

ANALISIS EFEKTIVITAS SALURAN DISTRIBUSI GAS ELPIJI BERSUBSIDI DI KAWASAN KECAMATAN TAMAN SARI

(STUDY KASUS PT. USAHA MULIA KARYA MANDIRI PANGKALPINANG)

FERGY LISTIANTY
HARJONO
MEDINAL

Management Program
STIE-IBEK Bangka Belitung
Pangkal Pinang, Indonesia
e.jurnal@stie-ibek.ac.id

ABSTRACT

LPG (Liquid Petroleum Gas) is one of oil and gas commodities produced by PT Pertamina (Persero). The government implements the national energy policy by converting kerosene to LPG. This is to minimize the kerosene subsidy that has the largest proportion of which is 50% of the government's energy subsidy and every year the subsidy grows. PT Pertamina (Persero) is releasing its product with a new packaging variant of 3 kg LPG, which is fully subsidized by the government so that kerosene consumers can switch to LPG. With the enactment of the conversion policy, all kerosene agents have become agents of 3kg LPG

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri is a company engaged in the field of gas distribution for gas size 3kg. PT. Usaha Mulia Karya Mandiri distributes its products in several areas in Pangkalpinang. In marketing its products, the company needs a marketing system that is the distribution channel that must be studied, so that the company can gain a wide advantage to some areas in Pangkalpinang area. Related to the objectives to be achieved, namely the efficiency and effectiveness of the company and the use of existing resources. Increasingly tight market competition and for its products can be widely spread to several areas in the Pangkalpinang area.

Keywords: Industrial of Subsidized LPG Gas Distribution, Distribution Channel, and Supervision

I. PENDAHULUAN

LPG (*Liquid Petroleum Gas*) adalah salah satu komoditas sektor migas yang diproduksi oleh PT Pertamina (Persero). Pada awalnya produk LPG ini hanya dikemas dalam bentuk tabung berukuran 12 kg – 50 kg, yang diperuntukkan bagi kalangan terbatas. Menurut jurnal penelitian yang dibuat oleh IISD (*International Institute For Sustainable Development*) (2011, p5) hingga 2010

pemerintah Indonesia mengeluarkan dana lebih besar untuk subsidi energi daripada jumlah yang dikeluarkannya untuk belanja pertahanan, pendidikan, kesehatan dan jaminan sosial. Oleh karena itu, pemerintah menerapkan kebijakan energi nasional pada tahun 2007, yaitu melakukan konversi minyak tanah ke LPG. Hal ini untuk meminimalisir subsidi minyak tanah yang memiliki proporsi terbesar yaitu 50% dari subsidi energi pemerintah dan setiap tahun dari subsidi tersebut semakin membesar. Konversi minyak tanah tersebut juga dilakukan untuk mengantisipasi harga minyak dunia yang semakin meningkat dan stok minyak mentah yang semakin menipis.

PT Pertamina (Persero) mengeluarkan produk dengan varian kemasan baru yaitu LPG 3 kg, yang ini disubsidi penuh oleh pemerintah agar para konsumen minyak tanah dapat beralih ke LPG. Dengan berlakunya kebijakan konversi tersebut, seluruh agen minyak tanah beralih menjadi agen LPG 3kg. Tetapi karena masih banyaknya pangsa pasar, banyak agen – agen baru yang memasuki dunia usaha ini. Dengan bertambah banyaknya pesaing, perusahaan-perusahaan agen gas LPG 3kg harus bersaing dengan ketat agar visi, misi dan tujuan perusahaan dapat tercapai, dan ada banyak cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut. Pertamina menjalankan kegiatan bisnisnya berdasarkan prinsip-prinsip tata kelola korporasi yang baik sehingga dapat berdaya saing tinggi di era globalisasi. Dalam pendistribusian gas elpiji Pertamina dibantu oleh anak perusahaan. PT. Usaha Mulia Karya Mandiri adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pendistribusian gas untuk gas ukuran 3kg.

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam penyaluran gas elpiji bersubsidi yang ada di pangkalpinang. Jumlah pangkalan gas elpiji di pangkalpinang sedikitnya 73 (tujuh puluh Tiga) pangkalan di beberapa Kecamatan yang ada di pangkalpinang. PT. Usaha Mulia Karya Mandiri menyalurkan produknya di beberapa wilayah yang ada di pangkalpinang seperti Kecamatan Tamansari, Kecamatan Rangku, Kecamatan Gerunggang, Kecamatan Bukit Intan dan Kecamatan Pangkalbalam. Dalam memasarkan

produknya, perusahaan memerlukan suatu sistem pemasaran yaitu saluran distribusi yang harus diteliti, sehingga perusahaan dapat memperoleh keunggulan yg luas ke beberapa wilayah yang ada di daerah Pangkalpinang. Berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai, yaitu efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dan penggunaan sumber daya yang ada. Persaingan pasar yang semakin ketat dan agar produknya dapat tersebar secara luas ke beberapa wilayah yang ada di daerah pangkalpinang. Permasalahan yang saat ini sering terjadi adalah pendistribusian yang dilakukan pangkalan gas elpiji bersubsidi di kota pangkalpinang apakah efektif atau tidak, apakah tepat sasaran atau tidak untuk masyarakat menengah ke bawah dan usaha mikro. Distribusi yang dilakukan Pangkalan sangat berpengaruh untuk kelangsungan hidup masyarakat, apabila pendistribusian ini tidak sesuai akan menimbulkan dampak negatif berupa penyalahgunaan dan tindakan kriminal terhadap gas elpiji 3kg, sehingga terjadi kelangkaan pasokan gas 3 kg. sesuai Peraturan Presiden No.104/2007 dan Peraturan Menteri ESDM No.21/2007 tentang Penyediaan, Pendistribusian, Dan Penetapan Harga Liquefied Petroleum Gas Tabung 3 Kilogram, bahwa LPG 3 kg hanya diperuntukkan bagi rumah tangga miskin dengan penghasilan di bawah Rp 1,5 juta dan kegiatan Usaha Kecil dan Mikro (UKM).

