

ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI DAN TINGKAT HARGA GAS ELPIJI 3 KG PADA KONSUMEN AKHIR DI KOTA PALEMBANG

Saladdin Wirawan Effendy

E-mail: uibila360@gmail.com

Dosen Program Studi Manajemen Universitas Sumatera Selatan

ABSTRAK

Bahan bakar lpg3 kg merupakan salah satu kebutuhan yang sangat vital bagi masyarakat terutama masyarakat miskin yang telah disubsidi oleh pemerintah melalui PT. Pertamina, sehingga pemerintah telah menentukan harga jual ke masyarakat. Seharusnya masyarakat dengan mudah memperoleh lpg3 kg ini dengan harga HET dan mudah. Tetapi pada kenyataannya harga yang diperoleh masyarakat lebih dari harga yang telah ditentukan dan lokasi penjualannya tidak dapat dengan mudah untuk didapat atau telah ditentukan lokasinya. Berdasarkan kondisi ini maka peneliti tertarik untuk mengambil tema penelitian adalah "analisis saluran distribusi dan tingkat harga pada konsumen akhir di Kota Palembang"

Desain penelitian ini adalah metode studi kasus, dimana sumber data berasal dari wawancara dan observasi lapangan. Dimana informan yang menjadi sumber data adalah agen gas, pangkalan, pengecer, dan masyarakat sebagai konsumen akhir.

Hasil penelitian yang di dapat adalah 1). Panjangnya jaringan distribusi yang ada di lapangan jelas meningkatkan harga yang diterima konsumen akhir sebab masing-masing unit yang terkait akan mengambil margin keuntungan disesuaikan dengan biaya yang di keluarkannya dalam operasionalnya. Semakin panjang jaringan distribusi maka semakin mahal harga yang diterima oleh konsumen akhir. 2). Selain itu tingginya harga di konsumen akhir ini tidak hanya berasal dari panjangnya sauran distribusi tetapi juga margin keuntungan yang diambil oleh masing-masing unit distribusi yang relatif tinggi. Salah satunya adalah pangkalan yang seharusnya hanya boleh mengambil margin keuntungan sekitar Rp. 2.000,-/tabung tetapi mereka malah mengambil lebih dari nilai tersebut, sehingga akan memberikan dampak peningkatan harga pada unit-unit distribusi yang lain maupun konsume akhir.

Kata kunci : saluran distribusi, harga

ABSTRACT

LPG 3 kg fuel is one of the most vital needs for the community, especially the poor who have been subsidized by the government through PT. Pertamina, so the government has determined the selling price to the public. People should easily get this 3 kg LPG at the price of HET and easily. But in reality the price obtained by the community is more than the price determined and the location of the sale cannot be easily obtained or the location has been determined. Based on these conditions, the researcher is interested in taking the research theme as "analysis of distribution channels and price levels in the final consumer in Palembang City"

The design of this study is the case study method, where data sources come from interviews and field observations. Where the informants who are the source of the data are gas agents, bases, retailers, and the public as final consumers.

The research results obtained are 1). The length of the distribution network in the field clearly increases the price received by end consumers because each related unit will take profit margins adjusted to the costs incurred in its operations. The longer the distribution network, the more expensive the price received by the final consumer. 2). In addition, the high prices of these end consumers do not only come from the length of the distribution channel, but also the relatively high profit margins taken by each distribution unit. One of them is a base that should only be able to take a profit margin of around Rp. 2.000, - / tube, but instead they take more than this value, so that it will have an impact on price increases on other distribution units and final consumption.

Keywords: distribution channels, prices

PENDAHULUAN

Bahan bakar lpg3 kg merupakan salah satu kebutuhan yang sangat vital bagi masyarakat terutama masyarakat miskin. Dimana bahan bakar lpg3 kg ini merupakan barang subsidi yang dikeluarkan pemerintah melalui PT. Pertamina. Tetapi pada kenyataannya kebutuhan akan gas lpg ini semakin tahun semakin meningkat, seiring dengan pertumbuhan masyarakat dan ekonomi.

