Analisis Supply Chain Bahan Bakar Minyak dan Pelumas Konsumsi Umum di Indonesia

SKRIPSI

ditulis oleh

Nama : Lustian Afriani

Nomor Mahasiswa : 01311332

Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2005

Analisis Supply Chain Bahan Bakar Minyak dan Pelumas

Konsumsi Umum di Indonesia

SKRIPSI

ditulis oleh

Nama : Lustian Afriani

Nomor Mahasiswa : 01311332

Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2005

Analisis Supply Chain Bahan Bakar Minyak dan Pelumas Konsumsi Umum di Indonesia

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

ditulis oleh

Nama : Lustian Afriani

Nomor Mahasiswa : 01311332

Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2005

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya arau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 7 September 2005

Penulis,

Lustian Afriani

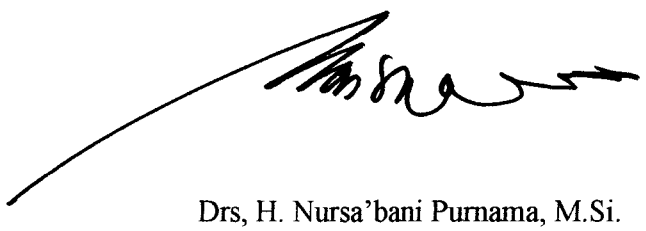
Analisis Supply Chain Bahan Bakar Minyak dan Pelumas Konsumsi Umum di Indonesia

Nama	: Lustian Afriani
Nomor Mahasiswa	: 01311332
Program Studi	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Operasional

Yogyakarta, 7 September 2005

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Drs, H. Nursa'bani Purnama, M.Si.

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

SUPPLY CHAIN BAHAN BAKAR DAN PELUMAS KONSUMSI UMUM DI INDONESIA

Disusun Oleh: LUSTIAN AFRIANI
Nomor mahasiswa: 01311332

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan ***LULUS***
Pada tanggal : 12 Oktober 2005

Penguji/Pemb. Skripsi : Drs. Nursya'bani Purnama, M.Si .....

Penguji : Dra. Siti Nurul Ngaini, MM .....

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Drs. Suwarsono, MA

ABSTRAK

Bahan bakar minyak menjadi faktor utama bagi kehidupan rakyat Indonesia. Dalam *supply chain* bahan bakar di Indonesia, Pertamina berperan sebagai pemasok utama produksi Bahan Bakar Minyak. Pertamina bertanggung jawab atas *supply chain* BBM dari Pertamina hingga konsumen. Dalam skripsi ini diuraikan rantai pasokan distribusi bahan Bakar Minyak dari pemasok pertama hingga ke tangan konsumen sebagai pengguna BBM. Supply Chain jenis Bahan Bakar Minyak yang diuraikan dalam skripsi ini adalah premium, solar, minyak tanah dan minyak pelumas yang diproduksi oleh Pertamina. Penulis menggunakan metode deskriptif dalam menyusun skripsi.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan bimbingan dalam penyusunan dan penulisan skripsi yang berjudul "Supply Chain Bahan Bakar Minyak dan Pelumas Konsumsi Umum di Indonesia". Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh derajat Sarjana S-1 Ekonomi UII.

Penulus mengakui bahawa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan kelemahan yang tidak dapat dihindari, untuk itu penulis berharap pada pembaca agar dapat memaklumi dan memberikan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan ini. Penulisan skripsi ini terselesaikan berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Nursya'bani Purnama Drs. M. Si., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran dalam penulisan skripsi ini
2. Ibu Nur Fauziah, Dra. MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia
3. Seluruh staff dan dosen Fakultas Ekonomi UII yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu, menambah pengetahuan dan wawasan yang berguna untuk masa depan
4. Mama dan Ayah tercinta terimakasih...terimakasih...terimakasih... buat doa, dukungan mental dan materi
5. Ade ku Ivy "item" tengkyu nya flash disc nya, jangan pelit-pelit dong..

6. Buni Endut, makasih bwat smuanya...
7. Bapak-bapak di Pertamina, Om Eddy, Om Yana, dan Om Ikin yang telah membantu, memberi masukan dan kritik dalam penulisan skripsi ini
8. Temen-temen di kelas D, Manajemen 2001, sahabat-sahabat ku Ola, Monik, Peni, Tyas, Yuli untuk semangat dan kebersamaannya.
9. Temen-temen di kosan, Desta dan Nisa, makasih..
10. Bwat Yuli dan keluarga
11. smua pihak yang membantu proses penulisan dan penyusunan skripsi ini.

DAFTAR ISI

Halaman Judul i

Halaman Sampul Depan Skripsi ii

Halaman Judul Skripsi iii

Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme iv

Halaman Pengesahan Skripsi v

Halaman Pengesahan Ujian Skripsi vi

Abstrak vii

Kata Pengantar viii

Daftar Isi ix

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Rumusan Masalah 4

1.3. Batasan Masalah 4

1.4. Tujuan Penelitian 5

1.5. Manfaat Penelitian 5

1.6. Sistematika Penulisan 5

BAB II LANDASAN TEORI 7

2.1. Supply Chain Management 7

2.1.1. Definisi 7

2.1.2. Tujuan Manajemen Rantai Pasokan 8

2.1.3. Rantai yang Terlibat dalam Kegiatan Supply 9

2.1.4. Komponen dan Elemen Supply Chain Management 11

2.1.5. Fungsi Manajemen Rantai Pasokan 13

2.2. Saluran Distribusi 14

BAB III METODE ANALISIS 18

3.1. Gambaran Obyek Penelitian 18

3.1.1. Visi dan Misi Pertamina 19

3.1.2. Visi dan Misi Hilir 20

3.1.3. Pengaturan Kegiatan Usaha Hilir 20

3.1.4. Jenis-jenis BBM yang Diproduksi Pertamina untuk Dikonsumsi Masyarakat Umum 21

3.1.4.a. Bahan Bakar Besin 22

3.1.4.b. Bahan Bakar Solar 23

3.1.4.c. Minyak Tanah 24

3.1.4.d. Minyak Pelumas 24

3.1.5. Transportir 26

3.2. Metode Penelitian 27

3.3. Metode Analisis 28

BAB IV PEMBAHASAN 29

4.1. Bahan Bakar Minyak Jenis Bensin 29

4.1.1. Pertamina 29

4.1.2. Transportir 31

4.1.3. SPBU 35

4.1.4. Konsumen 40

4.2. Bahan Bakar Minyak Jenis Solar 41
4.2.1. Pertamina 41
4.2.2. Transportir 42
4.2.3. SPBU 45
4.2.4. Konsumen 49
4.3. Minyak Pelumas 51
4.3.1. Pertamina 51
4.3.2. Agen 52
4.3.3. SPBU 53
4.3.4. Konsumen 54
4.4. Minyak Tanah 54
4.4.1. Pertamina 55
4.4.2. Pangkalan 55
4.4.3. Konsumen 60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 61
5.1. Kesimpulan 61
5.2. Saran 62

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Minyak adalah sumber daya alam yang tidak dapat diperbaharui namun memiliki peran penting bagi masyarakat Indonesia. Sehingga pengaturan dan penangannya harus dilakukan dengan tepat dan bijaksana sesuai dengan UUD 1945, pasal 33 ayat 3. Cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai negara. Bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung didalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan sebesar-besarnya untuk kepentingan rakyat.

Supply Chain Management merupakan pengembangan dari manajemen logistik. Dalam manajemen logistik, pelaksanaan aktivitas distribusi barang hanya menyangkut di dalam perusahaan saja, sedangkan dalam *Supply Chain Management* menangani segala aktivitas arus barang sejak dari bahan baku sampai barang jadi yang diterima oleh konsumen akhir. Oleh karenanya *supply chain* muncul sebagai konsep saluran distribusi yang bernilai bagi perusahaan di dalam penerapan strategi pemasarannya sehingga dapat lebih mendekatkan produknya kepada pembeli atau pelanggannya.

Dalam *supply chain* bahan bakar di Indonesia, Pertamina berperan sebagai pemasok utama produksi Bahan bakar Minyak. Pertamina bertanggung jawab atas *supply chain* BBM dari Pertamina hingga konsumen. Sejak kelahiran 10 Desember 1957, Pertamina telah mengalami perubahan demi perubahan. Undang-undang yang dikeluarkan pemerintah yaitu UU No. 22 Thn 2001 berisi regulasi

yang mengatur tentang minyak dan gas di Indonesia, antara lain mengatur perubahan status Pertamina menjadi perseroan dagang dengan bentuk *holding company. Holding company* terdiri dari dua macam yaitu *investment holding* dan *operational holding. Investment holding* yaitu suatu *holding* yang tidak menjalankan operasi dimana keuntungan didapat dari anak-anak perusahaan. Anak-anak perusahaan inilah yang bekerja dan nantinya mendapatkan keuntungan yang diberikan kepada *holding*. Sedangkan *operational holding* berarti disamping investasi, perusahaan itu juga beroperasi.

Di hulu, Pertamina tidak lagi memegang *Management Production Sharing Contract (PSC)*. Manajemen PSC kini dipegang Badan Pengatur Minyak dan Gas, lembaga pemerintah yang dibentuk berdasarkan UU Nomor 22 Tahun 2001. Di hilir BBM tidak lagi menjadi tanggung jawab Pertamina, tetapi menjadi tanggung jawab Badan Pengatur Minyak dan Gas. Tugas Badan Pengatur meliputi pengaturan, penetapan dan pengawasan mengenai :

a. Ketersediaan dan distribusi BBM
b. Cadangan BBM nasional
c. Pemanfaatan fasilitas pengangkutan dan pengimporan BBM
d. Harga gas bumi untuk rumah tangga dan penyimpanan BBM
e. Tarif pengangkutan gas bumi melalui pipa
f. Pengusahaan trransmisi dan distribusi BBM

Dengan dibukanya kegiatan usaha hilir diharapkan akan mendorong masuknya investasi dan menciptakan lapangan kerja baru, membangun kondisi

pasar yang sehat, kompetitif, efisien, namun tetap menjamin ketersediaan BBM dan dapat menguntungkan konsumen.

Sasaran pokok dan strategi usaha hilir adalah pemuasan pelanggan, tumbuh berkembang, dan menjadi perusahaan reputabel. Dalam mencapai sasaran itu, Pertamina di bidang niaga memprioritaskan pada kebutuhan kilang dan pemasaran secara kompetitif, serta penciptaan laba. Strategi *supply cahain* dan distribusi sesuai strategi pemasaran Bahan Bakar Minyak lebih difokuskan ke konsumen Jawa dan Bali.

Untuk memenuhi penyediaan dan pendistribusian BBM keperluan masyarakat Indonesia, Pertamina harus menutupinya dengan mengimpor, walaupun untuk sejumlah produknya Pertamina melakukan eksport. Hal ini disebabkan tingkat produksi BBM setiap tahun lebih rendah dibandingkan jumlah BBM yang harus dikonsumsi setiap tahunnya. Setelah BBM tersedia, kesulitan kembali muncul sehubungan dengan bagaimana Pertamina menembus jalur distribusi untuk daerah-daerah terpencil dan pedalaman. Masyarakat tidak banyak yang tahu bagaimana sebenarnya usaha dan kerja keras Pertamina dalam mendistribusikan BBM hingga ke tangan konsumen. Yang lebih diinginkan masyarakat adalah memperoleh pasokan secara tepat waktu, tepat mutu, tepat produk dan tepat harga.

Seluruh Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU) yang ada di Indonesia pada prinsipnya adalah milik Pertamina, karena seluruh pasokan Bahan Bakar Minyak yang dijualnya memang berasal dari Pertamina. Memang perjalanan untuk menjadi perusahaan bisnis murni sangat tidak mudah. Situasi

persaingan bisnis energi, khususnya bisnis BBM dan non BBM akan semakin ketat, ditandai dengan mesuknya investor lokal maupun asing. Kondisi ini membuat konsumen semakin pandai memilih dan menentukan selera.

Pertamina akan terus meningkatkan pelayanan pelanggan utama dengan jaminan ketersediaan produk serta kualitas dan kuantitas dengan terget nihil protes dari pelanggan, *re-arrange* jaringan *supply chain* BBM domestik secara keseluruhan dengan sasaran peningkatan keandalan *supply chain* dan keekonomian.

Fakta-fakta tersebut diatas memberikan inspirasi tentang bagaimana rantai pasokan Bahan Bakar Minyak yang dilakukan Pertamina dalam proses distribusinya hingga sampai ke tangan konsumen akhir sehingga penelitian ini diberi judul ANALISIS SUPPLY CHAIN BAHAN BAKAR MINYAK DAN PELUMAS KONSUMSI UMUM DI INDONESIA.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana proses *supply chain* bahan bakar yang diterapkan oleh Pertamina hingga sampai pada konsumen?