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui efektifitas saluran distribusi elpiji bersubsidi 3 Kg PT. Usaha Mulia Karya Mandiri di Kecamatan Taman sari.
2. Untuk mengetahui apakah distribusi elpiji bersubsidi 3Kg dipangkalan mempengaruhi kekosongan atau kelangkaan gas elpiji di Kecamatan Taman sari.
3. Untuk mengetahui kinerja pangkalan gas elpiji bersubsidi 3 Kg dalam mendistribusikan gas elpiji kemasyarakat di Kecamatan Taman sari.
4. Untuk mengetahui apakah distribusi gas elpiji bersubsidi 3 Kg tepat sasaran diwilayah Kecamatan Taman sari.

II. LANDASAN TEORI

Efektivitas

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Efektivitas umumnya dipandang sebagai tingkat pencapaian operatif dan operasional. Dengan demikian pada dasarnya efektivitas adalah tingkat pencapaian tujuan atau sasaran organisasional sesuai yang ditetapkan. Efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana seseorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Ini dapat diartikan, apabila sesuatu pekerjaan dapat dilakukan dengan baik sesuai dengan yang direncanakan. Dapat dikatakan efektif tanpa memperhatikan waktu, tenaga dan yang lain. Keefektifan organisasi dapat didefinisikan sebagai tingkatan pencapaian organisasi atas tujuan jangka pendek dan jangka panjang yang didekati berdasarkan nilai-nilai bersaing dari nilai-nilai organisasinya. Istilah efektif (*efektive*) menunjukkan seberapa baik proses atau ukuran dalam memenuhi pencapaian tujuan organisasi. (Nevizond Chatab : 2007 : 18).

Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Efektivitas

Ada empat kelompok variabel yang berpengaruh terhadap efektivitas organisasi ialah; (1) Karakteristik organisasi, termasuk struktur dan teknologi, (2) Karakteristik lingkungan intern dan ekstern, (3) Karakteristik karyawan dan Kebijakan praktik manajemen. Jadi ada tujuh variabel yang berpengaruh terhadap efektivitas yaitu struktur, teknologi lingkungan ekstern, lingkungan intern, karakteristik karyawan pada organisasi, prestasi kerja karyawan, dan (4) kebijakan manajemen (dalam Sutrisno 2011:125). Jadi, ada tujuh variabel yang berpengaruh terhadap efektivitas, yaitu struktur, teknologi, lingkungan ekstern, lingkungan intern, keterikatan karyawan pada organisasi, prestasi kerja karyawan, dan kebijakan manajemen.

Distribusi

Distribusi adalah salah satu elemen dari marketing mix. Distribusi dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Menurut *The American Marketing Association* dalam buku Manajemen Pemasaran Modern oleh Basu Swastha (2005:285). saluran merupakan suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri atas agen, dealer, pedagang besar dan pengecer, melalui mana sebuah komoditi, produk, atau jasa dipasarkan. Sedangkan saluran distribusi menurut Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra dan Dadi Andriana (2008 : 588). didefinisikan sebagai berikut, bahwa "saluran distribusi merupakan serangkaian partisipasi organisasional yang melakukan semua fungsi dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir.

Distribusi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam sistem pemasaran karena distribusi yang efektif dan efisien maka barang akan cepat dipasarkan dan selanjutnya akan dibeli dan dikonsumsi oleh konsumen. Semua perusahaan perlu melakukan fungsi distribusi dan hal ini sangat penting bagi pembangunan perekonomian masyarakat karena bertugas menyampaikan barang dan jasa yang diperlukan oleh konsumen. Para ahli ekonomi sering menggunakan istilah istilah faidah tempat, faidah waktu, faidah milik untuk menunjukkan nilai distribusi. Sedangkan Basu Swastha DH (2009:190).

Saluran Distribusi

mendefinisikan saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Saluran distribusi ini merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif saluran yang dipilih dan menggambarkan situasi pemasaran yang berbeda oleh berbagai macam perusahaan atau lembaga usaha.

Alternatif Saluran Distribusi

Produsen harus memperhatikan berbagai macam faktor yang sangat berpengaruh dalam pemilihan saluran distribusi. Menurut Basu Swastha DH (2009) faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi :Pertimbangan Pasar Saluran distribusi sangat dipengaruhi oleh pola pembelian konsumen, maka keadaan pasar sasaran merupakan faktor penentu dalam

pemilihan saluran distribusi. Beberapa faktor pasar yang harus diperhatikan.