Gas subsidi lpg3 kg ini tidak hanya membantu masyarakat miskin tetapi juga sangat membantu industri mikro dan kecil seperti penjual kuliner. Dengan gas subsidi ini pengusaha mikro dan kecil dapat terbantu sebab harga jual barangnya relatif lebih rendah dan pembeli juga semakin banyak. Tetapi semakin meningkatnya pertumbuhan masyarakat maupun ekonomi maka kebutuhan akan lpg3 kg semakin tinggi juga sehingga pendistribusiannya juga harus merata untuk mencapai konsumen akhir. Tetapi pada kenyataannya distributor resmi terendah yang di akui oleh PT. Pertamina hanya sebatas pangkalan, dimana pangkalan ini lokasinya relatif tidak merata dalam menjangkau konsumen akhir, kondisi ini menyebabkan untuk mencapai lokasi pangkalan ini menimbulkan biaya transportasi yang relatif tinggi. Dalam kondisi seperti ini timbullah unit-unit distribusi yang tidak resmi seperti pengampas maupun pengecer/warung. Timbulnya unit-unit distribusi tidak resmi ini menyebabkan meningkatnya harga jual gas lpg3 kg ini di satu sisi tetapi disisi lain memudahkan konsumen akhir untuk memperoleh gas lpg3 kg ini.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian "analisis saluran distribusi dan tingkat harga gas elpiji 3 kg pada konsumen akhir di Kota Palembang"

METODE PENELITIAN

1. Desain Penelitian

Desain penelitian ini adalah metode studi kasus, dimana studi kasus dapat didefinisikan sebagai strategi penelitian di mana di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu.

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini kasus metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan analisis dokumentasi.

3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah :

- a. Pemilik agen gas lpg 3 kg
- b. Pemilik pangkalan gas lpg 3 kg
- c. Warung yang menjual gas lpg 3 kg
- d. Pemilik motor yang menjual gas lpg 3 kg
- e. Konsumen/masyarakat pengguna gas lpg 3 kg

4. Metode Analisis

Sebelum data-data di analisis maka untuk mendapatkan data yang valid digunakan alat validasi triangulasi. Triangulasi adalah metode yang digunakan dalam penelitian kualitatif untuk memeriksa dan menetapkan validitas dengan menganalisa dari berbagai perspektif.

Adapun metode analisis mengikuti tahap-tahap sebagai berikut :

- a. Mengorganisasikan Data. Peneliti mendapatkan data langsung dari subjek melalui wawancara mendalam (*indepth intewiwer*) maupun observasi terhadap objek penelitian.
- b. Pengelompokan berdasarkan Kategori, Tema dan pola jawaban. Pada tahap ini dibutuhkan pengertian yang mendalam terhadap data, perhatian yang penuh dan keterbukaan terhadap hal-hal yang muncul di luar apa yang ingin digali.
- c. Menguji Asumsi atau Permasalahan yang ada terhadap Data. Setelah kategori pola data tergambar dengan jelas, peneliti menguji data tersebut terhadap asumsi yang dikembangkan dalam penelitian ini.
- d. Mencari Alternatif Penjelasan bagi Data. Setelah kaitan antara kategori dan pola data dengan asumsi terwujud, peneliti masuk ke dalam tahap penjejelasan. Dan berdasarkan kesimpulan yang telah didapat dari kaitanya tersebut, penulis merasa perlu mencari suatu alternative penjelasan lain tetnag kesimpulan yang telah didapat.

- e. Menulis Hasil Penelitian. Penulisan data subjek yang telah berhasil dikumpulkan merupakan suatu hal yang membantu penulis untuk memeriksa kembali apakah kesimpulan yang dibuat telah selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Menurut Kotler dan Keller (2010), saluran distribusi adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Sedangkan menurut Alma (2007), saluran distribusi merupakan lembaga yang saling terkait untuk menjadi produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi. Menurut Tjiptono (2008; 285), saluran distribusi dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan). Menurut Ginting (2012) saluran distribusi menghilangkan celah waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang memerlukan. Selanjutnya saluran distribusi menggambarkan jumlah tingkat saluran yang terlibat. Dimana setiap lapis perantara pemasaran yang membuat produk semakin mendekati pembeli akhir.