1.3. Batasan Masalah

Supply chain pada Pertamina sangat kompleks namun penulis membatasi masalah hanya pada *supply chain* Pertamina pada bahan bakar minyak untuk

konsumsi umum di Indonesia yaitu bensin, solar, minyak tanah, dan minyak pelumas.

1.4. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan memberi gambaran proses *supply chain* bahan bakar minyak yang dikonsumsi masyarakat umum di Indonesia.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

   Sebagai sarana untuk mengembangkan teori serta pengetahuan dan konsep *Supply Chain Management* yang dimiliki untuk lebih mendalami pemahaman pelaksanaan *supply chain* bahan bakar konsumsi umum di Indonesia.

2. Bagi peneliti lain

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan atau bahan perbandingan bagi penelitian serupa atau yang lebih luas lagi.

1.6. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini, sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah penelitian, batasan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai teori yang melandasi penelitian ini yaitu teori *Supply Chain Management* dan teori saluran distribusi serta review terhadap penelitian terdahulu.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan gambaran umum perusahaan PT Pertamina (Persero), metode penelitian, dan metode analisis yang digunakan.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang pembahasan dari data yang telah diperoleh dalam penelitian. Pembahasan dilakukan dengan metode deskriptif.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup yang berisi tentang kesimpulan-kesimpulan dan saran-sarang yang relevan dengan hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Suply Chain Management

Konsep *supply chain* merupakan konsep baru dalam melihat persoalan logistik. Konsep lama melihat logistik lebih sebagai persoalan intern masing-masing perusahaan, dan pemecahannya dititikberatkan kepada pemecahan secara intern di perusahaan masing-masing. Dalam konsep baru ini, masalah logistik dilihat sebgai masalah yang lebih luas sejak bahan sasar sampai barang jadi yang dipakai konsumen akhir, yang merupakan mata rantai penyediaan barang.

2.1.1 Definisi

Manajemen Rantai Pasokan (*Supply Chain Management*) merupakan kombinasi antara seni dan ilmu yang berguna untuk memperbaiki cara perusahaan dalam memenuhi kebutuhan yang berguna untuk memperbaiki cara perusahaan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku yang diperlukan untuk memproduksi barang atau jasa untuk selanjutnya di salurkan ke konsumen. Christopher Koch (2002).

Manajemen Rantai Pasokan ini merupakan kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperolah bahan mentah, mentranformasikan bahan mentah tersebut menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengirimkan produk tersebut kepada konsumen. Barry Reinder dan Jay Heizer (2001).

Supply Chain (rantai pengadaan) adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelnggannya. Rantai ini

juga merupakan jaringan atau jenjang dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut. Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokopranoto (2002).

Sehingga dapat dikatakan bahwa *Supply Chain Management* menerapkan suatu pendekatan sistem total untuk memanage keseluruhan aliran informasi, jasa dan material dari bahan baku para penyalur melaui pabrik-pabrik dan gudang kepada para pelanggan.

Supply chain management merupakan arus informasi dan bahan baku yang terbaik, yang secara signifikan merupakan bagian dari *supply chain management.*

2.1.2. Tujuan Manajemen Rantai Pasokan :

Rantai pasokan bertujuan untuk mempertinggi responsifitas kebutuhan konsumen, mempercepat proses pengembangan produk baru, memperbaiki cara pemanfaatan teknologi, mempercepat pelancaran produk ke pasaran, minimalisasi investasi sumber daya manusia, mengurangi biaya spesifik, dan biaya waktu. *Supply Chain Management* berusaha mencapai tujuan tersebut dengan cara memperbaiki cara penggunaan pemasok internal dan eksternal, juga kapabilitas konsumen.

Tujuan *Supply Chain Management* adalah untuk memaksimalkan persaingan dan seluruh anggotanya *(stakeholder)* termasuk pelanggan akhir oleh karenanya *Supply Chain Management* muncul sebagai suatu konsep saluran

distribusi yang bernilai bagi perusahaan didalam penerapan srtategi pemasarannya sehingga lebih mendekatkan produknya kepada pembeli atau pelanggannya

2.1.3. Rantai yang terlibat dalam kegiatan *supply* adalah :

1. *Chain : Suppliers*

   Jaringan bermula dari sini, yang merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama, dimana mata rantai penyaluran barang akan mulai. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, bahan dagangan, *subassemblies*, suku cadang, dan sebagainya. Sunber pertama ini dinamakan suppliers. Dalam artinya yang murni, ini termasuk juga *suppliers' suppliers* atau *sub-suppliers*. Jumlah supplier bisa banyak atau sedikit, tetapi *suppliers' suppliers* biasanya banyak sekali.

2. *Chain : Suppliers* ► *Manufacture*

   Rantai pertama dihubungkan dengan rantai kedua, yaitu *manufacturer* atau *plants* atau *assembler* atau *fabricator* atau bentuk lain yang melakukan pekerjaanmembuat, memfabrikasi, mengasembling, merakit, mengkonversikan, atau menyelesaikan barang (*finishing*). Hubungan antara mata rantai pertama ini sudah mempunyai potensi penghematan. Biasanya 40%-60%, bahkan lebih. Penghematan dapat diperoleh dengan memotong *carrying cost* di mata rantai ini. Dengan menggunakan supplier partnering, penghematan ini dapat diperoleh.

3. *Chain : Suppliers* ► *Manufacturer*► *Distribution*

   Barang sudah jadi yang dihsilkan oleh manufacturer sudah harus mulai disalurkan kepada pelanggan. Walaupun tersedia banyak cara untuk

penyaluran barang ke pelanggan, yang umum adalah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar *supply chain.* Barang dari pabrik melalui gudangnya disalurkan ke gudang distributor atau *wholesaler* atau pedagang besar, dan pada waktunya nanti pedagang besar menyalurkan dalam jumlah yang lebih kecil kepada *retailers* atau pengecer.

4. *Chain : Suppliers* ▶ *Manufacturer*▶ *Distribution*▶ *Retail Outlets*

   Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini ddigunakan untuk menimbun barang sebelum disalurkan lagi kepada pihak pengecer. Sekali lagi disini ada kesempatan untuk melakukan penghematan dalam jumlah *inventories* dan biaya gudang, dengan cara melakukan desain kembali pola-pola pengiriman barang baik dari gudang *manufacturer* maupun ke toko pengecer.

5. *Chain : Suppliers* ⟶ *Manufacturer* ⟶ *Distribution* ⟶ *Retail Outlets* ⟶ *Customer*

   Pengecer atau retailers ini menawarkan barangnya langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang tersebut. Pengertian *outlets* termasuk toko, warung, dept. Store, supermarket, dsb, dimana pembeli akhir melakukan pembelian. Walaupun dapat dikatakan bahwa disini merupakan mata rantai yang terakhir, sebetulnya masih ada lagi yaitu mata rantai dari pembeli (yang mendatangi *retail outlet* tadi) kepada *real customers* atau *real ussers*, karena pembeli belum tentu pengguna

sesungguhnya. Mata rantai *supply* baru berhenti sampai barang yang bersangkutan tiba di pemakai sebenarnya dari barang atau jasa yang dimaksud.

2.1.4. Komponen dan Elemen Supply Chain Management

Elemen-elemen dalam rantai pasokan meliputi :

1. Lokasi. Tentukan dimana Anda hendak meletakkan fasilitas produksi (pabrik), fasilitas penyimpanan dan pemasok di lokasi yang hendak digunakan. Selanjutnya menentukan jalur yang dugunakan untuk menyalurkan barang. Meskipun keputusan lokasi ini utamanya bersifat srtategis, pengaruhnya juga dirasakan bidang operasional.
2. Produksi. Tentukan produk, dan dibuat di panrik mana, pemasok mana yang melayani pabrik mana, dan bagaimana caranya agar produk bisa langsung berada di tangan konsumen akhir (tanpa melalui distributor). Hal ini mempengaruhi *revenue* dan kualitas layanan. Persoalan penting lainnya adalah menentukan kapasitas produksi. Operasional berfokus pada jadwal produksi, meliputi penyusunan jadwal utama, penjadwalan penggunaan mesin, pemeliharaan alat, keseimbangan beban dan kendali mutu.
3. Inventori. Tujuan inventori adalah sebagai cadangan dalam rangka merespon ketidakpastian (antisipatif jangan sampai kehabisan ketika permintaan melonjak). Biaya inventory sekitar 20%-40% nilai produknya, maka efisiensi menjadi sangat penting dalam setiap operasional rantai pasokan

4. Transportasi. Pemilihanjenis transportasi lebih bersifat strategis. Persoalan ini sangat terkait dengan keputusan dibidang inventori tersebut, karena proses pemilihan seringkali berupa pembandingan biaya transportasi terhadap biaya tidak langsung yang terkait dengan alat transportasi tersebut.

Lima komponen dasar dalam *Supply Chain Management* menurut Christopher Koch adalah :

1. Perencanaan. Perencanaan ini merupakan bagian strategisnya. Anda butuh strategi untuk mengelola seluruh sumber daya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Perencanaan ini sebagian besarnya merupakan tolak ukur untuk memantau rantai pasokan supayabisa efisien, lebih murah biayanya dan lebih bagus mutu san nilainya basi konsumen.
2. Sumber. Pilihlah pemasok yang mampu memasok bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi barang atau jasa. Bicaralah dengan pemasok Anda tentang berapa harganya, bagaimana cara sia mengirimnya, dan bagaimana sara Anda membayarnya. Kemudian ciptakan tolak ukur untuk memantau dan memperbaiki hubungan tersebut. Ciptakan pula proses pengolahan inventori yang Anda terima dari pemasok tersebut, meliputi mekanisme, serah terima, pemeriksaan, penyimpanan dan otoritas pembayaran.
3. Produksi. Ini merupakan proses manufaktur. Buatlah jadwal kegiatan produksi, pengujian, pengepakan (kemasan), dan persiapan

pengiriman. Anda ukur tingkat kualitasnya, output produksinya, dan produktifitas pekerjanya.

4. Pengiriman. Inilah yang sering disebut dengan logistik. Koordinasikan proses penerimaan order dari konsumen Anda, kemudian kembangkan jaringan pergudangan, pemilihan alat transportasi pengiriman barang ke konsumen dan persiapan invoice (faktur tagihan) untuk menerima pembayaran.
5. Retur. Ciptakan sistem untuk menerima kembali produk yang rusak atau kelebihan jumlah produksi, dan juga untuk membantu konsumen yang mengalami masalah terhadap produk yang mereka beli.

2.1.5. Fungsi Manajemen Rantai Pasokan :

1. Keresponsifan. Lingkungan bisnis yang begitu cepat atau dikenal dengan era perubahan lingkungandengan kegesitan *(Environment Change of Agility)*. Kegesitan atau kelincahan berdampak pada bagaimana perusahaan memiliki kemampuan secara cepat dan segera menyambut permintaan pelanggan, oleh karena itu trend kedepan organisasi seharusnya lebih banyak berfikir bagaimana menggerakkan peramalan *(forecasting)*. Hal ini berarti organisasi perlu membuat transisi keterlibatan pada pencapaian dari kegesitan (*agility)*, yang tidak terbatas dalam perusahaan itu sendiri namun juga lintas manajemen rantai pasokan.

2. Kepercayaan. Upaya membangun kepercayaan memang tidak semudah membalikan tangan. Kunci perbaikan kepercayaan pada proses manajemen rantai pasokan adalah bagaimana meningkatkan jangkauan saluran, yang tidak hanya terbatas pada permintaan hilir atau pada saluran akhir (konsumen), namun juga membangun kesadaran bahwa dalam memenuhi permintaan konsumen juga karena didasarkan pada proses pengolahan bahan baku yang terhubung dengan pemasok.

2.2. Saluran Distribusi

Saluran distribusi adalah sekelompok perusahaan dan perorangan yang memiliki hak pemilikan atas produk, atau membantu memindahkan hak pemilikan produk atau jasa ketika dipindahkan dari produsen ke konsumen. Philip Kotler (1988).

Saluran-saluran yang dipilih perusahaan mempengaruhi langsung setiap keputusan pemasaran lainnya. Saluran distribusi memindahkan barang dari produsen ke konsumen dan berfungsi untuk mengatasi kesenjangan dalam hal waktu, tempat dam pemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari konsumen yang akan menggunakannya.