- a) Konsumen atau pasar industry
- b) Jumlah pembeli potensia
- c) Konsentrasi pasar secara geografis
- d) Jumlah pesanan
- e) Kebiasaan dalam pembelian

Alternatif Saluran Distribusi

Beberapa alternatif saluran distribusi yang ada didasarkan pada jenis barang dan segmentasi pasarnya, yaitu :

1. Saluran distribusi barang konsumsi
 - a. Produsen –Konsumen
Bentuk saluran distribusi ini merupakan yang paling pendek dan sederhana karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual barang yang dihasilkannya melalui pos atau langsung mendatangi rumah konsumen (dari rumah ke rumah). Oleh karena itu saluran ini disebut saluran distribusi langsung.
 - b. Produsen –Pengecer –Konsumen
Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.
 - c. Produsen –Pedagang Besar –Pengecer –Konsumen
Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Di sini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak menjual kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja.
 - d. Produsen –Agen –Pengecer –Konsumen
Di sini, produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.
 - e. Produsen –Agen –Pedagang Besar –Pengecer –Konsumen
Dalam saluran distribusi, produsen sering menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran distribusi ini terutama agen penjualan.
- 2) Saluran distribusi untuk barang industri
 - a) Produsen – pemakai industri
 - b) Produsen – distribusi – pemakai industri
 - c) Produsen – agen – pemakai industri
 - d) Produsen – agen – distributor industri – pemakai industri
- 3) Saluran distribusi untuk jasa
 - a) Produsen jasa – konsumen atau pemakai industri
 - b) Penyedia jasa – agen – konsumen atau pemakai industri
 - c) Penyedia jasa – perantara yg lain – konsumen atau pemakai industri (Swastha dan Irawan, 2005 : 295).

Elpiji (LPG)

Liquefied Petroleum Gas (LPG) PERTAMINA dengan brand ELPIJI, merupakan gas hasil produksi dari kilang minyak (Kilang BBM) dan Kilang gas, yang komponen utamanya adalah gas propana (C₃H₈) dan butana (C₄H₁₀) lebih kurang 99 % dan selebihnya adalah gas pentana (C₅H₁₂) yang dicairkan. ELPIJI lebih berat dari udara dengan berat jenis sekitar 2.01 (dibandingkan dengan udara), tekanan uap Elpiji cair dalam tabung sekitar 5.0 – 6.2 Kg/cm². Perbandingan komposisi, propana (C₃H₈) : butana (C₄H₁₀) = 30 : 70. Nilai kalori: + 21.000 BTU/lb. Zat mercaptan biasanya ditambahkan kepada LPG untuk memberikan bau yang khas, sehingga kebocoran gas dapat dideteksi dengan cepat. ELPIJI PERTAMINA dipasarkan dalam kemasan tabung (3 kg, 6 kg, 12 kg, 50 kg) dan curah.

Alasan Dilakukan Program Minyak Tanah Ke LPG

1. Berdasarkan kesetaraan nilai kalori, subsidi LPG lebih rendah daripada subsidi minyak tanah. Penghematan subsidi dapat mencapai Rp 15-20 Trilyun jika program ini berhasil.
2. LPG lebih sulit dioplos dan disalahgunakan
3. LPG lebih bersih daripada minyak tanah
4. Subsidi LPG sudah berhasil diterapkan di negara-negara lain seperti India dan Brazil.

Subsidi

merupakan suatu pemberian uang dari pemerintah yang dimaksudkan untuk membantu dan mempromosikan perkembangan usaha kelompok tani yang dianggap penting sekali bagi kepentingan umum dan yang tidak sanggup berjalan tanpa bantuan pemerintah. Subsidi adalah cadangan keuangan dan sumber sumber daya lainnya untuk mendukung suatu kegiatan usaha atau kegiatan perorangan oleh pemerintah Habib Nazir (2004). Subsidi dapat diartikan sebagai dana bantuan sosial yang merupakan transfer uang atau barang yang diberikan kepada masyarakat guna menjaga ketahanan pangan. Adapun beberapa landasan pokok dalam penerapan subsidi antara lain:

1. bantuan yang bermanfaat yang diberikan oleh pemerintah kepada kelompok-kelompok atau individu-individu yang biasanya dalam bentuk *cash payment* atau potongan pajak.
2. Diberikan dengan maksud untuk mengurangi beberapa beban dan fokus pada keuntungan atau manfaat bagi masyarakat.
3. Subsidi didapat dari pajak. Jadi, uang pajak yang dipungut oleh pemerintah akan kembali lagi ke tangan masyarakat melalui pemberian subsidi.

Kerangka Pemikiran

Peneliti membuat kerangka penelitian bahwa distribusi yang dilakukan pangkalan di Kecamatan Taman sari apakah efektif atau sebaliknya pada perusahaan penyaluran gas elpiji bersubsidi yaitu PT. Usaha Mulia karya Mandiri Pangkalpinang. Distribusi yang dilakukan pangkalan sangat mempengaruhi kepuasan masyarakat pengguna elpiji bersubsidi didaerah tersebut, apakah terjadi permasalahan seperti kekosongan atau kelangkaan gas, gas yang sulit untuk didapatkan dan harga jual pangkalan melebihi Harga Eceran

Tertinggi (HET), apakah ada permainan antara pangkalan dan pengecer dan atau pangkalan pada toko toko yang menjual gas dengan harga yang lebih tinggi atau bahkan pangkalan bermain dengan oknum tertentu yang menjual gas elpiji bersubsidi dengan partai besar yang sangat merugikan masyarakat. Maka dari itu peneliti membahas permasalahan yang terjadi di pangkalan gas elpiji bersubsidi adakah keefektifitas saluran distribusi gas elpiji bersubsidi dipangkalan kawasan Kecamatan Taman sari Pangkalpinang. Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai (Sedarmayanti, 2009: 59). seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana seseorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Ini dapat diartikan, apabila sesuatu pekerjaan dapat dilakukan dengan baik sesuai dengan yang direncanakan. Efektifitas yg dimaksud dalam penelitian ini adalah efektifitas distribusi elpiji bersubsidi. Dalam mendistribusikan suatu barang perlu adanya efektivitas karena tujuan distribusi lebih efektif dan tepat pada sasaran yang diinginkan, sehingga tidak terjadi penghambatan dalam melakukan penyaluran elpiji bersubsidi. saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri, Basu Swastha DH (2009:190).