Berdasarkan hasil penelitian maka saluran distribusi yang terjadi sebagai berikut :

1. Agen Gas -----> Konsumen Akhir

Pada distribusi di atas agen gas menjual langsung ke konsumen akhir dengan harga HET yaitu Rp. 15.650,-/tabung tetapi biasanya di bulatkan menjadi Rp. 16.000,-/tabung. Tetapi jumlah yang dijual atau yang diperbolehkan oleh pihak PT. Pertamina adalah 10% dari total kuota agen. Jumlah yang dijual jelas terbatas sehingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.

2. Agen Gas -----> Pangkalan Gas -----> Konsumen Akhir

Pada distribusi di atas agen gas menjual/menyalurkan secara resmi kepada pangkalan sesuai dengan alokasi kontrak antara agen dan pangkalan. Ikatan kontrak ini legal sesuai aturan dengan PT. Pertamina sehingga harga yang didapat adalah pangkalan sebesar Rp. 13.800,-. Pihak pangkalan seharusnya menjual ke konsumen akhir sesuai dengan HET yaitu Rp. 15.650,-/tabung atau Rp, 16.000,-/tabung. Keuntungan kotor yang didapat oleh pangkalan adalah Rp. 1.850,-/tabung hingga Rp. 2.200,-/tabung. Tetapi pada kenyataan harga yang dijual oleh pangkalan ke konsumen akhir berkisar Rp, 16.500,-/tabung hingga Rp. 18.000,-/tabung, dimana keuntungan

kotor berkisar Rp. 2.700,-/tabung hingga Rp. 4.400,-/tabung. Peningkatan harga ini diakibatkan oleh beberapa sebab diantaranya :

1. Biaya yang dikeluarkan diluar harga beli dari agen biasanya kurang lebih sekitar Rp. 200,-/tabung hingga Rp. 500,-/tabung. Sehingga mengurangi keuntungan jika menjual sesuai harga HET
2. Mengambil keuntungan lebih dari HET sebagai cara mengembalikan investasikan yang dikeluarkan secara cepat kurang dari 1 tahun. Dengan cara ini pihak pangkalan menapat keuntungan bersih rata-rata sekitar Rp. 3000,-/tabung, sehingga dengan investasi awal 12 juta rupiah maka dengan alokasi sekitar 500 tabung per bulan maka dalam waktu kurang lebih 10 bulan investasi awal ini sudah kembali.

Seharusnya pihak pangkalan menjual keseluruhan alokasi yang di dapatnya kepada konsumen akhir tetapi pangkalan masih diberikan kelonggaran menjual kepada pengecer atau warung sebesar 20% dari alokasi yang di dapat dari agen. Kenyataannya pangkalan lebih suka menjual sebagian besar kepada pengecer sebab perputarannya cepat bagi persediaan, terutama bagi pangkalan yang mendapat kuaota besar dari pihak agen dan di kirim setiap harinya. Sehingga seringkali konsumen akhir relatif jarang mendapatkan gas lpg3 kg dari pangkalan.

3. Agen Gas -----> Pengampas -----> Konsumen Akhir

Pada distribusi ini agen gas bertindak sebagai pangkalan dan ini di perbolehkan dengan persyaratan tidk boleh menjual ebih dari 10% kuota yang diterimanya setiap bulannya. Selain itu jumlah yang dikual langsung ke pengampas jumlahnya lebih sedikit lagi karena sebenarnya tidak diperbolehkan. Pengampas biasanya hanya mendapat 2-4 tabung/hari saja dan jumlahnya sangat terbatas. Harga yang didapat pengampas adalah harga HET atau HET yang dibulatkan yaitu Rp. 16.000,-/tabung. Selanjutnya pengampas mengambil keuntungan sebesarRp. 3.000,-/tabung sehingga harga yang di dapat konsumen sebesar Rp, 19.000,-/tabung

