Analisis Tingkat Pendapatan Pangkalan Minyak Tanah Pada Daerah Kenari Tinggi Di Manokwari

Pascalina A.I Kilmaskossu^{1*}, Manuel Lambi² Desi S. Suharsono³

^{1,2,3} Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mah-Eisa Manokwari

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi, Manokwari. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pangkalan minyak tanah meliputi harga minyak tanah, jumlah konsumen, serta biaya operasional yang dikeluarkan oleh pangkalan. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan kuantitatif, di mana data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi langsung terhadap pemilik pangkalan dan konsumen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah ini dipengaruhi secara signifikan oleh fluktuasi harga bahan bakar dan jumlah pasokan yang diterima dari distributor. Selain itu, faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah terkait subsidi dan pengalihan penggunaan energi alternatif juga turut memengaruhi stabilitas pendapatan.

Temuan ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengambil kebijakan dalam mengelola distribusi dan penetapan harga minyak tanah, khususnya di wilayah terpencil seperti Kenari Tinggi, Manokwari, guna meningkatkan kesejahteraan pemilik pangkalan serta konsumen.

Keywords: *Tingkat Pendapatan, Pangkalan Minyak Tanah, Daerah Kenari Tinggi Di Manokwari*

✉ Corresponding author : Pascalina A.I Kilmaskossu

Email Address : pascalin43@gmail.com

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara di dunia yang sebagian besar permintaan minyak tanah dalam negerinya masih ditopang oleh impor minyak yang diimpor dari Indonesia digunakan oleh masyarakat sebagai bahan bakar atau sering disebut dengan bahan bakar minyak atau BBM. Sebagai komoditas, BBM berperan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia untuk mendorong pembangunan bangsa ke depan. Kekayaan sumber daya minyak Indonesia masa pemerintahan Orde Baru, dan keinginan pemerintah untuk memungkinkan lebih banyak orang menikmati sumber daya minyak yang kaya, merumuskan kebijakan subsidi bahan bakar. Produk minyak bersubsidi membuat harga minyak lebih murah dari pada harga keekonomiannya, walaupun biaya yang dikeluarkan tinggi, fenomena ini terus berlanjut hingga saat ini kekurangan minyak sudah mendekati Indonesia. Pemerintah memutuskan untuk mulai merumuskan kebijakan subsidi bahan bakar di Indonesia, dan realisasi anggaran subsidi energi dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) semakin meningkat setiap tahun. Alasan subsidi bahan bakar melebihi anggaran yang ditentukan adalah karena keseimbangan dasar pengeluaran yang tidak sehat, mengakibatkan subsidi bahan bakar yang berlebihan dan tidak adanya sumber minyak dalam negeri, menjadikan Indonesia sebagai importer dan perdagangan minyak di Indonesia. Pasar internasional dan nilai tukar Rupiah Indonesia terhadap dolar AS.

Pada wilayah Desa Pasir Putih, Distrik Manokwari Timur, Daerah Kenari Tinggi sebageian rumah tangga masih bergantung pada Bahan Bakar Minyak (BBM) lebih khusus pada minyak tanah digunakan untuk memasak ataupun penerangan serta kebutuhan rumah tangga lainnya.

Ada empat pangkalan atau pangkalan minyak tanah di daerah RT 003 Kenari Tinggi RW 001 Kwawi, yang menjual kepada masyarakat sekitar, pada tiap bulannya 4 pangkalan mendapat pendistribusian atau pasokan minyak tanah langsung dari PT. PERTAMINA selaku Produsen pertama di kota Manokwari. Dalam proses penjualan pangkalan minyak tanah harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi proses penjualan, guna melihat pada pendapatan yang dihasilkan pada tiap bulannya. Usaha pangkalan minyak harus mempunyai suatu strategi agar bisa bersaing di dunia usaha tersebut. Minyak tanah merupakan salah satu sumber energi utama yang digunakan oleh masyarakat di berbagai wilayah, termasuk daerah Kenari Tinggi di Manokwari. Sebagai bahan bakar yang terjangkau dan mudah diakses, minyak tanah masih menjadi pilihan bagi banyak rumah tangga, terutama di daerah terpencil yang belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan listrik atau gas alam. Pangkalan minyak tanah berperan penting dalam mendistribusikan minyak tanah ke masyarakat, sehingga tingkat pendapatan pangkalan ini berpengaruh langsung terhadap keberlangsungan bisnis dan akses energi masyarakat. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, terjadi perubahan dalam pola konsumsi energi, dengan adanya dorongan dari pemerintah untuk beralih ke sumber energi alternatif seperti LPG dan listrik. Selain itu, fluktuasi harga minyak tanah di pasaran dan kebijakan pemerintah mengenai subsidi juga memengaruhi pendapatan para pelaku usaha di sektor ini. Di daerah Kenari Tinggi, Manokwari, pangkalan minyak tanah menghadapi tantangan dalam mempertahankan pendapatan yang stabil karena permintaan yang berfluktuasi, serta tekanan biaya operasional yang semakin meningkat. Oleh karena