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri yang beralamatkan di Jalan R.E Martadinata Pangkalpinang.

Metodologi Penelitian

Dalam penelitian guna penyusunan skripsi ini, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan maksud agar peneliti dapat menjelaskan data dari variabel dan/atau objek penelitian yang sedang diteliti. Alasan peneliti menggunakan metode ini karena dapat memberikan gambaran tentang efektifitas saluran distribusi elpiji bersubsidi di Kecamatan Taman sari study kasus PT. Usaha Mulia Karya Mandiri pangkalpinang, selain itu peneliti dapat menghubungkan antara teori dengan kenyataan yang ada.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian, peneliti memperoleh data dengan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

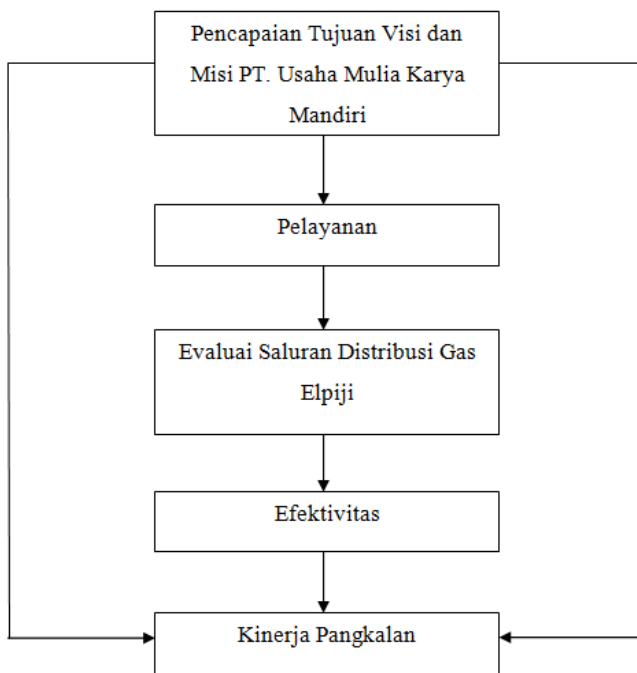
1. Observasi (Pengamatan), Merupakan prosedur pemeriksaan yang digunakan untuk melihat atau mengamati suatu pelaksanaan kegiatan.
2. Wawancara (*Inquiring*), Merupakan pemeriksaan untuk memungkinkan untuk memperoleh informasi secara langsung baik tertulis atau lisan dari pihak ketiga.
3. Dokumentasi , Pemeriksaan atas dokumen dan catatan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri Pangkalpinang untuk memperoleh informasi yang ada dalam laporan keuangan

Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data-data yang diperoleh, peneliti menggunakan metode kualitatif, Metode kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Bogdan dan Taylor :1975). Berbeda dengan metode kuantitatif yang menggunakan proses data-data yang berupa angka sebagai alat menganalisis dan melakukan kajian penelitian, terutama mengenai apa yang sudah di teliti (Kasiram : 2008) alasan peneliti menggunakan metode kualitatif karena peneliti dapat menyusun dan memandang teori ini sebagai proses induksi pengamatan terhadap fakta dengan cara mengumpulkan informasi yang ada.

Dengan demikian peneliti dapat mengetahui pentingnya Efektifitas distribusi untuk mengetahui permasalahan yang terjadi di pangkalan yang menyebabkan kelambatan, kekosongan dan kelangkaan gas elpiji bersubsidi pada masyarakat di Kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang.

Gambar 1
Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber data : diolah oleh peneliti

III.METODOLOGI PENELITIAN

Waktu Dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian yang digunakan oleh peneliti mulai dari pengumpulan data hingga penyelesaian laporan penelitian yaitu selama 5 (lima) bulan dimulai pada tanggal 01 Februari 2018 sampai tanggal 29 Juni 2018. Penelitian ini dilakukan di pangkalan Kecamatan Taman sari Pangkalpinang study kasus

IV. PEMBAHASAN

Tabel 1
Nama Pangkalan

Abu Hanipah	Jl. Usman Ambon Dalam Kel Kacang Pedang Kec Taman Sari Pangkalpinang
Amrullah Sani	Jl. Re. Martadinata No.147 Kel. Opas Indah Kec. Taman Sari Pangkalpinang
Bong Sui Tjin (Achau)	Jl. RE Martadinata Kel Opas Indah Kec Taman Sari Pangkalpinang
M. Nasir	Jl. RE Martadinata no 32 Kel Opas Indah Kec Taman Sari Pangkalpinang
Marenti Salim	Jl. Timah I no 2 Kel Opas Indah Kec Taman Sari Pangkalpinang