1. Produsen → Konsumen
2. Produsen → Pengecer → Konsumen
3. Produsen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen
4. Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen
5. Produsen → Agen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen

6. Produsen ⟶ Pemakai Industri
7. Produsen ⟶ Distributor Industri ⟶ Pemakai Industri
8. Produsen ⟶ Agen ⟶ Pemakai Industri
9. Produsen ⟶ Agen ⟶ Distibutor Industri ⟶ Pemakai industri

Ada beberapa alternatif saluran yang dipakai untik mendistribusikan barang atau jasa ke konsumen. Biasanya, alternatif saluran tersebut didasarkan kepada golongan barang konsumsi atau industri. Adapun macam-macam saluran distribusi barang konsumsi adalah :

1. Produsen – Konsumen

   Bentuk distribusi paling pendek dan paling sederhana adalah saluran disribusi dari produsen ke konsumen, 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 sebagai saluran distribusi langsung.

2. Produsen – Pengecer – Konsumen

   Seperti halnya dengan jenis saluran yang pertama, saluran ini juga diebut salurang distribusi langsung. Disini, pengecer besar langsung melakukan pembelian pada produsen. Adapula beberapa produsen yang mendirikan toko pengecer sehingga dapat secara langsung melayani konsumen. Namun alternatif terakhir ini jarang digunakan.

3. Produsen – Pedagang Besar – Pengecer – Konsumen

Saluran distribusi semacam ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan sebagai saluran distribusi tradisional. Disini, produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pelanggan besar saja, tidak menjual kepada pengecer.

4. Produsen – Agen – Pengecer- Konsumen

   Disini, produsen memilih agen (agen penjualan atau agen pabrik) sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan pedagangan besar dalam saluran distribusi yanga da. Sasaran penjualannya terutama ditujukan kepada para pengecer besar.

5. Produsen – Agen – Pedagang Besar - Pengecer – Konsumen

   Dalam saluran distribusi, produsen sering kali menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada toko-tko kecil. Agen yang terlihat dalam saluran ini terutama agen penjualan.

Karena karakteristik yang ada pada barang industri berbeda dengan barang konsumsi, maka saluran distribusi yang dipakainya juga berbeda. Ada empat macam saluran yang dapat digunakan untuk mencapai pemakai industri. Keempat macam saluran distribusi itu adalah :

1. Produsen – Pemakai Industri

   Saluran distribusi dari produsen ke pemakai industri ini yang paling pendek, dan disebut sebagai saluran distribusi langsung. Biasanya saluran distribusi langsung ini sipakai oleh produsen bilamana transaksi penjualan kepada pemakai industri relatif sukup besar.

2. Produsen – Distributor Industri – Pemakai Industri

   Produsen yang dapat menggunakan distrtibutor industri sebagai penyalurnya antara lain : produsen bahan bangunan, produsen alat-alat untuk bahan bangunan, dan sebagainya.

3. Produsen – Agen – Pemakai Industri

   Biasanya saluran distribusi semacam ini dipakai oleh produsen yang tidak memiliki departemen pemasaran, juga perusahaan yang ingin memperkenalkan barang baru atau memasuki daerah pemasaran baru, lebih suka menggunakan agen.

4. Produsen – Agen – Distibutor Industri – Pemakai industri

   Saluran distribusi ini dapat digunakan oleh perusahaan dengan pertimbangan antara lain bahwa unit penjualannya terlalu kecil untuk dijual secara langsung. Selain itu, faktor penyimpanan pada saluran perlu dipertimbangkan pula. Dalam hal ini agen penunjang seperti agen penyimpanan sangat penting peranannya.

BAB III

Metode Analisis

3.1. Gambaran Obyek Penelitian

Pencarian dan penemuan minyak bumi di Indonesia di Indonesia dimulai penghujung abad XIX tahun 1871 oleh seorang berkebangsaan Belanda bernama Jans Reeing. Jans Reeing melakukan pemboran minyak bumi di lereng Gn. Ciremai, Jawa Barat. Selama tiga tahun berselang, usaha Reeing tidak membuahkan hasil yang memuaskan, tetapi itulah eksplorasi pertama minyak bumi di Indonesia.

Sebelas tahun setelah kegagalan Reeing, ladang minyak pertama di Indonesia ditemukan oleh seorang warga kebangsaan Belanda bernama Aelko Jans Zijlher di Telaga Said Pangkalan Berandan Sumatera Utara. Pemboran yang dilalkukan Zijlher tanggal 15 Juni 1885 menjadi tonggak sejarah awal produksi minyak bumi di Indonesia.

Sejarah perminyakan di Indonesia, terutama pada masa pengakuan kemerdekaan Republik Indonesia, didahului oleh serentetan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan asing, termasuk oleh tentara pendudukan Jepang selama perang dunia ke II. Kemudian pada tanggal 10 Desember 1957 bermulalah sebuah sejarah perjuangan minyak nasional dengan berdirinya PT Permina, dan melakukan ekspor minyak pertama kali pada tahun 1958 ke Amerika bekerjasama dengan sebuah perusahaan minyak Amerika, Refican.

Disamping PT Permina, terdapat perusahaan Negara lain yaitu PN Pertamin yang dibentuk oleh pemerintah pada bulan Pebruari 1961 dengna tugas

utamanya di bidang distibusi dan pemasaran dalam negeri. PT Permina selanjutnya diubah menjadi Perusahaan Negara pada Juli 1961 dengan tugas utamanya dalam bidang produksi. Untuk meningkatkan produktifitas dan efektifitas yang lebih tinggi, pada tanggal 20 Agustus 1968, PN Permina dan PT Pertamin dilebur menjadi satu dengan nama Pertamina (Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi Negara). Kemudian Pertamina berubah menjadi PT Pertamina yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan pada tahun 2001 sesuai dengan undang-undang No.21/ 2001 status tersebut berubah menjadi Persero.

Untuk memenuhi kebutuhan BBM dan Non BBM dalam negeri Pertamina mengolah minyak mentah di tujuh kilang minyak yang terdapat di Pangkalan Berandan, Dumai, Plaju, Cilacap, Balongan, Balikpapan dan Kasim. Hingga saat ini kilang BBM mampu beroperasi sesuai kapasitas operasionalnya namun dengan volume dan jenis BBM yang belum sesuai dengan kebutuhan sehinggabila terjadi gangguan pada kilang kebutuhan BBM tersebut diatasi dengan import. Untuk mengantisipasi perubahan lingkungan, Pertamina mengadakan perubahan dalam pola produksi san pola pengolahan agar Pertamina dapat tetap berkembang, maju, dan mandiri.

3.1.1. Visi dan Misi Pertamina

Visi Pertamina :

" Menjadi perusahaan yang unggul, maju dan terpandang".

Misi Pertamina :

1. melakukan usaha dalam bidang Energi dan Petokimia
2. merupakan entitas bisnis yang dikelola secara professional, kompetitif danberdasarkan tata nilai unggulan dan berorientasi laba.
3. memberi nilai lebih bagi pemegang saham, pelanggan, pekerja dan masyarakat serta mendukung pertumbuhan ekonomi nasional

3.1.2. Visi dan Misi Hilir

Menjadi pemimpin dasar domestik dalam usaha BBM dan pemasok berkualitas dunia untuk energi dan petrokimia.

1. Melakukan usaha pokok dibidang BBM, energi dan petrokimia.
2. Memaksimalkan nilai tambah lebih tinggidalam jangka panjang untuk kepentingan pemegang saham dan stakeholder melalui perusahaan terpdu sektor hilir yang meliputi pengolahan, pemasaran, niaga, pengolahan, penyimpanan, dan transportasi/perkapalan.

3.1.3. Pengaturan Kegiatan Usaha Hilir

Kegiatan yang dilakukan oleh Pertamina bagian hilir antara lain :

1. Pengolahan. Pengolahan adalah kegiatan memurnikan, mempertinggi mutu dan mempertinggi nilai tambah minyak bumi atau gas bumi, tetapi tidak termasuk pengolahan lapangan.
2. Pengangkutan. Pengangkutan adalah kegiatan pemindahan minyak bumi dan gas bumi, atau hasil olahan dari wilayah kerja atau tempat

penampungan dan pengolahan, termasuk pengangkutan gas bumi melalui pipa transisi dan distribusi.

3. Penyimpanan. Penyimpanan adalah kegiatan penerimaan, pengumpulan, penampungan, dan pengeluaran minyak bumi dan gas bumi.
4. Niaga. Niaga adalah kegiatan pembelian, penjualan, eksport, impor minyak bumi dan hasil olahannya, termasuk niaga gas bumi melalui pipa.

Kegiatan usaha hilir dilaksanakan dengan izin usaha dan penyelenggaranya melalui mekanisme persaingan yang wajar, sehat dan transparan. Kegiatan usaha hilir dapat dilaksanakan oleh Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah, Koperasi, usaha kecil, serta badan usaha swasta. Tujuan utama kegiatan hilir adalah untuk memenuhi kebutuhan produk BBM dalam negeri dan eksport.

Pemerintah wajib menjamin ketersediaan dan kelancaran pendistribusian BBM ke seluruh wilayah Indonesia. Harga BBM dan gas bumi diserahkan pada mekanisme persaingannusaha yang sehat dan wajar. Pelaksanaan kebijakan harga tidak mengurangi tanggung jawab sosial pemerintah terhadap golongan masyarakat tertentu.

3.1.4. Jenis-jenis BBM yang Diproduksi Pertamina Untuk Dikonsumsi Masyarakat Umum

Pengerahan Bahan Bakar Minyak dari Pertamina kepada konsumen terdapat beberapa macam cara antara lain :

1. melalui SPBU untuk kendaraan umum
2. melalui kapal / tongkang untuk industri-industri besar
3. melalui tangki untuk konsumsi rumah tangga dan industri-industri sedang
4. melalui pipa untuk PLN
5. melalui container / drum untuk daerah-daerah terpencil

SPBU merupakan sarana khusus untuk menyalurkan BBM bagi masyarakat umum pemakai kendaraan bermotor didarat dan perahu motor di perairan dangkal. SPBU sebagai sarana niaga tempat mencari laba baik dari penjualan BBM dan produk lainnya.

3.1.4.a. Bahan Bakar Bensin

- Premium

  Premium (motor gasoline/petrol) adalah bahan bakar berwarna kekunungan jernih. Warna kuning akibat adanya zat berwarna tambahan (dye). Penggunaan premium umumnya untuk bahan bakar kendaraan bermotor bermesin bensin seperti mobil, sepeda motor, motor tempel, dll.

- Pertamax dan Pertamax Plus

  Pertamax dan Pertamax Plus adalah produk inovasi terbaru dari Pertamina. Pertamax adalah bensin tanpa timbal (unleaded) RON 92, dan Pertamax Plus adalah bensin dengan karakteristik istimewa RON 95 tanpa timbal (unleaded), dikembangkan dengan menggunakan aditif generasi terbaru. I-Formula inovatif ini memberikan perlindungan

kepada mesin, dengan kinerja pembakaran sempurna, sehingga membuat mesin bersih dari deposit pada Intake Valve, Port t, Fuel Injector dan Cumbustion Chamber, dan menggunakan aditif non halogen sehingga memberikan keuntungan ganda berupa proteksi anti karat pada tangki dan saluran BBM.

3.1.4.b. Bahan Bakar Solar

Minyak solar adalah bahan bakar jenis distilat yang digunakan untuk mesin *"Compresion Ignition"* (pada mesin diesel yang dikompresi pada langkah industri adalah udara, udara yang dikompresi menimbulkan tekanan dan panas yang tinggi sehingga dapat menimbulkan tekanan dan panas yang tinggi sehingga dapat membakar solar yang disemprotkan oleh *injector*) yang kualitas bahannya ditunjukkan dengan angka cetan. Makin tinggi cetan number menunjukkan minyak solar tersebut makin mudah terbakar, dan makin rendah cetan number menunjukkan makin lambat solar terbakar.

Penggunaan minyak solar pada umumnya adalah untuk bahan bakar pada semua jenis mesin diesel dengan putaran tinggi (diatas 1.000 RPM), yang juga dipergunakan sebagai bahan bakar pada pembakaran langsung dalam dapur-dapur kecil, terutama yang menginginkan pembakaran yang bersih. Minyak solar disebut juga gas oil, *Automotive Diesel Oil* atau *High Speed Diesel*. Untuk mendukung program langit biru, kendaraan juga dilengkapi dengan *"Catalytic Converter"* agar emisi gas buang yang mencermarkan udara dapat diubah menjadi emisi gas buang yang bersahabat dengan lingkungan.

3.1.4.c. Minyak Tanah

Minyak tanah adalah bahan bakar jenis distilat tidak berwarna yang jernih. Penggunaan minyak tanah umumnya untuk keperluan bahan bakar di rumah tangga, juga digunakan pada industri untuk pembakaran. Pertamina sesuai kebijaksanaan pemerintah membatasi pemakaian minyak tanah untuk keperluan industri (hanya dengan ijin khusus).