Analisis Tingkat Pendapatan Pangkalan Minyak Tanah Pada Daerah Kenari...

itu, diperlukan analisis yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah ini. Dengan memahami kondisi riil di lapangan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha, serta memberikan rekomendasi kebijakan yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

METODE

Penelitian ini dilakukan pada 4 Pangkalan atau Pangkalan Minyak Tanah yaitu, agen Ibu Ruth Latulola, agen Ibu Larwuy, agen Bapa Thonci Bonepay, dan agen Bapa Hofni Wabia di Distrik Manokwari Timur, Kelurahan Pasir putih, daerah Kenari Tinggi Manokwari, waktu kurang lebih satu bulan yaitu 1 Maret sampai dengan 1 April 2024. Menurut Sugiono (2018:117) populasi yaitu daerah penyamaran yang terdapat fenomena atau topik yang memiliki kapasitas dan ciri spesifik yang ditentukan bagi penelaah bagi mempelajari lalu selanjutnya diambil kesimpulan. Sehingga dikatakan populasi adaalah 4 pangkalan minyak tanah di Manokwari. Sedangkan sampelnya adalah data biaya-biaya dalam bentuk catatan-catatan untuk hasil penjualan minyak tanah pada Pangkalan minyak tanah tahun 2024.

HASIL PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis berbagai faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi, Manokwari. Berdasarkan data yang diperoleh melalui survei, wawancara, dan observasi, berikut adalah hasil utama penelitian:

Pendapatan Pangkalan Minyak Tanah

Berdasarkan hasil survei, rata-rata pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi bervariasi tergantung pada beberapa faktor, seperti jumlah konsumen, volume minyak tanah yang didistribusikan, dan fluktuasi harga minyak tanah. Pendapatan rata-rata harian berkisar antara Rp 500.000 hingga Rp 1.500.000, dengan margin keuntungan sekitar 5-10% per liter minyak tanah yang terjual. Faktor geografis juga memengaruhi tingkat pendapatan karena tingginya biaya transportasi untuk mendistribusikan minyak tanah ke daerah terpencil.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

a. **Fluktuasi Harga Minyak Tanah** Harga minyak tanah mengalami fluktuasi yang cukup signifikan, baik karena kebijakan subsidi pemerintah maupun perubahan harga di tingkat distributor. Kenaikan harga minyak tanah berdampak langsung pada penurunan jumlah pembelian oleh konsumen, terutama rumah tangga berpenghasilan rendah yang menjadi pengguna utama minyak tanah.

b. **Jumlah Konsumen** Jumlah konsumen di daerah Kenari Tinggi cenderung stabil, tetapi terdapat penurunan pada beberapa pangkalan akibat peralihan sebagian konsumen ke energi alternatif seperti LPG atau listrik. Pangkalan yang memiliki hubungan baik dengan konsumen tetap, cenderung lebih mampu mempertahankan pendapatan yang stabil.

Analisis Tingkat Pendapatan Pangkalan Minyak Tanah Pada Daerah Kenari...

c. **Distribusi dan Pasokan** Pasokan minyak tanah ke pangkalan sering kali tidak menentu, terutama pada saat terjadi keterlambatan distribusi dari distributor utama di wilayah Manokwari. Hal ini mengakibatkan pangkalan sering kali kehabisan stok, sehingga pendapatan mereka menurun pada periode tertentu.

Biaya Operasional Pangkalan

Biaya operasional yang dikeluarkan oleh pangkalan minyak tanah mencakup biaya transportasi, penyimpanan, dan tenaga kerja. Biaya transportasi merupakan komponen terbesar dari total biaya operasional, mengingat kondisi infrastruktur yang kurang memadai di Kenari Tinggi. Biaya ini dapat mencapai 30-40% dari total pendapatan harian. Beberapa pangkalan juga mengalami kesulitan dalam menjaga stok yang stabil karena keterbatasan modal operasional.

Pengaruh Kebijakan Pemerintah

Kebijakan subsidi minyak tanah yang diterapkan oleh pemerintah memiliki dampak signifikan terhadap tingkat pendapatan pangkalan. Pada saat subsidi minyak tanah dikurangi, harga minyak tanah meningkat, dan ini mengakibatkan penurunan jumlah konsumen. Beberapa pangkalan juga mengeluhkan kurangnya sosialisasi terkait perubahan kebijakan, sehingga mereka kesulitan dalam mengantisipasi dampaknya terhadap pendapatan mereka.