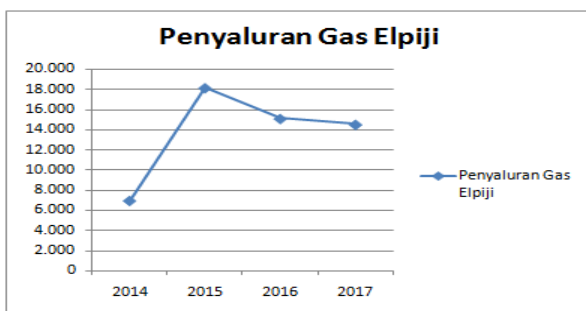
Sumber : Data Perusahaan PT. UMKM

Alasan kenapa penulis meneliti Pangkalan diatas karena dari semua pangkalan yang ada di Kecamatan Taman Sari, pangkalan tersebut sangat mudah dijangkau dan wilayah atau tempat yang strategis, sehingga mempermudah peneliti mengetahui permasalahan yang terjadi dipangkalan yang mengakibatkan terjadinya kelangkaan gas elpiji bersubsidi dikalangan masyarakat tersebut. Pangkalan Abu Hanifa, Amrullah Sani, Bong Sui Tjin (Achau), M. Nasir, Marenti Salim sebelumnya merupakan Agen Minyak Tanah dan sudah bergabung dengan perusahaan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri melebihi 5 (Lima) tahun dan sesuai dengan peraturan untuk membuat penelitian yaitu penyaluran kurang lebih lima tahun terakhir.

Grafik Penyaluran Elpiji Tahun 2014-2017

Grafik I

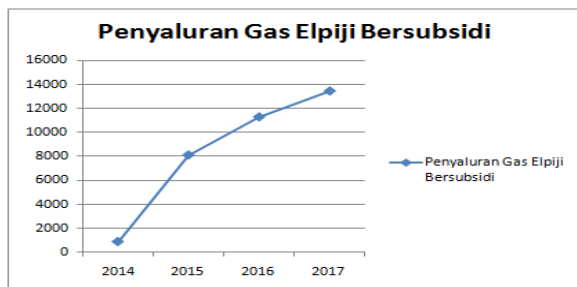
Abu Hanipa



Sumber: Data diolah oleh peneliti

Grafik II

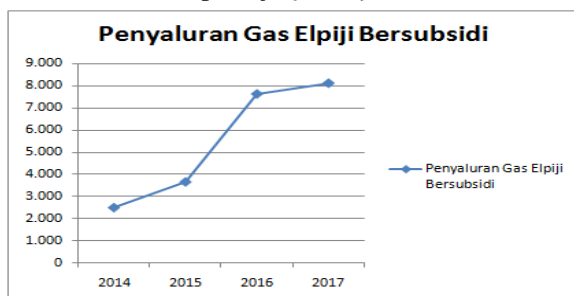
Amrullah Sani



Sumber: Data diolah oleh peneliti

Grafik III

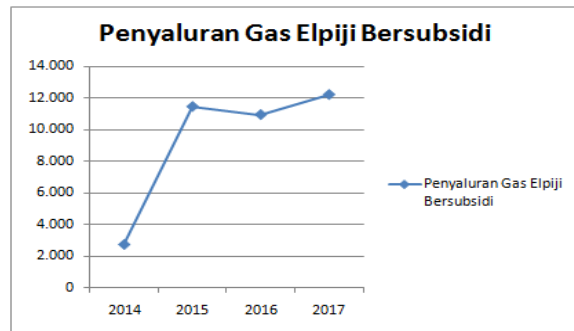
Bong Sui Tjin (Achau)



Sumber: Data diolah oleh peneliti

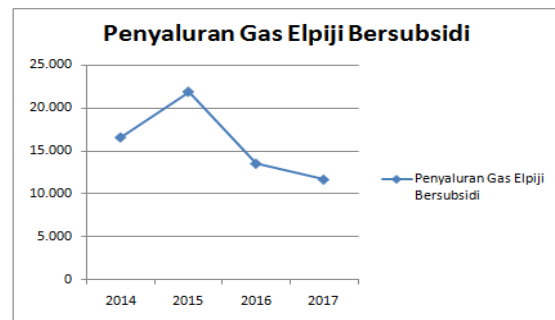
Grafik IV

M. Nasir



Sumber : Data diolah oleh peneliti

Marenti Salim



Sumber : Data diolah oleh peneliti

Jadwal Penyaluran

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri mempunyai daftar penyaluran gas elpiji bersubsidi yang berbeda di setiap Kecamatan yang ada di pangkalpinang, apalagi pangkalan yang bergabung dengan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri berjumlah 73 pangkalan di seluruh Kecamatan Pangkalpinang. Peraturan ini sudah disepakati antara Agen dan Pangkalan untuk daftar penyaluran yang dibagi dua atau tiga kali penyaluran dalam satu minggu dan sudah di sepakati oleh PERTAMINA dalam laporan yang akan dibuat setiap bulannya dalam bentuk SIMOLEK, Untuk itu perlu adanya daftar penyaluran sehingga tidak terjadi bentrok penyaluran untuk pangkalan yang berbeda. Berikut daftar penyaluran gas elpiji bersubsidi di 5 pangkalan yang berbeda di Kecamatan Taman Sari.