3.1.4.d . Minyak Pelumas

Minyak pelumas terdiri dari berbagai jenis dan dalam penggunaannya harus dipilih/disesuaikan dengan persyaratan mesin yang digunakan, karena masing-masing minyak pelumas mempunyai fungsi dan sifat-sifat tertentu untuk dapat memberikan fungsi pelumasan yang optimal

Masyarakat mengenal 4 pola distribusi minyak pelumas, yaitu :

1. SPBU, khusus melayani pelumas otomotif
2. Graha Mesran, merupakan saluran distribusi yang melayani penjualan dan penggantian pelumas otomotif
3. Agen pelumas, merupakan saluran distribusi yang melayani penjualan pelumas otomotif maupun pelumas industri unggulan Pertamina
4. Konsumen langsung, adalah pihak konsumen (industri) dengan kebutuhan minimal 20 kl/bulan. Dapat dilayani langsung oleh Pertamina dengan insentif khusus.

Jenis Produk Non-BBM Pelumas Produksi Pertamina adalah :

a. Fastron Syntetic Oil (SAE 10W-40)

   Didisain untuk mesin-mesin dengan teknologi modern seperti WT-i, Direct Injection, Hydaulic Valve Lifter, dan Tubo-Charger yang sangat handal digunakan untuk mesin dengan kecepatan dan akselerasi tinggi.

b. Fastron Semi Syntetic (Multigrade- SAE 20W-50)

   Minyak pelumas mesin bensin, untuk mesin kendaraan semi sintetis, mesin bensin dan mesin diesel.

c. Prima XP (Multigrade SAE 20W-50)

   Minyak pelumas mesin bensin memiliki lisensi API SJ (Donut), dan memnuhi tingkatan mutu API CF, ACEA A2-98 dan MB 2261. Tidak perlu menambah lagi aditif/oil treatment/ engine protection atau sejenisnya.

d. Mesran Super (SAE 20W-50)

   Minyak pelukmas 4 langkah memenuhi persyaratan mutu internasional API Service SG/CD dan JASO MA.

e. Meditran SX (Multigrade SAE 15W-40)

   Super High Performance Diesel Engine Oil (SHPD Oil) untuk mesin diesel putaran tinggi, tugas berat, penggunaan pada mesin kendaraan transportasi alat berat untuk konstruksi, industri, dan pertambangan.

f. Endure 4T (SAE 20W-50)

Minyak pelumas motor 4 langkah memenuhi persyaratan mutu internasional JADO MA dan API service SG. Memberikan perlindungan optimal dalam segala kondisi cuaca.

g. Enviro 2T (SAE 20)

Untuk mesin 2 langkah (2T) pendingin udara, sepeda motor (buatan Jepang, China, Korea, dll), scooter, mesin, gergaji, dan mesin potong rumput.

3.1.5. Transportir

Peraturan dari Pertamina berdasarkan Surat Pertamian No. 1124/ E24100/ 2002 tanggal 30 Agustus 2002dan No.1266/ E2400/ 2002 – S6 tgl 12 Nopember 2002, mengenai batasanumur operasi mobil pengangkut (mobil tangki) untuk BBM, non BBM, Truck Box, dan Shid Tangki LPG yang digunakan oleh transportir adalah max. 10 tahun. Ketentuan mobil pengangkut tersebut diberlakukan berkaitan dengan *fire and safety* serta kelayakan jalan, mengingat mobil tersebut digunakan sebagai sarana angkut dalam menyalurkan bahan bakar minyak kepada masyarakat (konsumen).

Syarat lain yang harus dipatuhi oleh transportir adalah mengenai tampilan mobil tangki yang digunakan dalam mengangkut bahan bakar minyak. Tata warna dan desain harus disesuaikan dengan petunjuk teknis dari Pertamina. Selain itu untuk mendukung program *fire and safety*, seuai Surat Pertamina No. 404/ E247210/ 2001 – S6 tgl 20 Agustus 2002 Pertamina mengharuskan semua mobil

tangki dilengkapi dengan *Quick Copling* dan *Manholo type Emco Weathon* standar internasional. Kapasitas tangki muatan bensin adalah 8.000 liter,16.000 liter, dan 24.000 liter.

3.2. Metode Penelitian

1. Data yang diperlukan

   Data yang diperlukan berupa arus (aliran) suuply chain yang digunakan Pertamina dalam menyalurkan BBM ke tangan konsumen, beserta kebijakan yang digunakan Pertamina dalam menyalurkan BBM tersebut untuk menentukan harga yang harus dibayar konsumen.

2. Metode Pengumpulan Data

   Penelitian Kepustakaan

   Penelitian ini dilakukan melalui pengumpulan data dari literatur –literatur yang berhubungan dengan penulisan meliputi teori dan konsep-konsep dari *Supply Chain.* Data diperoleh dari buku, jurnal, akses internet, serta literatur dari perusahaan.

   Penelitian Lapangan

   - Observasi

     Observasi dilakukan langsung untuk mengumpulkan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang diteliti.

   - Interview

     Merupakan metode pengumpulan data melalui sejumlah pertanyaan yang dilakukan secara langsung antara interviewer dan

responden. Untuk memperoleh data yang obyektif, dalam melakukan interview, penulis mempertimbangkan beberapa hal :

- bahwa subjek (responden) adalah orang yang tahu tentang masalah yang akan diteliti
- dalam menjawab pertanyaan interviewer, responden dapat menjawab dengan benar dan dapat dipercaya.

3.3. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan untuk menganalisa data secra umum adalah Deskripsi Alur (Aliran) *Supply Chain Management* dengan Pendekatan Teori *Supply Chain* dan Deskripisi Saluran Distribusi dengan Pendekatan Teori Saluran Distribusi. Teori SCM digunakan sebagai pedoman dalam menganalisa *supply chain management* pada bahan bakar minyak di Indonesia yang berawal dari pertamina hingga konsumen.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1. Bahan Bakar Minyak Jenis Premium

Bensin merupakan salah satu bahan bakar yang digunakan oleh konsumen untuk kelancaran transportasi darat. *Supply chain* yang digunakan dalam penyaluran Bahan Bakar Minyak jenis premium adalah :

Pertamina ⟶ Transportir ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

4.1.1. Pertamina

Pertamina merupakan rantai pemasok awal dari bahan bakar jenis premium. Pertamina akan melakukan pasokan premium pada suatu SPBU jika ada pesanan dari SPBU dan SPBU bersangkutan telah membayar pesanan tersebut. Jika pembayaran telah dilakukan, Pertamina melalui transportir melakukan kerja sama dalam pengangkutan bahan bakar jenis premium tersebut.

Langkah yang harus dilakukan dalam melakukan pengisian bahan bakar jenis premium adalah mobil tangki pengangkut yang masuk ke daerah kekuasaan Pertamina untuk melakukan pengisian premium di Depot/Instalasi harus diperiksa isi/muatan dan disertai tanda pengenal. Pengisian premium dari Pertamina (Depot/Instalasi) ke dalam mobil tangki pengangkut premium dilakukan secara digital, pengisian dilakukan sampai batas lidah ukur sesuai dengan kapasitas tangki. Setelah tangki selesai diisi, petugas dari Pertamina melakukan penyegelan pada tangki. Pengisian secara digital dan penyegelan pada tangki dimaksudkan

untuk mengurangi kecurangan yang mungkin terjadi dalam perjalanan pengriman bahan bakar premium. Ketepatan pengisian yang dilakukan Pertamina pada tangki menyebabkan kesusutan premium yang dibawa selama perjalanan menuju SPBU.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengadaan dan penditribusian Bahan Bakar Minyak, tidak dapat dipugkiri terjadinya susut pada saat pemuatan dari dan kealat pengangkut, saat penimbun, dan penyaluran ke konsumen. Tingkat kesusutan di lapangan diperkirakan antara 0,1% sampai 0,5%. Secara fisik sesuai dengan sifat Bahan Bakar Minyak sebagai fluida yang peka terhadap temperatur maka susut dapat berupa penguapan baik saat penympanan maupun ketika penyaluran, akibat kesalahan penyaluran cairan, penghitungan volume dan perpindahan dari suatu tempat penampungan ke tempat penampungan yang lain.

Pertamina telah menetapkan petunjuk operasional dan tata cara pengendalian dengan batasan toleransi susut yang secara rantai diaudit oleh BPKP dan menjadi patokan pendistribusian BBM. *Working Losses* (rugi kerja) kegiatan penimbunan dan penyaluran Bahan bakar Minyak di depot maximal 0,4% dari jumlah yang disalurkan. *Supply Losses* melalui pipa maximum 0,5%, melalui mobil tangki maximum 0,1%, melalui *Rail Tank Wagon (RTW)* maximum O,15%, dan melalui tangker maximum 0,5%. Jika tingkat kesusutan melibihi ketepatan, maka diadakan penilitian mengenai penyebabnya.

Untuk bahan bakar jnis bensin, Pertamina masih mempergunakan timbal untuk campurannya. Di Indonesia, kilang yang tidak menggunakan bahan campuran timbal hanya terdapat di Kilang Bensin Pertamina Balonagan

Indramayu yaitu Proyek Kilang Langit Biru. Pertamina membagi kebutuhan bensin menjadi dua bagian yaitu :

a. Bensin untuk keperluan SPBU dan SPBU dwi fungsi, yang merupakan stasiun pengisian bahan bakar yang digunakan untuk melayani konsumen umum dan nelayan kapasitas kecil (dibawah 50 liter).
b. Bensin untuk keperluan industri dan SPBU nelayan, merupakan stasiun pengisian bahan bakar yang digunakan untuk melayani keperluan nelayan kapasitas besar (diatas 20 long ton).

4.1.2. Transportir

Peraturan dari Pertamina berdasarkan surat Pertamina No. 1124/E24100/2002 tanggal 20Agustus 2002 dan No.1266/E24000, 2002 - S6 tanggal 12 Nopember 2002, mengenai batas umur operasi mobil pengangkut (mobil tangki) untuk Bahan Bakar Minyak, Non Bahan Bakar Minyak, *Truck Box*, dan *Skid Tank* yang digunakan oleh transportir adalah 10 tahun. Ketentuan mobil pengangkut tersebut diberlakukan berkaitan dengan *fire and safety* serta kelayakan jalan, mengingat mobil tersebut digunakan sebagai sarana angkutan dalam menyalurkan bahan bakar minyak kepada konsumen (masyarakat).

Syarat lain yang harus dipatuhi oleh transportir adalah mengenai tampilan mobil tangki yang digunakan dalam mengangkut Bahan Bakar Minyak. Tata warna dan desain harus disesuaikan dengan petunjuk teknis dari Pertamina. Selain itu untuk mendukung program *fire and safety*, sesuai dengan surat Pertamina No. 404/ E273/ F4210/ 2001 – S6 tanggal 20 Agustus 2002, Pertamina mengharuskan

semua mobil tangki dilengkapi dengan *Quick Coupling* dan *Menhole type Emco Weathon* dengan standard internasional. Kapasitas tangki muatan premium adalah 8.000 liter, 16.000 liter dan 24.000 liter.

SPBU diperbolehkan untuk memilih transportir yang akan digunakan untuk mengangkut pesanan Bahan Bakar Minyak. Namun dalam praktek di lapangan, pemilihan transportir dilakukan oleh Pertamina. Kerjasama antara Pertamina dan transportir bersifat *privat carrier* (pengangkutan pribadi), dimana antara Pertamina mengadakan transportasi sendiri untuk pengangkutan produknya sampai mata rantai berikutnya, yaitu SPBU. Perjanjian pengguanaan transportir dilakukan melalui kontrak tertulis antara Pertamina dengan transportir. Kontrak tertulis tersebut berlaku untuk 6 bulanan dan dapat diperpanjang jika transportir tersebut tidak bermasalah dan dapat menjaga jaminan keaslian barang juga mempunyai kinerja yang baik terutama dalam ketepatan waktu pengiriman. Pembayaran yang dilakukan oleh Pertamina atau jasa angkut transportasi dilakukan setiap bulan.

Biaya angkut atau ongkos transportasi bahan bakar jenis premium dari Pertamina (Depot/Instalasi) sampai SPBU tujuan dibayar oleh Pertamina. Dalam menentukan biaya angkut atau ongkos transport bahan bakar jenis premium, Pertamina membedakan tarif bahan bakar jenis premium untuk umum dan tarif bahan bakar jenis premium industri.

