyak goreng curah melalui aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 di UD K2C Pamekasan mungkin menghadapi beberapa tantangan atau hambatan. Saluran distribusi yang paling bagus dapat dilihat dari pertimbangan pasar, pertimbangan produk, pertimbangan situasi dan kondisi, dan pertimbangan perantara.

Tabel 4.1 : Tantangan dan Hambatan Dalam Distribusi Minyak Goreng Curah Melalui Penggunaan Aplikasi SIINas dan SIMIRAH

Penggunaan Aplikasi SIINas dan SIMIRAH	Distribusi Minyak Goreng Curah
<ol style="list-style-type: none"> 1. Infrastruktur Teknologi dan Koneksi Internet: Terkadang daerah pedesaan atau terpencil di Pamekasan mungkin memiliki keterbatasan dalam infrastruktur teknologi dan koneksi internet yang stabil. Hal ini dapat menghambat penggunaan aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 yang membutuhkan koneksi internet yang baik untuk beroperasi secara optimal. 2. Adaptasi dan Pembelajaran: Penggunaan aplikasi baru seperti SIINas dan SIMIRAH V2 bisa memerlukan waktu adaptasi dan pembelajaran bagi para pengguna di UD K2C Pamekasan. Tantangan ini bisa berupa kesulitan dalam memahami fitur-fitur aplikasi, proses transaksi, atau pengelolaan data yang dihasilkan. 3. Dukungan Teknis: Ketersediaan dukungan teknis dari pihak pengembang aplikasi (baik SIINas maupun SIMIRAH V2) juga menjadi faktor penting. Tantangan ini dapat muncul jika ada masalah teknis atau pertanyaan yang memerlukan bantuan langsung dari tim dukungan, terutama dalam konteks pengoperasian aplikasi sehari-hari. 4. Regulasi dan Kepatuhan: Peraturan dan persyaratan yang berlaku terkait dengan distribusi minyak goreng curah juga perlu dipatuhi secara ketat. Tantangan ini mungkin mencakup pemenuhan dokumen legal, izin usaha, atau persyaratan lingkungan yang berlaku di Pamekasan. 5. Keamanan dan Privasi Data: Mengingat aplikasi ini mungkin melibatkan pertukaran informasi sensitif seperti data pelanggan atau informasi transaksi, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertimbangan pasar <ol style="list-style-type: none"> a. Konsumen atau pasar industri, apabila pasarnya berupa pasar industri maka pengecer jarang atau bahkan tidak pernah digunakan dalam saluran ini.. b. Jumlah pembeli potensial, jika jumlah konsumen relatif kecil maka perusahaan dapat melakukan penjualan secara langsung. c. Konsentrasi geografis, jika pasar sasaran terkonsentrasi disatu wilayah tertentu atau lebih maka penjualan langsung melalui seorang tenaga penjual. d. Jumlah pesanan, jika jumlah pesanan kecil maka perusahaan dapat menggunakan distribusi industri. 2. Pertimbangan produk <ol style="list-style-type: none"> a. Nilai unit, apabila nilai unit produk makin rendah maka saluran distribusi makin panjang. Sedangkan apabila nilai unit produknya relatif tinggi maka saluran distribusinya pendek. b. Besar dan berat barang, apabila ongkos angkut terlalu besar dibanding nilai barangnya merupakan beban yang berat bagi perusahaan, maka sebagian besar beban tersebut dialihkan kepada perantara. c. Mudah rusaknya barang, apabila produk yang dijual mudah rusak maka perusahaan

<p>tantangan dalam menjaga keamanan dan privasi data menjadi hal yang penting untuk diperhatikan.</p> <p>6. Biaya dan Efisiensi Operasional: Penggunaan aplikasi dapat menghadirkan biaya tambahan terkait dengan lisensi, biaya perangkat keras, atau biaya pengelolaan dan pemeliharaan sistem. Tantangan ini memerlukan pemikiran strategis untuk memastikan efisiensi operasional tetap terjaga sambil meminimalkan biaya tambahan yang tidak diinginkan.</p>	<p>tidak perlu menggunakan perantara dalam saluran distribusinya. Sifat teknis, produsen atau penyedia harus mempunyai penjual yang dapat menerangkan masalah teknis penggunaan dan pemeliharaan serta memberi service baik sebelum maupun sesudah penjualan.</p>
---	---

Aksesibilitas dan Infrastruktur di beberapa daerah, terutama di pedesaan atau wilayah dengan akses internet terbatas, aksesibilitas terhadap aplikasi seperti SIMIRAH dapat menjadi tantangan. Ketersediaan infrastruktur yang memadai, termasuk konektivitas internet yang stabil, menjadi faktor penting dalam penggunaan aplikasi ini. Kesesuaian dengan Kebutuhan Pengguna aplikasi SIMIRAH mungkin memiliki fitur yang kompleks atau tidak sesuai dengan kebutuhan pengguna di tingkat lokal. Tantangan ini mungkin timbul karena kurangnya kustomisasi atau adaptasi aplikasi terhadap konteks spesifik di mana itu digunakan.

Kesulitan dalam Penggunaan aplikasi yang sulit dipahami atau memerlukan pelatihan yang intensif dapat menjadi hambatan dalam adopsi oleh pengguna. Terutama bagi pengguna yang kurang terampil dalam teknologi, penggunaan aplikasi tersebut dapat menjadi tantangan. Biaya Implementasi dan Operasional. Implementasi aplikasi Simirah juga mungkin memerlukan investasi awal yang signifikan dalam hal infrastruktur, pelatihan, dan pengembangan aplikasi itu sendiri. Biaya operasional yang terkait dengan pemeliharaan dan dukungan teknis juga

dapat menjadi hambatan. Masalah Keamanan dan Privasi penggunaan aplikasi Simirah juga dapat menimbulkan masalah terkait dengan keamanan data dan privasi pengguna. Jika tidak dikelola dengan baik, hal ini dapat mengurangi kepercayaan pengguna terhadap aplikasi dan menghambat adopsinya.

Tantangan Budaya dan Sosial. Beberapa komunitas mungkin memiliki keengganan atau penolakan terhadap penggunaan teknologi baru seperti aplikasi SIMIRAH karena alasan budaya atau sosial. Tantangan ini mungkin memerlukan pendekatan yang sensitif dan strategi komunikasi yang tepat untuk memperkenalkan aplikasi tersebut dengan sukses. Dengan mengidentifikasi dan mengatasi tantangan-tantangan ini, penggunaan aplikasi SIMIRAH dalam konteks distribusi minyak goreng curah dapat menjadi lebih efektif dan memberikan manfaat yang signifikan bagi semua pemangku kepentingan. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, UD K2C Pamekasan perlu memastikan bahwa mereka memiliki strategi yang tepat dalam mengatasi tantangan ini agar penggunaan aplikasi SIINas dan SIMIRAH V2 dapat berkontribusi secara maksimal terhadap efisiensi dan keberlanjutan operasional mereka dalam distribusi minyak goreng curah.