Jadwal penyaluran Gas elpiji 5 (Lima) Pangkalan Berbeda

Nama pangkalan	Jadwal penyaluran gas elpiji bersubsidi						
	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
Abu Hanifa	✓				✓		
Amrullah Sani		✓			✓		
Bong Sui Tjin (Achau)			✓			✓	
M. Nasir		✓				✓	
Marenti Salim	✓					✓	

Sumber :Data PT. Usaha Mulia Karya Mandiri

Kelangkaan dan Kekosongan Gas elpiji

Penyaluran gas elpiji bersubsidi di Kecamatan Taman Sari sudah terjadwal dan jumlahnya sudah memenuhi standart Operasional Prosedur (SOP) yang telah di tetapkan oleh PERTAMINA, apabila terjadi kelangkaan dan kekosongan gas di daerah Kecamatan Taman Sari tidak sepenuhnya kesalahan terjadi pada agen PT. Usaha Mulia Karya Mandiri.

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri sudah menyalurkan gas elpiji bersubsidi sesuai dengan aturan dan kesepakatan bersama baik dari agen ke pangkalan. Salah satu kelangkaan atau kekosongan gas elpiji yang terjadi penyebabnya adalah pertama, adanya pengurangan stock dari pertamina dan permintaan masyarakat yang tinggi akan gas elpiji, apabila ada penyaluran gas di pangkalan masyarakat sudah mengantri untuk mendapatkan gas elpiji tersebut sehingga dalam satu jam pasokan gas elpiji sudah habis dijual dan tidak ada lagi pasokan gas. Kedua, adanya permainan di pangkalan, yang menjual gas elpiji bersubsidi ke pengecer dan bekerjasama pada oknum tertentu untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar seperti contoh menjual gas elpiji bersubsidi dengan jumlah yang besar atau partai yang besar ke rumah makan bukan usaha mikro, biasanya rumah makan atau restaurant menyetok gas elpiji dengan jumlah yang besar yang seharusnya tidak diperuntukkan untuk usaha tersebut dan sudah melanggar aturan. Apalagi peraturan telah disepakati satu rumah hanya mendapatkan 2 tabung. Ketiga, menjual ke toko toko untuk diperjual kembali pada masyarakat dengan harga yang lebih tinggi. Sedangkan HET (harga eceran tertinggi) dipangkalan Rp. 15.900 apabila membeli gas elpiji ditoko toko bukan resmi pangkalan elpiji bisa mencapai harga Rp. 22.000 – Rp. 25.000 dan itu sudah mendapatkan keuntungan yang cukup besar dan sangat merugikan masyarakat sekitar.

Strategi pemerintah untuk mencegah kelangkaan atau kekosongan gas elpiji bersubsidi.

1. Pertamina tambah pasokan gas elpiji bersubsidi di sejumlah wilayah. Pertamina menambah pasokan elpiji bersubsidi 3 Kilogram (Kg) di sejumlah wilayah. Penambahan pasokan yang digelontorkan bervariasi untuk masing-masing wilayah, karena kebutuhan di setiap wilayah masing – masing berbeda, bahkan ada yang mencapai 60 persen dibandingkan penyaluran normal. Pertamina mengimbau agar masyarakat tetap tenang dan tidak melakukan pembelian elpiji 3 Kg secara berlebihan. Apabila masyarakat masih menemukan adanya kesulitan dalam menemukan elpiji 3 Kg atau adanya harga yang tidak wajar, maka bisa menghubungi Contact Pertamina di nomor 1500 000.
2. Pemerintah himbau masyarakat lapor jika terjadi kelangkaan gas elpiji bersubsidi 3 Kg. Dalam mencegah kelangkaan atau kekosongan gas elpiji tidak hanya pemerintah dan instansi terkait yang bertanggung jawab dalam hal ini namun masyarakat juga berperan penting dalam melakukan pencegahan ini. Apabila terjadi kekurangan pasokan, masyarakat dianjurkan menghubungi call center Pertamina di nomor 1 500 000. Dengan itu masyarakat diharapkan memberikan informasi dimana kekurangan pasokan dan Pertamina akan menambah pasokan.
3. Pemerintah akan cabut izin usaha apabila ada Agen atau Pangkalan yang curang.

Pencabutan izin usaha akan dilakukan pemerintah apabila indikasi adanya penimbunan gas elpiji bersubsidi. Hal ini terkait kondisi terjadinya kelangkaan gas elpiji 3 Kg di masyarakat. Jika kemudian ditemukan ada agen yang bertindak curang, bisa dikenakan sanksi hingga pencabutan izin usaha. Yang sudah tertera di kontrak, secara regulasi, sampai paling berat yang di PHK, dipecat kalau dia pelakunya agen.

Strategi pemerintah di atas sebenarnya cukup kuat dengan aturan yang berlaku namun ada saja kelangkaan terjadi yang tak di duga, sehingga sulit untuk masyarakat mendapatkan gas elpiji bersubsidi. Strategi yang digunakan pemerintah seharusnya di taati oleh Agen atau pangkalan sehingga gas elpiji tepat pada sasarannya yaitu masyarakat miskin dan usaha mikro, adapun himbuan dari pemerintah untuk di realisasikan kepada Agen dan Pangkalan. Agar kelangkaan atau kekosongan gas elpiji bersubsidi dapat dihindarkan.

1. Pada setiap pangkalan perlu adanya peraturan yang harus dibuat untuk setiap pembelian gas elpiji bersubsidi seperti melampirkan kartu keluarga bagi setiap masyarakat sehingga dapat di ketahui masyarakat tersebut sudah mendapatkan haknya untuk pengguna elpiji bersubsidi dan mengurangi penjualan dengan partai yang besar.
2. Larangan bagi PNS untuk tidak menggunakan gas elpiji bersubsidi karena gas elpiji bersubsidi diperuntukkan untuk masyarakat miskin dan usaha mikro.
3. Larangan untuk siapa saja yang membeli gas elpiji lebih dari 2 (dua) tabung, atau dengan partai yang besar dan bekerjasama pada oknum tertentu yang dapat merugikan masyarakat. Dan apabila di temukan ada pihak yang menjual gas elpiji bersubsidi dan bukan pangkalan resmi akan dikenakan sanksi dan denda. jika ada pelanggaran tersebut langsung ditindaklanjuti oleh pihak yang berwajib.