4. Agen Gas -----> Pengampas -----> Pengecer -----> Konsumen Akhir

Pada distribusi ini agen gas bertindak sebagai pangkalan dan ini di perbolehkan dengan persyaratan tidak boleh menjual ebih dari 10% kuota yang diterimanya setiap bulannya. Selain itu jumlah yang dikual langsung ke pengampas jumlahnya lebih sedikit lagi karena sebenarnya tidak diperbolehkan. Pengampas biasanya hanya mendapat 2-4 tabung/hari saja dan jumlahnya sangat terbatas. Harga yang didapat pengampas adalah harga HET atau HET yang dibulatkan yaitu Rp. 16.000,-/tabung. Selanjutnya

pengampas mengambil keuntungan sebesar Rp. 3.000,-/tabung sehingga harga yang di dapat pengecer/warung sebesar Rp, 19.000,-/tabung selanjutnya warung menjual kekonsumen akhir sebesar Rp. 21.000,- /tabung hingga Rp. 23.000,-/tabung.

5. Agen Gas -----> Pangkalan Gas -----> Pengampas ----> Pengecer ----> Konsumen Akhir.

Pada distribusi ini agen gas menjual kepada pangkalan sesuai harga resmi, selanjutnya pangkalan akan menjual ke pengampas sebesar Rp. 16.500,-/tabung hingga Rp. 17.000,-/tabung ke pengampas. Pengampas menjual ke pengecer/warung sebesar Rp. 19.000,-/tabung hingga Rp. 20.000,-/tabung. Selanjutnya pengecer/warung menjual ke konsumen akhir sebesar Rp. 22.000,-/tabung hingga Rp. 25.000,-/tabung

6. Agen Gas -----> Pangkalan Gas -----> Pengecer ----> Konsumen Akhir

Pada distribusi ini agen gas menjual kepada pangkalan sesuai harga resmi, selanjutnya pangkalan akan menjual ke pengampas sebesar Rp. 16.500,-/tabung hingga Rp. 17.000,-/tabung ke pengecer. Selanjutnya pengecer/warung menjual ke konsumen akhir sebesar Rp. 19.000,-/tabung hingga Rp. 22.000,-/tabung.

Dari hasil di atas tingginya harga yang di terima konsumen akhir di akibatkan oleh panjangnya saluran distribusi gas lpgini. Dimana dari agen ke konsumen seringkali melewati hingga 3 lebih lembaga penyalur. Selain itu panjangnya saluran distribusi ini diakibatkan oleh tidak meratanya letak pangkalan. Seringkali letak pangkalan lpgterdekat dengan tempat tinggal konsumen akhir relatif jauh hingga 1 km, jika dihitung konsumen mengeluarkan biaya transport untuk mendapatkan gas lpg hingga Rp. 5.000,-/tabung hingga Rp. 10.000,-/tabung maka jumlah harga yang harus dikeluarkan konsumen menjadi lebih besar hingga Rp. 25.000,-/tabung hingga Rp. 30.000,- sehingga konsumen lebih baik membeli warung terdekat dengan harga Rp. 20.000,-/tabung hingga Rp. 23.000,-/tabung. Selain itu konsumen juga tidak terlalu mengeluh dengan harga yang tinggi tersebut tetapi bagi mereka yang terpenting adalah tersedianya lpgsaat mereka butuhkan dan tidak memikirkan soal harga.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa harga yang diterima oleh konsumen akhir berkisar Rp. 16.000,-/tabung hingga Rp. 22.000,-/tabung. Tinggi rendahnya harga di terima konsumen tergantung oleh 2 faktor yaitu pertama, panjangnya rantai distribusi dari agen hingga konsumen akhir dan kedua, keuntungan yang diambil oleh masing-masing unit yang terkait oleh jaringan distribusi gas lpgini.