Pertamina menetapkan rumus :

Ongkos angkut (SPBU) = (20 + jarak dari Pertamina ke SPBU) km x Rp350,- x kapasitas tangki

keterangan :

- 20 km merupakan angka konstan radius minimum angkut untuk BBM SPBU
- Rp 350,- /ton /km merupakan tarif angkut BBM SPBU sesuai dengan Surat Pertamina No. 501/ E24000/ 2002 – S4
- Kapasitas tangki yang digunakan biasanya 8.000 liter (8 ton) atau 16.000 liter (16 ton)

Ongkos angkut = (40 + jarak dari Pertamina ke Indutri) km x Rp 400,-
(industri) x kapasitas tangki

keterangan :

- 40 km merupakan angka konstan radius minimum angkut untuk BBM industri
- Rp 400,- / ton/ km merupakan tarif angkut BBM sesuai dengan SK Hiswana Migas No. 003/ KPTS / DPDIV/ VII/ 2003
- Kapasitas tangki yang digunakan biasanya 8.000 liter (8 ton) atau 16.000 liter (16 ton)

Contoh perhitungan ongkos BBM jenis premium untuk konsusi umum :

- A adalah SPBU yang mempunyai jarak 5 km dari Depot Pertamina. Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis premium yang harus dibayar Pertamina kepada transportir adalah sebagai berikut :

  Ongkos angkut = (20 + 5) km x Rp 350,- x 8 ton

= 25 km x Rp 350,- x 8 ton

= Rp 196.000,-

- B adalah SPBU yang mempunyai jarak 100 km dari Depot Pertamina. Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis premium yang harus dibayar Pertamina kepada transportir adalah sebagai berikut :

  Ongkos angkut = (20 + 100) km x Rp 350,- x 8 ton

  = 120 km x Rp 350,- x 8 ton

  = Rp 336.000,-

- C adalah SPBU yang mempunyai jarak 150 km dari Depot Pertamina. Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis premium yang harus dibayar Pertamina kepada transportir adalah sebagai berikut :

  Ongkos angkut = (20 + 150) km x Rp 350,- x 8 ton

  = 150 km x Rp 350,- x 8 ton

  = Rp 476.000

Strategi penentuan harga *one price policy*, yaitu harga barang ditentukan oleh Pemerintah. Ukuran jarak dari depot hingga SBPU tidak mempengaruhi harga, Pemerintah melalui Pertamina menerapkan harga BBM jenis premium sama di seluruh Indonesia. Misalkan harga BBM jenis premium Rp 2.000,-/ liter, maka harga BBM jenis premium di SPBU A, SPBU B dan SPBU C sebesar Rp 2.000,-/ liter.

Transportir bertugas untuk mengangkut bahan bakar dari Pertamina (Depot/Instalasi) hingga SPBU. Tangki pengangkut bahan bakar harus langsung menuju SPBU pemesanan bahan bakar, tangki tersebut tidak boleh menginap.

Untuk mengontrol kinerja transportir, Pertamina memberikan surat keterangan keberangkatan kepada petugas pembawa bahan bakar minyak yang berisi tujuan SPBU, jenis bahan bakar, jam keberangkatan, jam kedatangan di SPBU, jam pembongkaran bahan bakar, suhu udara saat dilakukan pengisian, dan suhu udara saat dilakukan pembongkaran di SPBU.

4.1.3. SPBU

Penanganan Bahan Bakar Minyak di SPBU terdapat prosedur dimana pemakai harus mengetahui dan mengikutinya dengan maksud menjaga kualitas dan mutu.

a. Penerimaan

Dalam proses penerimaan bahan bakar jenis premium oleh SPBU, hal-hal yang perlu diketahui dan dilaksanakan yaitu :

- Rencana nominasi penerimaan Bahan Bakar Minyak jenis premium harus sesuai atau tersedia ruang kosong pada tangki pendam di lokasi penerimaan (SPBU)
- Untuk persiapan penerimaan bahan baku jenis premium, maka harus dilakukan pemeriksaan dokumen yang berkaitan dengan jumlah dan mutu bahan bakar jenis premium.
- Periksalah segel-segel yang terdapat pada tangki pembawa bahan bakar minyak jenis premium tersebut. Jika ada kerusakan, buatlah berita acara atas kejadian kerusakan segel tersebut dan sesegera mungkin hubungi bagian penjualan Pertamina atau Wira Penjualan terdekat. Dalam hal ini

SPBU berhak untuk menolak pembongkaran Bahan Bakar Minyak premium yang sudah dipesan.

- Periksa juga mutu Bahan bakar Minyak jenis premium tersebut secara visual (warna, bau, spesifik gravity), apabila terjadi kecurigaan atas mutu segera buat berita acara penolakan dan konsultasikan dengan *Sales Engineer* atau Wira Penjualan setempat. Jika secara visual bahan bakar sudah sesuai, maka diambil sampel untuk diuji kemurniannya dengan menggunakan alat Hydrometer.
- Pasangkan *Bondling Cabel* (kabel arde) yang ada pada tangki ke tanah. Kabel Arde mempunyai ketahanan maximal sebesar 5 Ohm dan berguna sebagai penangkal petir. Jika ada petir, maka petir tersebut tidak akan menyambar ke tangki pemadam maupun mobil tangki.
- Periksa tangki timbun utnuk bahan bakar jenis premium, yakinkan masih ada volume yang cukup untuk penerimaan serta catatlah volume bahan bakar premium sebelum dilakukan penambahan.
- Siapkan selalu *Fire and Safety* (Pemadam Kebakaran dan Keselamatan Kerja) guna mencegah apabila terjadi kebakaran. Jenis pemadan yang digunakan adalah pemadan bsar tipe A (untuk jenis benda padat seperti kayu, kain, dll), tipe B (untuk jenis benda cair seperti BBM), tipe C (untuk jenis listrik dan gas seperti genset), dan tipe D (untuk jenis logam atau gesekan logam) dengan kapasitas 150 lbs yang harus diletakkan diantara tangki pendam dan mobil tangki.

- Siapkan fasilitas pembongkaran (pemasangan slang pembongkaran, pembukaan valpe, dan menghidupkan pompa inlet).
- Apabila proses pembongkaran minyak bensin telah selesai, catat volume akhir dalam tangki pemadam, kurangi dengan volume awal sehingga didapat voleme penerimaan. Bila volume tersebut tidak sesuai, maka harus dilakukan pemeriksaan pada kalibrasi pemadam untuk bahan bakar jenis premium.
- Selesaikan administrasi penerimaan.
- Lakukan pendiaman minyak premium hingga stabil, dengan maksud mengendapkan air yang teremulsi dalam bahan bakar jenis premium.
- Untuk mengurangi tingkat kesusutan dengan volume yang besar (lebih dari 1%), SPBU mengadakan pengecekan dengan menggunakan bejana ukur dengan kapasitas 20 liter. Setiap SPBU harus memiliki bejana ukur. Jika hasil pengukuran terlihat cendrung plus (+), maka akan merugukan SPBU. Jika hasil pengukurang menunjukkan kecenderunhan minus (-) juga akan merugikan konsumen. Untuk menghindari yang plus (+) atau minus (-), maka SPBU meminta bantuan dari badan metrologi untuk melakukan pengecekan.

b. Penimbunan

Didalam proses penimbunan minyak jenis premium, untuk menjaga faktor kebakaran dan keselamatan kerja, perlu diperhatikan desain tangki timbun yang dipergunakan serta peralatan-peralatan yang harus dilengkapi.

Hal-hal yang harus diketahui dan dilakukan dalam penimbunan bahan bakar jenis premium adalah sebagai berikut :

- Lakukan pemeriksaan dan pencatatan jumlah atau volume bahan bakar jenis premium dalam tangki pemadam setiap hari dan setiap kali ada mutasi
- Periksa secara rutin mutu bahan bakar jenis premium tersebut secara visual (contoh diambil dari bagian atas, tengah, dan bawah). Apabila terdapat kecurigaan atas mutu bahan bakar jenis premium tersebut, maka dapat dikonsultasikan dengan Wira Penjualan Pertamina terdekat.
- Setiap 3 tahun sekali SPBU harus melakukan pembersihan pada tangki timbun untuk bahan bakar jenis premium. Hal ini dilakukan untuk membersihkan segala macam bentuk kotoran dalam tangki yang dapat merusak mutu bahan bakar jenis premium.
- Lakukan drainning setiap pagi untuk membuang air yang mengendap.
- Fasilitas dan peralatan pendukung penimbunan harus kedap terhadap percikan listrik *(flame proof)*, guna mencegah kemungkinan kebakaran.
- Fasilitas dan sarana *fire and safety* harus selalu tersedia di lokasi penibun BBM jenis premium secara permanen.

c. Penyaluran

Didalam proses penyaluran/ penggunaan bahan bakar minyak jenis premium, hal-hal yang harus diperhatikan dan dilaksanakan adalah :

- Pemeriksaan berkala jalur perpipaan dan saringan/ filter yang digunakan untuk penyaluran diusahakan kedap terhadap percikan api *(flame proof)*, guna mencegah kemungkinan kebakaran.
- Melakukan pencatatan terhadap pemakaian bahan bakar jenis bensin setiap hari, sehingga dapat diperkirakan konsumsi setiap bulan serta waktu permintaan penyuplaian bahan bakar jenis premium.
- Menghindari penyaruran/ pengeluaran pada saat yang sama dari tangki penerimaan. Hal tersebut dilakuakan untuk menghindari kesalahan penerimaan/ penyaluran.

Dalam melakukan pebongkaran bahan bakar jenis premium, pemilik dan karyawan SPBU harus selalu waspada dan mencegah terjadinya bahaya kebakaran dan keselamatan kerja karyawan dengan cara :

1. mobil tangki pengangkut bahan bakar jenis premium harus diparkir pada tempat yang telah ditentukan
2. sebelum pembongkaran bahan bakar dilakukan, pengemudi harus melapor kepada petugas SPBU bersangkutan
3. slang pembongkaran harus dipasang dengan baik
4. kabel arde harus dipasang dengan baik
5. alat pemadam kebakaran harus diturunkan san ditempatkan dekat kendaraan tangki pengangkut
6. selama pengisian berlangsung, SPBU harus memasang rambu-rambu peringatan "AWAS, sedang bongkar BBM"
7. selama pembongkaran, pengemudi dan kenek harus siap di tempat

SPBU dilarang melayani nelayan yang membutuhkan premium dengan kapasitas 20 long ton. SPBU hanya boleh melayani konsumen umum dan nelayan kecil. Selain itu, SPBU juga dilarang untuk melayani pembelian dengan menggunakan drum karena dianggap melakukan penjualan gelap.

Margin bahan bakar bensin yang diberikan Pertamina kepada SPBU berdasarkan SK Menkeu No. S 12-08/ MK-013/ 1991 tanggal 1 Nopember 1991 adalah 4% dari jumlah penjualan premium, maka margin menyesuaikan perubahan harga tersebut. Contoh perhitungan margin untuk penjualan bahan bakar premium yang diterima SPBU adalah sebagai berikut :

Pemesanan bahan bakar jenis premium sebanyak 8.000 liter, harga Rp 2.000,-/liter, maka margin yang diperoleh SPBU adalah sebesar :

Margin premium = 4% x (Rp 2.000,- x 8.000 liter)

= 4% x Rp 16.000.000,-

= Rp 640.000,-

4.1.4. Konsumen

Konsumen merupakan rantai terakhir dalam proses penyaluran bahan bakar jenis premium. Konsumen yang memerlukan premium akan datang ke SPBU untuk membeli premium cukup menyebutkan jumlah liter tertentu atau sejumlah rupiah yang diinginkannya. Peratuan dari Pertamina mengharuskan SPBU untuk menggunakan mesin pompa digital dan preset dapat mengurangi kecurangan petugas SPBU dalam melakukan pengisian ke tangki kendaraan konsumen.

Dalam melakukan pengisian bahan bakar jenis premium, konsumen harus memperhatikan hal-hal yang dapat membahayakan dirinya dan membahayakan petugas SPBU. Konsumen dilarang menghidupkan mesin kendaraan pada saat pengisian BBM, konsumen dilarang mengisikan BBM selain kedalam tangki kendaraan (seperti kedalam kaleng dan jerigen), konsumen dilarang merokok di dalam maupun diluar kendaraan yang sedang mengisi BBM (terutama untuk penumpang kendaraan umum).

4.2. Bahan Bakar Minyak Jenis Solar

Solar digunakan oleh konsumen sebagai bahan bakar kendaraan bermotor, bahan bakar industri dan bahan bakar diesel perahu dan kapal.