Pengawasan Elpiji

Pengawasan penyaluran gas elpiji bersubsidi di awasi oleh Dinas perindustrian dan perdagangan kota pangkalpinang dan di dukung oleh Pemerintah Provinsi Kepulauan Bangka Belitung (Pemprov Babel) serta dari pihak Kepolisian, BPH Migas, Dirgen Migas, ESDM Provinsi dan Kota/Kabupaten, Pertamina dan Agen. Dari keseluruhan lembaga tersebut membantu proses pengawasan gas elpiji bersubsidi di kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang. Pengawasan dilakukan agar membantu proses penyaluran gas elpiji berjalan dengan semestinya sehingga tidak terjadi kecurangan yang menyebabkan kelangkaan atau kekosongan gas elpiji bersubsidi. Dalam melakukan pengawasan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pangkalpinang melakukan tindakan koreksi terhadap penyaluran distribusi gas elpiji bersubsidi yaitu

1. Peringatan secara Lisan (Teguran)
2. Melakukan Pembinaan
3. Peringatan Tertulis (Surat Skors Selama Sebulan)
4. Pencabutan Izin Usaha

Efektivitas menurut (Sutrisno 2011 : 125).

Dalam penelitian ini Efektivitas yang dilakukan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri dalam penyaluran gas elpiji bersubsidi adalah :

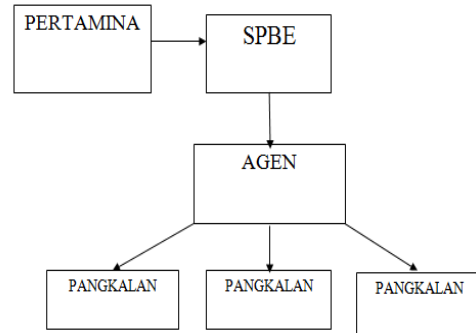
- 1) Struktur
PT. Usaha Mulia Karya Mandiri melakukan penyaluran gas elpiji ke pangkalan secara struktur mulai dari struktur organisasi maupun struktur penyaluran distribusinya. Struktur organisasi dapat dilihat di halaman 53 gambar 4.1
- 2) Teknologi
Teknologi yang digunakan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri dalam penyaluran gas elpiji bersubsidi seperti ; Smartphone, Mobil, dan Troli.
- 3) Lingkungan Eksternal dalam penyaluran gas elpiji adalah pemilik pengkalan itu sendiri berupa tempat yang aman dan tersedia alat pemadam kebakaran di pangkalan.
- 4) Lingkungan Internal dalam penyaluran gas elpiji mencakup Manajer perusahaan, bagian koordinasi dilapangan bahkan orang-orang yang terlibat di dalam perusahaan tersebut.
- 5) Karakteristik karyawan dalam organisasi
Karyawan PT. Usaha Mulia Karya Mandiri melakukan pekerjaan sesuai dengan prosedur dan peraturan perusahaan tersebut, jadi bila ada karyawan yang melanggar dan di kenakan sanksi yang tegas, sehingga karyawan melakukan pekerjaan dengan baik dan benar.
- 6) Prestasi kerja karyawan
Dalam perusahaan PT. Usaha Mulia karya Mandiri karyawan yang berprestasi akan mendapatkan bonus dan dinaikan jabatannya. Seperti yang dilakukan pada tahun sebelumnya bagian Koordinasi dilapangan bisa jadi manajer di perusahaan tersebut.
- 7) Kebijakan manajemen
Kebijakan manajemen PT. Usaha Mulia Karya Mandiri melakukan penyaluran gas elpiji bersubsidi secara tepat untuk masyarakat menengah kebawah dan usaha mikro dan harga eceran tertinggi (HET) sesuai dengan yang diterima oleh konsumen akhir.

Saluran Distribusi PT. Usaha Mulia Karya Mandiri

PT. Usaha Mulia Karya Mandiri berhubungan langsung dengan PERTAMINA dalam hal mendapatkan instruksi jadwal pengambilan ke SPBE (Schedul Agreement SPBE) dan melakukan pembayaran atas pembelian yang akan diambil barangnya di SPBE (Tebus DO).

Dalam kegiatan operasionalnya, agen sesuai dengan Schedul Agreement SPBE akan mengirimkan tabung kosong ke SPBE yang ditunjuk kemudian akan menerima hasil pengisiannya dari SPBE disertai dengan dokumen SPP (DO) yang harus disesuaikan dengan SA-SPBE nya. Setelah menerima tabung isi dari SPBE, pihak agen langsung melakukan distribusi ke Pangkalan-pangkalan (Sub-Agen) yang menjadi mitra dari agen, karena sifatnya distribusi ini harus final / habis tersalurkan sesuai jumlah DO yang ada ,maka diperlukan penjadwalan juga untuk para pangkalan/ sub-agenya.