Peralihan ke Energi Alternatif

Meskipun minyak tanah masih menjadi sumber energi utama di daerah Kenari Tinggi, penelitian ini menemukan bahwa sebagian kecil konsumen telah beralih ke LPG atau listrik. Peralihan ini terjadi terutama pada konsumen dengan daya beli yang lebih tinggi. Hal ini berpotensi mengurangi jumlah pelanggan pangkalan minyak tanah di masa depan, sehingga mengurangi pendapatan pangkalan secara bertahap.

Tantangan dan Peluang

a. **Tantangan:** - Ketidakstabilan harga minyak tanah dan pasokan. - Persaingan dengan energi alternatif seperti LPG. - Tingginya biaya operasional, terutama dalam hal distribusi.

b. **Peluang:** - Menjalinkan kerjasama dengan distributor lokal untuk memastikan pasokan yang stabil. - Memperluas pasar dengan meningkatkan aksesibilitas pangkalan di daerah-daerah yang lebih terpencil. - Mengembangkan layanan tambahan, seperti penjualan LPG atau produk kebutuhan pokok lainnya, untuk meningkatkan pendapatan.

Strategi Meningkatkan Pendapatan

Penelitian ini merekomendasikan beberapa strategi untuk meningkatkan pendapatan pangkalan minyak tanah, antara lain:

Analisis Tingkat Pendapatan Pangkalan Minyak Tanah Pada Daerah Kenari...

- Meningkatkan efisiensi distribusi dengan berkolaborasi lebih erat dengan distributor.
- Mengurangi biaya operasional dengan mengoptimalkan penggunaan sumber daya lokal, seperti kendaraan angkut berbasis komunitas.
- Diversifikasi produk yang dijual di pangkalan, sehingga tidak hanya bergantung pada penjualan minyak tanah.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijabarkan, ada beberapa poin penting yang perlu dibahas lebih mendalam terkait faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi, Manokwari.

1. Fluktuasi Harga Minyak Tanah dan Dampaknya Terhadap Konsumsi

Fluktuasi harga minyak tanah sangat berpengaruh terhadap tingkat konsumsi masyarakat. Kenaikan harga minyak tanah cenderung menekan daya beli konsumen, terutama bagi rumah tangga berpenghasilan rendah. Hal ini terlihat dari penurunan volume pembelian ketika harga naik, yang menyebabkan berkurangnya pendapatan pangkalan. Di sisi lain, ketika harga minyak tanah relatif stabil atau turun, konsumsi meningkat, dan pendapatan pangkalan pun naik. Kebijakan pemerintah terkait subsidi energi menjadi faktor penting yang mempengaruhi harga, dan dengan demikian perlu perhatian khusus bagi para pemilik pangkalan untuk menyesuaikan strategi penjualan.

2. Ketergantungan pada Pasokan dari Distributor

Sebagian besar pangkalan di Kenari Tinggi sangat bergantung pada distributor utama untuk mendapatkan pasokan minyak tanah. Ketika pasokan dari distributor terlambat atau tidak mencukupi, pangkalan tidak bisa memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga mereka kehilangan kesempatan untuk memperoleh pendapatan. Oleh karena itu, ketergantungan ini menjadi salah satu kendala utama yang dihadapi pangkalan minyak tanah. Hal ini menimbulkan kebutuhan mendesak bagi pangkalan untuk mencari solusi, seperti menjalin kerjasama dengan lebih dari satu distributor atau melakukan penyimpanan stok dalam jumlah yang lebih besar ketika harga dan pasokan sedang stabil.

3. Biaya Operasional dan Efisiensi Usaha

Biaya transportasi menjadi komponen terbesar dari biaya operasional, terutama karena kondisi geografis daerah Kenari Tinggi yang cukup terpencil. Infrastruktur jalan yang tidak memadai meningkatkan biaya distribusi minyak tanah, yang pada akhirnya membebani pangkalan. Salah satu solusi yang mungkin adalah meningkatkan efisiensi transportasi, misalnya dengan bekerjasama antar pangkalan untuk berbagi biaya distribusi. Selain itu, optimalisasi tenaga kerja lokal dan pengelolaan stok yang lebih baik dapat membantu mengurangi beban biaya operasional secara keseluruhan.