Pertamina ⟶ Transportir ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

4.2.1. Pertamina

Rantai pasok awal dari bahan bakarminyak jenis solar sama dengan rantai pasok jenis premium yaitu Pertamina. Pertamina akan melakukan pasokan solar pada suatu SPBU, jika suatu SPBU melakukan pemesanan kepada Pertamina dan SPBU bersangkutan telah membayar pesanan tersebut.

Langkah yang harus dilakukan dalam melakukan pengisian bahan bakar solar sama dengan langkah yang dilakukan dalam pengisian bahan bakar premium. Mobil tangki pengangkut yang masuk ke daerah kekuasaan Pertamina untuk melakukan pengisian solar di Depot/Instalasi harus diperiksa isi/muatan dan disertai tanda pengenal. pengisian solar dari Pertamina (Depot/Instalasi) ke dalam

tangki pengangkut solar dilakukan secara digital, pengisian tersebut dilakukan sebatas lidah ukur sesuai dengan kapasitas tangki. Setelah tangki selesai diisi, petugas Pertamina melakukan penyegelan pada tangki.

Ketepatan pengisian yang dilakukan Pertamina pada tangki solar menyebabkan kesusutan solar. Tingkat kesusutan bahan bakar minyak solar pada umumnya antara 0,1 % sampai 0,5 % tergantung dari cara pembongkaran bahan bakar, kalibrasi mesin pompa, suhu, volume/isi tangki pemadam. Tingkat kesusutan tersebut dinilai wajar oleh SPBU

4.2.2. Transportir

Peraturan yang ditetapkan bagi transporter bahan bakar solar sama dengan peraturan yang ditetapkan pada transportir bahan bakar premium, yaitu berupa jenis kendaraan pengangkut, jaminan *fire and safety*, serta kelayakan jalan.

SPBU diperbolehkan untuk memilih transportir yang akan digunakan untuk mengangkut pesanan bahan bakar minyak. Namun dalam praktek di lapangan, pemilihan transportir dilakukan oleh Pertamina. Kerjasama antara Pertamina dan transportir bahan bakar solar bersifat *privat carrier*. Perjanjian penggunaan transportir dilakukan melalui kontrak tertulis antara Pertamina dan transportir. Kontrak tertulis tersebut berlaku untuk 6 bulan dan dapat diperpanjang jika transportir tersebut tidak bermasalah dan mempunyai kinerja yang baik.

Biaya angkut atau ongkos transportasi dari Pertamina (Depot/Instalasi) dibayar oleh Pertamina. Penentuan biaya angkut dan transport bahan bakar solar yang diterapkan Pertamina sama dengan biaya angkut untuk bahan bakar

premium. Pertamina juga membedakan tarif bahan bakar solar untuk umum (SPBU) dengan tarif bahan bakar solar untuk industri.

Pertamina menerapka rumus :

Ongkos angkut = (20 + jarak dari Pertamina ke SPBU) km x Rp 350,-

(SPBU) x kapasitas tangki

keterangan :

- 20 km merupakan angka konstan radius minimum angkut untuk BBM industri
- Rp 350,-/ ton / km merupakan tarif agkut BBM sesuai dengan surat Pertamina No. 501/ E24000/ 2002 – S4

Ongkos angkut = (40 + jarak dari Pertamina ke industri) km x Rp 400,-

(Industri) x kapasitas tagki

keterangan :

- 40 km merupakan angka konstan radius minimun angkut untuk BBM industri
- Rp 400,-/ ton/ km merupakan tarif BBM sesuai dengan SK Hiswana Migas No. 003/ KPTS/ DPDIV / VII/ 2003

Contoh perhitungan ongkos angkut BBM jenis solar untuk konsumsi umum :

- A adalah SPBU yang mempunyai jarak 5 km dari depot Pertamina. Kapasitas muatan tangki pembawa bahan bakar solar adalah 8.000 liter (8 ton).

Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis solar yang harus dibayar oleh Pertamina adalah sebagai berikut :

Ongkos angkut SPBU A = (20 + 5) km x Rp 350,- x 8 ton

= 25 km x Rp 350,- x 8 ton

= Rp 70.000,-

- B adalah SPBU yang mempunyai jarak 100 km dari depot Pertamina. Kapasitas muatan tangki pembawa bahan bakar solar adalah 8.000 liter (8 ton). Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis solar yang harus diayar oleh Pertamina adalah :

  Ongkos angkut SPBU B = (20 + 100) km x Rp 350,- x 8 ton

  = 120 km x Rp 350 x 8 ton

  = Rp 336.000

- C adalah SPBU yang mempunyai jarak 150 km dari depot Pertamina. Kapasitas muatan tangi pembawa bahan bakar solar adalah 8.000 liter (8 ton). Maka untuk perhitungan biaya angkut BBM jenis solar yang harus dibayar oleh Pertamina adalah :

  Ongkos angkut SPBU C = (20 + 150) km x Rp 350,- x 8 ton

  = 170 km x Rp 350,- x 8 ton

  = Rp 476.000

Strategi penentuan harga untuk bahan bakar jenis solar juga ditentukan oleh Pertamina *(one price policy)*. Ukuran jarak dari Depot hingga SPBU tidak mempengaruhi harga, Pemerintah melalui Pertamina menerapkan harga BBM jenis solar sama di seluruh Indonesia. Misalkan harga BBM jenis solar Rp 1.500,-/

liter, maka harga BBM jenis solar di SPBU A, SPBU B, SPBU C sebesar Rp 1.500,-/ liter.

4.2.3. SPBU

a. Penerimaan

Dalam proses penerimaan bahan bakar minyak jenis solar oleh SPBU, hal-hal yang harus diketahui dan dilaksanakan secara umum sama dengan proses penerimaan pada bahan bakar jens premium yaitu :

- Rencana nominasi penerimaan Bahan Bakar Minyak jenis solar harus sesuai atau tersedia ruang kosong pada tangki pendam di lokasi penerimaan (SPBU)
- Untuk persiapan penerimaan bahan baku jenis solar, maka harus dilakukan pemeriksaan dokumen yang berkaitan dengan jumlah dan mutu bahan bakar jenis solar.
- Periksalah segel-segel yang terdapat pada tangki pembawa bahan bakar minyak jenis solar tersebut. Jika ada kerusakan, buatlah berita acara atas kejadian kerusakan segel tersebut dan sesegera mungkin hubungi bagian penjualan Pertamina atau Wira Penjualan terdekat. Dalam hal ini SPBU berhak untuk menolak pembongkaran Bahan Bakar Minyak solar yang sudah dipesan.
- Periksa juga mutu Bahan bakar Minyak jenis solar tersebut secara visual (warna, bau, spesifik gravity), apabila terjadi kecurigaan atas mutu segera buat berita acara penolakan dan konsultasikan dengan *Sales Engineer* atau

Wira Penjualan setempat. Jika secara visual bahan bakar sudah sesuai, maka diambil sampel untuk diuji kemurniannya dengan menggunakan alat Hydrometer.

- Pasangkan *Bondling Cabel* (kabel arde) yang ada pada tangki ke tanah. Kabel Arde mempunyai ketahanan maximal sebesar 5 Ohm dan berguna sebagai penangkal petir. Jika ada petir, maka petir tersebut tidak akan menyambar ke tangki pemadam maupun mobil tangki.
- Periksa tangki timbun untuk bahan bakar jenis solar, yakinkan masih ada volume yang cukup untuk penerimaan serta catatlah volume bahan bakar solar sebelum dilakukan penambahan.
- Siapkan selalu *Fire and Safety* (Pemadam Kebakaran dan Keselamatan Kerja) guna mencegah apabila terjadi kebakaran. Jenis pemadan yang digunakan adalah pemadan bsar A (untuk jenis benda padat seperti kayu, kain, dll), tipe B (untuk jenis benda cair seperti BBM), tipe C (untuk jenis listrik dan gas seperti genset), dan tipe D (untuk jenis logam atau gesekan logam) dengan kapasitas 150 lbs yang harus diletakkan diantara tangki pendam dan mobil tangki.
- Siapkan fasilitas pembongkaran (pemasangan slang pembongkaran, pembukaan valpe, dan menghidupkan pompa inlet)
- Apabila proses pembongkaran minyak solar telah selesai, catat volume akhir dalam tangki pemadam, kurangi dengan volume awal sehingga didapat voleme penerimaan. Bila volume tersebut tidak sesuai, maka harus

dilakukan pemeriksaan pada kalibrasi pemadam untuk bahan bakar jenis solar.

- Selesaikan administrasi penerimaan.
- Lakukan pendiaman minyak solar hingga stabil, dengan maksud mengendapkan air yang teremulsi dalam bahan bakar jenis solar.

b. Penimbunan

Proses penibunan bahan bakar jenis solar secara umum sama seperti penibunan bahan bakar jenis premium. Dalam proses penimbunan bahan bakar minyak solar, untuk menjaga faktor kebakaran dan keselamatan kerja, perlu juga dipertimbangkan desain tangki timbun yang dipergunakan serta peralatan-peralatan yang harus dilengkapi.

Hal-hal yang harus diketahui dan dilakukan dalam penimbunan bahan bakar jenis solar adalah sebagai berikut :

- Lakukan pemeriksaan dan pencatatan jumlah atau volume bahan bakar jenis solar dalam tangki pemadam setiap hari dan setiap kali ada mutasi
- Periksa secara rutin mutu bahan bakar jenis solar tersebut secara visual (contoh diambil dari bagian atas, tengah, dan bawah). Apabila terdapat kecurigaan atas mutu bahan bakar jenis solar tersebut, maka dapat dikonsultasikan dengan Wira Penjualan Pertamina terdekat.
- Setiap 6 tahun sekali SPBU harus melakukan pembersihan pada tangki timbun untuk bahan bakar jenis solar. Hal ini dilakukan untuk

membersihkan segala macam bentuk kotoran dalam tangki yang dapat merusak mutu bahan bakar jenis solar.

- Lakukan *drainning* setiap pagi untuk membuang air yang mengendap.
- Fasilitas dan peralatan pendukung penimbunan harus kedap terhadap percikan listrik *(flame proof)*, guna mencegah kemungkinan kebakaran.
- Melakukan pencatatan terhadap pemakaian bahan bakar jenis solar setiap hari, sehingga dapat diperkirakan konsumsi setiap bulan serta waktu permintaan penyuplaian bahan bakar jenis solar.
- Menghindari penyaruran/ pengeluaran pada saat yang sama dari tanki penerimaan. Hal tersebut dilakuakan untuk menghindari kesalahan penerimaan/ penyaluran.

c. Penyaluran

Didalam proses penyaluran/ penggunaan bahan bakar minyak jenis solar, kegiatannya secara umum sama dengan proses penyaluran bahan bakar jenis bensin. Hal-hal yang harus diperhatikan dan dilaksanakan adalah :

- Pemeriksaan berkala jalur perpipaan dan saringan/ filter yang digunakan untuk penyaluran diusahakan kedap terhadap percikan api *(flame proof)*, guna mencegah kemungkinan kebakaran.
- Melakukan pencatatan terhadap pemakaian bahan bakar jenis sokar setiap hari, sehingga dapat diperkirakan konsumsi setiap bulan serta waktu permintaan penyuplaian bahan bakar jenis solar.

Menghindari penyaluran/ pengeluaran pada saat yang sama dari tangi penerimaan. Hal tersebut dilakuakan untuk menghindari kesalahan penerimaan/ penyaluran.

Dalam melakukan pembongkaran BBM jenis solar, SPBU harus selalu waspada dan menghindari bahaya kebakaran serta mengutamakan keselamatan kerja karyawan dan keselamatan konsumennya. SPBU dilarang melayani nelayan yang membeli solar dengan kapsitas diatas 20 long ton. SPBU hanya boleh melayani pembelian solar untuk konsumen umum dan nelayan kecil. SPBU juga dilarang melayani pembeli dengan menggunakan drum karena dianggap melakukan penjualan gelap.

Margin bahan bakar solar yang diberikan Pertamina kepada SPBU berdasarkan SK Menkeu No. S 12 – 08/ MK – 013/ 1991 tanggal 1 Nopember 1991 adalah 5% dari jumlah penjualan solar. Jika terjadi perubahan harga solar, maka margin menyesuaikan perubahan harga tersebut. Contoh perhitungan margin untuk penjualan BBM solar yang diterima SPBU adalah sebagai brukut :

Pemesanan bahan bakar jenis solar sebanyak 8.000 liter. Harga Rp 1.500/ liter.