Gambar II



Menurut Basu Swastha DH (2009) faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi :

Beberapa faktor pasar yang harus diperhatikan :

- a) Konsumen atau pasar industri
Konsumen gas elpiji dalam penelitian ini adalah ibu rumah tangga dan usaha mikro yang ada dikawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang.
- b) Jumlah pembeli potensial
Jumlah pembelian menentukan efektivitas saluran distribusi gas elpiji bersubsidi, karena ketentuan yang berlaku hanya 2 tabung untuk satu rumah dan tidak boleh lebih dari itu, namun ada saja masyarakat membeli lebih dari itu sehingga menyebabkan kelangkaan atau kekosongan gas elpiji bersubsidi yang dapat merugikan masyarakat umum.
- c) Konsentrasi pasar secara geografis
Konsentrasi pasar secara geografis penyaluran gas elpiji bersubsidi yaitu hanya masyarakat sekitar Kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang sehingga masyarakat di luar kawasan tersebut tidak bisa membeli gas elpiji di pangkalan Kecamatan Taman Sari karena setiap Kelurahan maupun Kecamatan sudah ada pangkalan masing – masing sehingga mempermudah masyarakat mendapatkan gas elpiji bersubsidi dan mengurangi hal hal yang dapat merugikan masyarakat kerena kekosongan atau kelangkaan gas elpiji bersubsidi di kawasan tersebut.
- d) Jumlah pesanan
Jumlah pesanan yang dimaksudkan di sini adalah jumlah penyaluran gas elpiji bersubsidi di pangkalan. Jumlah penyalurannya di tentukan oleh agen atau PT. Usaha Mulia Karya Mandiri untuk setiap pangkalan sehingga penyaluran gas elpiji sudah di kontrol oleh manajemen perusahaan tersebut, dan mencegah terjadinya kecurangan dalam penyaluran gas elpiji di Kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang.
- e) Kebiasaan dalam pembelian
Kebiasaan masyarakat di Kawasan Kecamatan Taman Sari dalam membeli gas elpiji bersubsidi yang sulit diawasi karena masing banyaknya masyarakat membeli dengan jumlah yang banyak dan masyarakat sudah mengantri terlebih dahulu sebelum datangnya gas elpiji dan apabila stock sudah ada di pangkalan masyarakat membeli dengan cepat dan stock yang ada di pangkalan sudah habis terjual dan tidak ada lagi stock untuk hari selanjutnya sedangkan penyaluran gas elpiji bersubsidi hanya 2 sampai 3 kali seminggu ini mengakibatkan

sulitnya mendapatkan gas elpiji dan terjadilah kelangkaan atau kekosongan gas di kawasan tersebut.

IV. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang Analisis Efektifitas Saluran Distribusi Gas Elpiji Bersubsidi di kawasan Kecamatan Taman Sari (study kasus PT. Usaha Mulia Karya Mandiri pangkalpinang) dapat disimpulkan bahwa :

- a) Saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Usaha Mulia Karya Mandiri sudah sesuai dengan Standart Operasional Prosedur baik dari daftar penyaluran dan Jumlah yang disalurkan pada masing – masing pangkalan yang ada di Kecamatan Taman Sari.
- b) Kelangkaan dan kekosongan gas elpiji bersubsidi 3 Kg di kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang tidak dapat dihindarkan karena masing banyaknya masyarakat membeli dengan partai yang besar atau jumlah yang banyak dengan stock yang terbatas di setiap penyalurannya sehingga tidak ada lagi stock dipangkalan dan gas elpiji susah untuk didapatkan atau dengan harga di atas HET (Harga Eceran Tertinggi). Hal ini menyebabkan gas elpiji bersubsidi 3 Kg menjadi langka dan tidak tepat sasaran untuk masyarakat miskin dan usaha mikro.
- c) Kurangnya pengawasan untuk penyaluran gas elpiji bersubsidi 3 Kg di kawasan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang yang mengakibatkan banyaknya masyarakat membeli gas elpiji bersubsidi 3 kg dengan partai yang besar atau jumlah yang banyak.
- d) Kurangnya hukuman atau sanksi yang diterapkan apabila pangkalan melanggar aturan yang disepakati dengan tidak bermain dengan oknum tertentu dan menjual gas elpiji bersubsidi 3 kg di atas harga HET (Harga eceran tertinggi). Dengan sanksi pencabutan izin usaha pangkalan.

Saran

Perlunya meningkatkan pengawasan dan sanksi yang tegas untuk penyaluran gas elpiji bersubsidi 3 kg di kawasan pangkalan Kecamatan Taman Sari Pangkalpinang baik dari agen maupaun pihak – pihak yang terlibat di dalamnya sehingga gas elpiji bersubsidi tepat pada sasaran dan masyarakat menengah kebawah mendapatkan haknya sebagai pengguna gas elpiji bersubsidi 3 kg.

DAFTAR PUSAKA

- 1] Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013), 2.
- 2] Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran* Jilid 1, (Jakarta: Erlangga, 2008)
- 3] Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 168
- 4] Sutrisno, 2011. Efektivitas, Jakarta: Kencana. Dalam skripsi, Skripsi Zulkarnain. Pengaruh Kinerja Pegawai Terhadap Efektivitas Organisasi di Kantor Kecamatan Kelapa Dua Kabupaten Tangerang. 2012. Universitas Sultan Ageng Tirta jaya

- 5] Basu Swastha DH. (2009). *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta : Liberty.
- 6] Kotler, Philip. (1985). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Edisi Kedua. Jakarta : CV. Intermedia
- 7] Kotler. Philip., Armstrong, Gary. *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi 5. Jilid I. Alih Bahasa Wilhelmus W.