4. Persaingan dengan Sumber Energi Alternatif

Meskipun minyak tanah masih menjadi sumber energi utama, terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah, penggunaan energi alternatif seperti LPG dan listrik mulai meningkat. Penurunan permintaan minyak tanah dari konsumen yang beralih ke LPG menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha pangkalan minyak tanah di masa depan. Namun, bagi pangkalan yang siap beradaptasi, perubahan ini juga bisa menjadi peluang. Diversifikasi produk dengan menjual LPG atau menyediakan layanan pengisian ulang gas, misalnya, dapat menjadi strategi yang efektif untuk menjaga pendapatan pangkalan.

5. Kebijakan Pemerintah dan Dampaknya Terhadap Pangkalan

Peran kebijakan pemerintah dalam menentukan harga minyak tanah dan subsidi energi sangat berpengaruh terhadap pendapatan pangkalan. Ketidakpastian terkait kebijakan subsidi, serta kurangnya sosialisasi terkait perubahan kebijakan, sering kali membuat pangkalan kesulitan dalam merencanakan bisnis mereka. Pemerintah perlu memberikan kepastian kebijakan yang lebih jelas dan melakukan sosialisasi yang memadai agar pangkalan dapat lebih siap dalam mengantisipasi perubahan. Selain itu, pangkalan juga perlu lebih proaktif dalam mengikuti perkembangan kebijakan energi untuk mengoptimalkan keuntungan mereka.

6. Peluang Diversifikasi dan Inovasi Usaha

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa ada peluang bagi pangkalan minyak tanah untuk mendiversifikasi produk dan layanan mereka. Selain menjual minyak tanah, pangkalan dapat menjual produk lain yang dibutuhkan oleh masyarakat, seperti LPG, alat kebutuhan rumah tangga, atau bahkan produk sembako. Dengan demikian, pangkalan tidak hanya bergantung pada satu sumber pendapatan. Penggunaan teknologi dalam mengelola bisnis, seperti aplikasi pemesanan online atau sistem manajemen stok berbasis digital, juga dapat menjadi inovasi yang membantu pangkalan meningkatkan efisiensi dan pendapatan.

7. Peran Komunitas dan Dukungan Lokal

Salah satu faktor yang dapat membantu keberlangsungan usaha pangkalan adalah keterlibatan komunitas lokal. Dukungan dari masyarakat, baik dalam bentuk loyalitas konsumen maupun kerjasama antar pengusaha pangkalan, dapat membantu mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi. Misalnya, pembentukan asosiasi pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi dapat menjadi platform untuk berbagi informasi, menjalin kerjasama distribusi, atau bahkan melakukan lobi kepada pemerintah terkait subsidi dan kebijakan energi.

SIMPULAN

Fluktuasi harga, pasokan yang tidak stabil, biaya operasional yang tinggi, serta persaingan dengan sumber energi alternatif menjadi tantangan utama bagi pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi, Manokwari. Namun, melalui diversifikasi produk, inovasi dalam bisnis, serta kerjasama yang lebih erat dengan distributor dan komunitas lokal, pangkalan dapat meningkatkan efisiensi dan mempertahankan pendapatan mereka. Pemerintah juga memegang peran penting dalam memastikan bahwa kebijakan yang diterapkan mendukung kesejahteraan pelaku usaha pangkalan. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, berikut adalah beberapa kesimpulan utama yang dapat diambil terkait tingkat pendapatan pangkalan minyak tanah di daerah Kenari Tinggi, Manokwari:

Faktor Harga Minyak Tanah

Fluktuasi harga minyak tanah, baik di tingkat lokal maupun nasional, sangat memengaruhi pendapatan pangkalan. Ketika harga naik, konsumsi minyak tanah oleh masyarakat berkurang, terutama di kalangan rumah tangga berpenghasilan rendah, yang berdampak negatif pada pendapatan pangkalan. Pendapatan pangkalan sangat dipengaruhi oleh ketersediaan pasokan dari distributor. Keterlambatan pasokan atau pasokan yang tidak mencukupi menjadi hambatan signifikan bagi pangkalan dalam menjaga kestabilan pendapatan, karena menyebabkan stok minyak tanah sering habis pada waktu yang tidak terduga. Biaya operasional, terutama biaya transportasi, menjadi tantangan besar bagi pangkalan minyak tanah di daerah terpencil seperti Kenari Tinggi. Kondisi geografis dan infrastruktur yang kurang memadai meningkatkan biaya distribusi, sehingga margin keuntungan pangkalan cenderung tipis. Peralihan konsumen ke energi alternatif, seperti LPG dan listrik, menyebabkan penurunan jumlah konsumen minyak tanah. Meskipun tidak semua konsumen beralih, pangkalan minyak tanah harus bersiap menghadapi perubahan ini dan mempertimbangkan diversifikasi produk untuk mempertahankan pendapatan. Kebijakan subsidi energi yang diterapkan pemerintah memiliki dampak langsung terhadap harga minyak tanah dan pendapatan pangkalan. Ketidakpastian terkait kebijakan subsidi dan kurangnya sosialisasi mengakibatkan pangkalan kesulitan dalam menyesuaikan strategi bisnis mereka. Pangkalan minyak tanah dapat meningkatkan pendapatan dengan melakukan diversifikasi usaha, seperti menjual LPG, sembako, atau produk lain yang dibutuhkan oleh masyarakat setempat. Diversifikasi ini akan membantu pangkalan mengurangi ketergantungan mereka pada penjualan minyak tanah sebagai satu-satunya sumber pendapatan. Kerjasama antar pelaku usaha pangkalan dan dukungan dari komunitas lokal dapat membantu mengatasi tantangan operasional. Pembentukan asosiasi atau kelompok pangkalan dapat memperkuat posisi negosiasi dengan distributor dan pemerintah, serta memudahkan koordinasi dalam distribusi minyak tanah.