Margin solar = 5 % x (Rp 1.500 x 8.000 liter)

= Rp 600.000,-

4.2.4. Konsumen

Konsumen merupakan rantai terakhir dalam proses penyaluran bahan bakar jenis solar. Konsumen yang memerlukan bensin akan datang ke SPBU

untuk membeli solar cukup menyebutkan jumlah liter tertentu atau sejumlah rupiah yang diinginkannya. Peratuan dari Pertamina mengharuskan SPBU untuk menggunakan mesin pompa digital dan preset dapat mengurangi kecurangan petugas SPBU dalam melakukan pengisian ke tangki kendaraan konsumen.

Dalam melakukan pengisian bahan bakar jenis solar, konsumen harus memperhatikan hal-hal yang dapat membahayakan dirinya dan membahayakan petugas SPBU. Konsumen dilarang menghidupkan mesin kendaraan pada saat pengisian BBM, konsumen dilarang mengisikan BBM selain kedalam tangki kendaraan (seperti kedalam kaleng dan jerigen), konsumen dilarang merokok di dalam maupun diluar kendaraan yang sedang mengisi BBM (terutama untuk penumpang kendaraan umum).

4.3. Minyak Pelumas

Persaingan pasar pelumas di Indonesia dibuka sejak tahun 2001, namun Pertamina tetap mendominasi bisnis pelumas di Indonesia. Tata cara pemasaran dan penjualan pelumas produksi Pertamina diatur dalam Keputusan Deputi bidang Pesaran dan Niaga No. KPTS – 45/ E20000/ 2002- S3 tanggal 18 September 2002.

Minyak pelumas mempunyai fungsi yang sangat menentukan dalam menunjang bidang industri dan transporasi. Hal tersebut dapat dimaklumi karena baik buruknya kualitas minyak pelumas ataupun benar tidaknya penggunaan minyak pelumas secara langsung akan mempengaruhi operasi dan efisiensi suatu

mesin, bahkn pada akhirnya akan menentukan umur *(lifetime)* dari mesin dan peralatan.

Mutu dan formulasi pelumas selalu mengalamai perubahan dan berkembang menurut kebutuhannya. Banyak faktor yang telah mendorong terjadinya perubahan mutu dan formulsi minyak pelumas, antara lain perubahan desain dan konstruksi mesin, keinginan untuk memperpanjang masa penggantin untuk minyak pelumas motor, kebijaksanaan dalam penghematan energi dan peraturan-peraturan yang semakin ketat tentang pencemara udara akibat gas buang kendaraa bermotor, serta kemajuan teknologi bahan kimia tambahan *(aditivie)* dalam memenuhi kebutuhan mesin.

Dalam hal ini, rantai pasokan yang digunakan Pertamina dalam memasarkan minyak pelumas adalah :

Pertamina ⟶ Agen ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

atau

Pertamina ⟶ Agen ⟶ Konsumen

4.3.1. Pertamina

Pertamina membuat ketentuan target pembelian pelumas untuk para agen, yaitu apabila dalam jangka waktu 3 bulan berturut-turut atau alam jangka waktu 6 bulan tidak mencapai target, maka Pertamina akan mengusulkan Pemutusan Hubungan Usaha (PHU). Pertamina mengeluarkan dua jenis kemasan produk pelumas, yaitu produk Lithos dan drum (kapasitas 200 liter) dan produk Lithos

berupa produk dengan kemasan kaleng dan plastik dengan ukuan 0.7 liter, 0.8 liter, 1 liter, 3.78 liter dan 5 liter.

Untuk menghindari penolakan sesama pelumas dari Pertamina dan pengembalian uang yang disebabkan kosongnya suatu jenis pelumas kepada agen atau SPBU, maka Pertamina secara rutin akan memberikan informasi dan data mengenai keberadaan barang dan jenis secrara akurat. Dengan stok yang kosong, Pertamina juga akan memberikan alternatif bagi agen ata SPBU untuk melakukan pengembalian barang di Depot Pertamina lain, atau ang yang sudah dibayarkan tersebut diperhitungkan untuk membeli pelumas jenis lain.

Depot Pertamina di Indonesia tidak selalu mempunyai jenis peumas dan stok pelumas dengan jumlah besar. Minyak pelumas hanya terdapat di tempat tertentu, tidak semua kilang yang tersebar di Indonesia memproduksi pelumas. Harga pelumas yang dipasarkan di Indonesia adalah sama karena biaya transportasi untuk minyak pelumas juga ditanggung oleh Pertamina. Pertamina menerapkan harga diskon 15% untuk agen atau SPBU yang membeli langsung ke Pertamina. SPBU yang membeli langsung ke Pertamina dikenakan biaya tambahan atau pajak sebesar 10%. Jika SPBU membeli melalui agen tidak dikenakan pajak sebesar 10% karena pajak tersebut telah dikenakan kepada agen.

4.3.2. Agen

Agen pelumas Pertamina merupakan agen khusus yang memasarkan produk buatan Pertamina dan terikat oleh kontrak kerjasama tertulis. Kontrak

kerjasama antara agen dan Pertamina berlaku 6 bulan dan dapat diperpanjang jika agen tersebut memenuhi target penjualan pelumas.

Dalam melaksanakan pemesanan pelumas, agen menanyakan terebh dahulu mengenai keberadaan barang atau stok barang yang akan dibeli agen atau SPBU pada Pertamina. Barang yang dipesan akan diterima setelah agen trsebut membayar dan menerima PNBP (Paktur Nota Bon Penyerahan). Setelah barang tersebut sampai di agen, agen menawarkan jenis-jenis pelumas yang dimilikinya pada SPBU.

4.3.3. SPBU

Guna mendukung konsumen dan kelengkapan pelumas, SPBU harus aktif mencari informasi mengenai keberadaan pelumas, baik produk pelumas jenis lama maupun produk pelumas jenis baru kepada Pertamina atau agen, agar stok selalu tersedia di SPBU sehingga tidak terjadi kekosonan barang. Pemesanan minyak pelumas melalui agen, sistem pembayarannya dapat dinegosiasikan antara SPBU ke Pertamina, maka sistem pembayaran dilakukan sebelum barang sampai ke SPBU.

Pemesanan pelumas dapat dilakukan langsung oleh SPBU kepada Pertamina, SPBU memesan tidak melalui perantara (agen). Barang yang dipesan diterima setelah SPBU membayar dan menerima PNBP (Paktur Nota Bon Penyerahan). Agar dapat melakukan pemesanan langsung kpada Pertamina, SPBU harus menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP), maksudnya SPBU wajib mengenakan pajak kepada konsumen sebesar 1 % dari harga jual Pertamina.

Pembelian pelumas dengan kemasan drum harus menggunakan drum khusus dari Pertamina dan drum isi pelumas tersebut harus dalam kondisi tersegel. Jika drum tersebut tidak disegel, maka Pertamina berhak untuk menolak drum tersebut.

4.3.4. Konsumen

Konsumen merupakan mata rantai terakhir dalam proses penyaluran pelumas. Konsumen yang memerlukan pelumas produksi Pertamina dengan jaminan kemurnian mutu produk akan datang ke SPBU dan Graha Mesran untuk membeli jenis pelumas yang diinginkan.

4.4. Minyak Tanah

Jika kita berbicara mengenai tata niaga, maka kita juga akan berbicara mengenai suatu saluran Pemasaran. Saluran pemasaran dapat terdiri dari beberapa tingkatan. Setiap perantara yang melakukan usaha penyaluran kepada pembeli akhir akan membentuk suatu tingkatan saluran. Tingkatan perantara pemasaran tersebut akan menggambarkan efektif atau tidaknya saluran distribusi barang kepada konsumen. Selain itu jika dilihat dari kacamata produsen, masalah pengawasan semakin meningkat sesuai dengan angka tingkatan saluran, sehingga biasanya produsen hanya berhubungan dengan tingkat saluran yang berdekatan dengannya.

Saluran pemasara yang terdapat dalam *supply chain* minyak tanah sampai saat ini tidak efektif karena tingkat pemasarannya sangat banyak sehingga fungsi

tingkat pengawasan tidak optimal. Sebaga produsen, Pertamina hanya memiliki hubungan yang kuat dengan tingkat saluran terdekatnya yaitu agen minyak tanah. Tingkat pengawasan terhadap tindakan yang dilakukan teradap saluran pemasaran di bawah agen tidak dapat diawasi secara optimal oleh Pertamina, sehingga harga dan stok barang bisa dipermainkan.

Di Indonesia, minyak tanah adalah salah satu bahan kebutuhan pokok yang masih disubsidi oleh pemerintah dengan tingkat subsidi terbesar dalam sektor BBM. Susidi tersebut diberikan pada produk sehingga diperlukan tata niaga yang mengatur perdagangan dan penyaluran minyak tanah agar subsidi yang telah diakukan oleh pemerintah tidak slah sasaran dan tidak dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak berhak.

Dalam penyaluran minyak tanah ke tangan konsumen, *supply chain* yang digunakan adalah :

Pertamina ⟶ Agen ⟶ Pangkalan ⟶ Konsumen

4.4.1. Pertamina

Berdasarkan Kepres No.90 tahun 2002 pasal 2, harga minyak tanah untuk rumah tangga dan usaha kecil adalah sebesar Rp 700,- di instalasi atau depot Pertamina. Namun hal tersebut belum termasuk biaya transportasi, margin agen dan margin pangkalan. Biaya transportasi atau biaya angkut dari Pertamina (Depot/ Instalasi) ke pangkalan dibiayai oleh Pertamina.

Pertamina dan Pemeruntah menentukan Harga Eceran Tertinggi (HET) untuk bahan bakar jenis minyak tanah. Harga minyak tanah tersebut disesuaikan

berdasarkan Surat Keputusan Gubernur (SK Gub) diperkuat oleh Keputusan Presiden (Kepres) atau surat Keputusan Menteri Dalam Negri (SK Mendagri).

Cara dan aturan-aturan yang berlaku dalam pengisian bahan bakar minyak tanah ke dalam mobil tangki muatan adalah sama seperti pengisian bahan bakar bensin dan solar. Pengisian ke dalam mobil tangki dilakukan secara digital sesuai dengan batas index terra. Tingkat kesusutan wajar pada bahan bakar minyak tanah jiga berkisar antara 0.5% hingga 1%. Yang membedakan hanyalah kapsitas muatan bahan bakar yaitu 5.000 liter.

Kriteria yang ditetapkan Pertamina untuk penyaluran minyak tanah adalah minyak tanah harus disalurkan oleh perusahaan besar dapat dinilai sebagai usaha monopoli. Untuk menghindari penilaian umum, maka perusahaan besar (agen) tersebut harus dipecah dan diberlakukan sistem pembatasan alokasi agen.

Dalam melakukan pengawasan terhadap pendistribusian bahan bakar minyak tanah, berdasarkan Keputusan Menteri Pertambangan dan energi No. 1086 K/ 70/ MPE/ 2002 tanggal 26 Juni 2000, Pertamina membentuk tim terpadu Penanggulangan Masalah Pangkalan. Surat Pertamina No. 1124/ E 24100/ 2002 tanggal 30 Agustus 2002 dan No. 1266 / E 24000/ 2002 – S6 tanggal 12 Nopember 2002, merupakan aturan mengenai mobil angkut BBM, Non BBM, truck box dan Skid Tank LPG yang mempunyai batas operasi maximum 10 tahun. Kapasitas tangki muatan yang digunakan untuk mengangkut minyak tanah adalah 5.000 liter.

Dalam melakukan pengisian bahan bakar minyak tanah di Pertamina, agen melalui petugas pembawa bahan bakar harus mencatatkan jadwal pengiriman

yang akan dilakukan pada saat itu, dan oleh Pertamina akan dibuatkan surat keterangan yang dicap stempel Pertamina. Tangki muatan tidak boleh membawa dan atau mendistribusikan bahan bakar minyak tanah lebih dari satu hari, sehingga agen harus mendistribusikan sesegera mungkin minyak tanah sesuai jadwal yang telah diisi agen. Sanksi yang berlaku untuk agen, terutama yang berkaitan dengan penyalahgunaan pendistribusian minyak tanah berupa skorsing, sanksi Pemutusan Hubungan Usaha dan atau tindak pidana penyelewengan.

4.4.2. Pangkalan

Pangkalan merupakan mata rantai penyalur minyak tanah setelah agen. Syarat utama menjadi pangkalan minyak tanah adalah mempunyai kartu tanda pangkalan minyak tanah yang diketahui oleh agen, lurah atau kepala desa, Hiswana Migas, Wira Penjualan, dan wajib untuk memasanglan papan pangkalan sesuai dengan ketentuan. Sehingga pangkalan harus mempunyai kontrak dengan agen. Kontrak yang diberlakukan antara pangkalan dengan agen harus diperpanjang setiap satu tahun sekali, kecuali jika terdapat perubahan atau peraturan mengenai isi kontrak dari Peramina maka agen harus mengubah isi dari kontrak tersebut dengan pangkalan.