Panjangnya jaringan distribusi ini jelas meningkatkan harga yang diterima konsumen akhir sebab masing-masing unit yang terkait akan mengambil margin keuntungan disesuaikan dengan biaya yang di keluarkannya dalam operasionalnya. Semakin panjang jaringan distribusi maka semakin mahal harga yang diterima oleh konsumen akhir. Dimana minimal keuntungan yang diambil oleh masing-masing unit pada jaringan distribusi adalah Rp. 1.500,-/tabung hingga Rp. 3.000,-/tabung. Panjangnya saluran distribusi ini dilain pihak jelas kurang menguntungkan masyarakat sebab mereka mendapatkan harga yang lebih tinggi dari HET, tetapi jika dilihat kemudahan mendapatkan barangnya maka panjangnya saluran distribusi ini memberikan dampak yang relatif baik. Menurut saluran distribusi menghilangkan celah, waktu dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari mereka yang memerlukan (Gintin; 2012; 160)

Selain panjangnya saluran distribusi yang menyebabkan harga yang diterima konsumen akhir tinggi, faktor lain adalah keuntungan yang diambil relatif tinggi pada masing-masing unit jaringan distribusi gas lpg ini. Pada unit pangkalan biasanya keuntungan yang diambil sebesar Rp. 2.000,-/tabung hingga Rp. 4.000,- sehingga konsumen akhir jika langsung dapat dari pangkalan paling tinggi sebesar Rp. 18.000,-/tabung tetapi ada pangkalan yang menjual dengan harga rendah yaitu Rp. 16.000,-/tabung, tetapi pangkalan yang menjual dengan harga ini hanya sebagian kecil saja. Pangkalan kebanyakan menjual dengan harga Rp. 17.000,-/tabung. Sedangkan pengampas atau pengecer/warung yang mengambil langsung dari pangkalan biasanya mengambil keuntungan sebesar Rp. 2.000,-/tabung. Untuk pengecer/warung yang mengambil langsung dari pangkalan biasanya akan menjualnya ke konsumen akhir sebesar Rp. 18.000,-/tabung hingga Rp. 20.000,- /tabung, sedangkan pengecer/warung yang mengambil dari pengampas akan menjual dengan harga Rp. 22.000,-/tabung hingga Rp. 25.000,-/tabung. Keuntungan yang diambil ini dikarenakan biaya operasional maupun keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar untuk mempercepat kembainya investasi yang telah di keluarkan. Tetapi harga yang semakin tinggi ini tidak terlalu membuat konsumen akhir merasa terlalu keberatan atau resah, yang membuat mereka keberatan atau resah adalah jika tidak adanya barang gas lpg 3 kg ini di pasaran.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di atas maka dapat disimpulkan hasil sebagai berikut :

1. Panjangnya jaringan distribusi yang ada di lapangan jelas meningkatkan harga yang diterima konsumen akhir sebab masing-masing unit yang terkait akan mengambil margin keuntungan disesuaikan dengan biaya yang di keluarkannya dalam

operasionalnya. Semakin panjang jaringan distribusi maka semakin mahal harga yang diterima oleh konsumen akhir.

2. Selain itu tingginya harga di konsumen akhir ini tidak hanya berasal dari panjangnya saluran distribusi tetapi juga margin keuntungan yang diambil oleh masing-masing unit distribusi yang relatif tinggi. Salah satunya adalah pangkalan yang seharusnya hanya boleh mengambil margin keuntungan sekitar Rp. 2.000,-/tabung tetapi mereka malah mengambil lebih dari nilai tersebut, sehingga akan memberikan dampak peningkatan harga pada unit-unit distribusi yang lain maupun konsumen akhir.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, 2007, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Edisi Revisi,. Bandung CV. Alfabeta*
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2010. Manajemen Pemasaran. Jilid 1, Edisi. Ketiga belas. Jakarta : Erlangga.*
- Ginting, Nembah F. Hartimbul, 2012, Manajemen Pemasaran, Bandung, Yrama Widya*
- Tjiptono, Fandy, 2008, Strategi Pemasaran, Edisi 3, ANDI: Yogyakarta*
- .