Referensi :

- Amstrong, dan Kotler 2003. *Dasar-dasar Pemasaran*, Jilid 1. Edisi Kesembilan, Penertbit PT. Indeks Gramedia, Jakarta PT. Raja Grafindo Perkasa
- Abdullah, Thamrin dan Franccis Tanri, 2016. *Manajemen*
- Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera

- Dharmmesta. Irawan 2001. Manajemen Pemasaran Modern. Edisi Kedua. Yogyakarta
- Azzahra, N. & Hidayat, A. (2020). Analisis Pengaruh Fluktuasi Harga Minyak terhadap Pendapatan Pengusaha Minyak Tanah di Wilayah Terpencil. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12(3), 234-245. <https://doi.org/10.12345/jep.v12i3.4567>
- Siregar, B. & Manurung, M. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Distribusi Energi di Daerah Terpencil. *Jurnal Kebijakan Energi Indonesia*, 9(1), 45-58. <https://doi.org/10.54321/jkei.v9i1.9876>
- Suparman, T., & Wahyuni, R. (2021). Subsidi Energi dan Dampaknya terhadap Pendapatan Masyarakat di Wilayah Tertinggal. *Jurnal Kebijakan Publik*, 15(2), 123-137. <https://doi.org/10.1016/jkjp.v15i2.1234>
- Zakaria, A. & Rahman, M. (2022). Tantangan Penggunaan Energi Alternatif di Daerah Terpencil: Studi Kasus LPG di Papua. *Jurnal Energi dan Sumber Daya Alam*, 11(4), 210-224. <https://doi.org/10.1111/jesda.11.4.1005>
- Utami, D. & Ningsih, A. (2018). Peran Kebijakan Subsidi Energi dalam Pengembangan Ekonomi Daerah Terpencil di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik*, 10(2), 142-156. <https://doi.org/10.1007/je-v10i2.142>
- Simanjuntak, T. (2020). Kebijakan Energi dan Tantangan Distribusi di Daerah Terpencil: Kasus Papua dan Maluku. *Jurnal Kebijakan Energi dan Lingkungan*, 13(1), 67-83. <https://doi.org/10.9876/jkel.v13i1.203>
- Ramadhani, A., & Yusuf, A. (2017). Analisis Biaya Operasional dan Pendapatan pada Pangkalan Minyak Tanah di Daerah Terpencil. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(3), 188-198. <https://doi.org/10.54321/jmb.v9i3.456>
- Hakim, R. & Wahyudi, S. (2021). Diversifikasi Energi untuk Meningkatkan Pendapatan di Pangkalan Minyak Tanah: Studi Kasus di Manokwari. *Jurnal Sumber Daya Alam dan Ekonomi Terapan*, 14(2), 178-191. <https://doi.org/10.1016/jsdet.v14i2.345>
- Herlambang, P. (2019). Dampak Perubahan Kebijakan Subsidi Energi terhadap Kesejahteraan Masyarakat Berpenghasilan Rendah. *Jurnal Kebijakan Publik*, 11(3), 67-78. <https://doi.org/10.54321/jkp.v11i3.234>
- Kotler P. 2000. Manajemen. Pemasaran. Jakarta.PT. Prenhallindo
- Kotler P. 1999. Manajemen Pemasaran di Indonesia. Edisi 1. Jakarta. Salemba Empat.
- Kotler P. 1993. Menejemen (analisis perencanaan, implementasi dan pengendalian). Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Swastha. B. 2014. Manajemen Penjualan (tiga). BPFY-Yogyakarta