Pangkalan merupakan posisi paling strategis dalam mata rantai minyak tanah, karena pangkalan secara langsung berhubungan dengan konsumen. Pertamina dan Pemerintah memberlakukan harga jual yang diterapkan kepada pangkalan melalui Harga Eceran Tertinggi. Sanksi yang biberikan kepada

pangkalan jika menetpkan harga diatas HET adalah skorsing, sanksi Pemutusan Hubungan Usaha dan atau tindak pidana penyelewengan.

Harga Eceran Tertinggi dapat dihitung berdasarkan rumus :

HET = harga dari Pemerintah + PPn 10% + ongkos angkut + margin agen + margin pangkalan

keterangan :

- Ongkos angkut, secara perhitungan sama dengan ongkos angkut pada bahan bakar bensin dan solar
- Margin agen sebesar 5% dari harga ketetapan Pertamina dan Pemerintah
- Margin pangkalan 10% dari ketetapan Pertamina dan Pemerintah

Contoh perhitungan HET bahan bakar minyak tanah untuk konsumsi umum :

- Di Kabupaten A terdapat 10 agen minyak tanah. Jarak rata-rata Kabupaten A dengan Depot/ Instalasi Pertamina adalah 25 km. Kapasitas tangki untuk minyak tanah sebesar 5.000 liter (5 ton). Harga pokok yang ditetapkan pemerintah untuk wilayah tersebut adalah sebesar Rp 700,-. Perhitungan biaya angkut minyak tanah yang harus dibayar Pertamina kepada agen di Kabupaten A adalah :

  Ongkos angkut di Kabupaten A = (20 + 25) km x Rp 350,- x 5 ton
  = Rp 78.750,-

  Ongkos per liter di Kabupaten A = Rp 78.750,- : 5.000 liter
  = Rp 15.75,-

HET di Kabupaten A = Rp 700,- + Rp 70,- + Rp 15.75,- + Rp 70,-

= Rp 855.75,- = Rp 900,- per liter

- Di Kabupaten B terdapat 10 agen minyak tanah. Jarak rata-rata Kabupaten A dengan Depot/ Instalasi Pertamina adalah 100 km. Kapasitas tangki untuk minyak tanah sebesar 5.000 liter (5 ton). Harga pokok yang ditetapkan pemerintah untuk wilayah tersebut adalah sebesar Rp 700,-. Perhitungan biaya angkut minyak tanah yang harus dibayar Pertamina kepada agen di Kabupaten B adalah :

Ongkos angkut di Kabupaten B = (20 + 100) km x Rp 350,- x 5 ton

= Rp 210.000,-

Ongkos per liter di Kabupaten A = Rp 210.000,- : 5.000 liter

= Rp 42,-

HET di Kabupaten A = Rp 700,- + Rp 70,- + Rp 42,- + Rp 70,-

= Rp 880,- = Rp 900,- per liter

- Di Kabupaten C terdapat 10 agen minyak tanah. Jarak rata-rata Kabupaten C dengan Depot/ Instalasi Pertamina adalah 150 km. Kapasitas tangki untuk minyak tanah sebesar 5.000 liter (5 ton). Harga pokok yang ditetapkan pemerintah untuk wilayah tersebut adalah sebesar Rp 700,-. Perhitungan biaya angkut minyak tanah yang harus dibayar Pertamina kepada agen di Kabupaten C adalah :

Ongkos angkut di Kabupaten C = (20 + 150) km x Rp 350,- x 5 ton

= Rp 297.500,-

Ongkos per liter di Kabupaten A = Rp 297.500,- : 5.000 liter

= Rp 59.5 ,-

HET di Kabupaten A = Rp 700,- + Rp 70,- + Rp 59.5,- + Rp 70,-

= Rp 899.5,- = Rp 900,- per liter

4.4.3. Konsumen

Konsumen merupakan rantai terakhir dalam *supply chain* bahan bakar minyak tanah. Konsumen dapat membeli minyak tanah secara kangsung kepada pangkalan dengan diberikan harga sesuai dengan HET. Jika harga pembelian melalui pangkalan diberlakukan diatas HET, maka konsumen berhak melakukan protes kepada pangkalan tersebut atau melaporkan kepada agennya agar pangkalan yang melakukan kecurangan ditindak oleh agen sesuai dengan peraturan dan samksi yang berlaku.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan pada *supply chain* bahan bakar minyak dan pelumas yang ditujukan untuk konsumsi umum (non-industri) di Indonesia dengan menggunakan metode deskriptif, maka dapat disimpulkan :

1. *Supply chain* bahan bakar jenis premium. Rantai pasok dimulai dari Pertamina sebagai pemasok utama bahan bakar jenis premium di Indonesia. Rantai pasok kedua dilakukan oleh transportir sebagi pembawa bahan bakar premium dari Pertamina menuju SPBU. Rantai pasok terakhir adalah konsumen.
2. *Supply chain* bahan bakar jenis solar. Rantai pasok dimulai dari Pertamina sebagai pemasok utama bahn bakar jenis solar. Rantai pasok kedua dilakukan oleh transportir sebagai perusahaan pembawa bahan bakar solar dari Pertamina menuju SPBU. Rantai pasok ketiga adalah SPBU. Rantai pasok ketiga adalah konsumen.
3. *Supply chain* bahan bakar minyak pelumas. Supply chain pada minyak pelumas ada dua macam, yaitu supply melalui agen dan supply langsung dari produsen (tidak melalui SPBU):
    - Supply melalui agen.

      Rantai pasok dimulai dari pertamina sebagai pemasok utama minyak pelumas. Rantai pasok kedua dilakukan oleh agen yang

berperan juga sebagai transportir minyak pelumas. Rantai pasok ketiga adalah SPBU, dan konsumen sebagai pembeli minyak pelumas produksi Pertamina merupakan rantai pasok terakhir.

- *Supply* langsung dari produsen (tidak melalui SPBU)

  Rantai pasok dimulai dari Pertamina sebagai pemasok utama minyak pelumas. Rantai pasok kedua adalah agen yang berperan sebagai tempat penjualan minyak pelumas dan juga sebagai transportir minyak pelumas. Rantai pasok ketiga adalah konsumen sebagi pembeli minyak pelumas produksi Pertamina.

4. *Supply chain* bahan bakar minyak tanah. Rantai pasok pertama dimulai dari Pertamina. Ratai pasok kedua dilakukan oleh agen minyak tanah yang berperan juga sebagai transportir (perusahaan yang membawa minyak tanah). Agen membawa bahan bakar dari Pertamina menuju pangkalan minyak tanah. Pangkalan merupakan mata rantai terakhir dan mempunyai posisi tang strategis karena berhubungan langsung dengan konsumen.

Dari kesimpulan diatas, maka dapat dibandingkan antara jenis bahan bakar minyak, supply chain yang digunakan, dan biaya per km yaitu :

1. Premium

   Supply chain yang digunakan :

   Pertamina ⟶ Transportir ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

Ongkos angkut yang ditetapkan Pertamina per km :

Ongkos angkut (SPBU) = (20 + jarak dari Pertamina ke SPBU) km x Rp350,- x kapasitas tangki

= (20 + 1) km x Rp 350,- x 8 ton

= Rp 58.800,-

Ongkos angkut (industri) = (40 + jarak dari Pertamina ke Indutri) km x Rp 400,- x kapasitas tangki

= (40 + 1) km x Rp 400,- x 8 ton

= Rp 131.200,-

2. Solar

Supply chain yang digunakan :

Pertamina ⟶ Transportir ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

Ongkos angkut yang ditetapkan Pertamina per km :

Ongkos angkut (SPBU) = (20 + jarak dari Pertamina ke SPBU) km x Rp 350, x kapasitas tangki

= (20 + 1) km x Rp 350,- x 8 ton

= Rp 58.800,-

Ongkos angkut (Industri) = (40 + jarak dari Pertamina ke industri) km x Rp 400,- x kapasitas tangki

= (40 + 1) km x Rp 400,- x 8 ton

= Rp 131.200,-

3. Minyak tanah

Supply chain yang digunakan :

Pertamina ⟶ Agen ⟶ Pangkalan ⟶ Konsumen

Ongkos angkut yang ditetapkan oleh Pertamina per km :

Ongkos angkut = (20 + jarak dari Pertamina ke agen) km x Rp 350,-
x 5 ton

= (20 + 1) km x Rp 350,- x 5 ton

= Rp 36.750,-

4. Minyak Pelumas

Supply chain yang digunakan :

Pertamina ⟶ Agen ⟶ SPBU ⟶ Konsumen

atau

Pertamina ⟶ Agen ⟶ Konsumen

Dalam distribusi minyak pelumas, Pertamina tidak menetapkan ongkos angkut seperti pada distribusi bahan bakar minyak premium, solar, dan minyak tanah. Hal ini disebabkan kerena minyak pelumas sudah dalam bentuk kemasan ketika sampai ke tangan konsumen seperti kemasan lithos dan kaleng plastik dengan ukuran 0.7 liter, 0.8 liter, 1 liter, 3.78 liter dan 5 liter. Pertamina menetapkan harga diskon sebesar 15 % untuk agen atau SPBU yang membeli langsung ke Pertamina dan pajak sebesar 10% yang harus dibayar oleh agen.

Jenis Bahan Bakar Minyak	Supply Chain yang Digunakan	Ongkos Angkut per Km
Premium	Pertamina – Transportir – SPBU – Konsumen	SPBU = Rp 58.800,- Industri = Rp 131.200,-
Solar	Pertamina – Transportir – SPBU – Konsumen	SPBU = Rp 58.800,- Industri = Rp 131.200,-
Minyak Tanah	Pertamina – Agen – Pangkalan – Konsumen	Rp 36.750,-
Minyak Pelumas	Pertamina – Agen – SPBU – Konsumen Atau Pertamina – Agen – Konsumen	—

Dari data tersebut dapat diketahui supply chain yang paling pendek adalah pada penyaluran minyak pelumas yang berawal dari Pertamina, menuju agen dan berakhir pada konsumen akhir. Sedangkan biaya angkut yang paling murah adalah pada supply chain premium dan solar untuk SPBU, masing-masing sebesar Rp 58.800,-.

5.2. Saran

1. Pertamina harus bertanggung jawab terhadap penyalahgunaan dan kesalahan yang disengaja yang diwujudkan dengan menerapkan sanksi yang tegas kepada pihak-pihak yang terkait dengan *supply chain* bahan bakar minyak.

2. Pertamina, pemerintah, Hiswana Migas dan instansi terkait (Tim Penagnggulangan Masalah Penyalahgunaan pada Pentediaan dan Pelayanan Bahan Bakar Minyak), serta masyarakat diharapkan dapat bekerjasama dalam mengawasi *supply chain* BBM dan secara transparan menangni segala bentuk hambatan dan kecurangan dilapangan dengan cara memberikan sanksi hukum, berupa sanksi administrasi, skorsing dan pemutusan hubungan usaha.
3. Pertamina perlu mempertimbangkan untuk mengganti sara perizinan pendirian SPBU yang terkenal sangan birokrat dengan sistem yang lebih simpel, misalnya *frenchise.*
4. Tata niaga minyak tanah yang ada sekarang ini dinilai masih berantakan. Pertaminsa diharapkan dapat membenahi tata niaga minyak tanah agar dapat melakukan pengawasan terhadap mata rantai yang ada dibawahnya secara opetimal guna memperkecil dan menghindari permainan harga di pasaran.
5. Perlunya antisipasi pengelewengan *supply chain* bahan bakar minyak dari pihak Pertamina, transportir, agen dan SPBU dengan mengadakan kerjasama berupa pelatihan dan bimbingan secara intensif kepada sumber daya manusia yang terkait dalam *supply chain* bahan bakar minyak.
6. Pertamina sebaiknya memberlakukan secara serentak metode penawaran minyak tanah di seluruh kilang di Indonesia guna membedakan minyak tanah yang diperuntukkan bagi konsumsi rumah tangga dan nelayan skala kecil dengan minyak tanah konsumsi industri dan nelayan skala besar.

7. Di lapangan ternyata masyarakat masih mengalami kesulitan untuk memperoleh minyak tanah. Hal ini disebabkan kurang ketatnya pengawasan dari pihak Pertamina sehingga banyak terjadi kecurangan seperti penimbunan sehingga terjadi kurang lancarnya pasokan minyak tanah untuk konsumen. Untuk mengatasi arus pasokan minyak tanah yang tidak lancar, sebaiknya Pertamina menyederhanakan proses *supply chain* seperti *supply chain* bensin dan solar. Pertamina mengganti tata niaga minyak tanah dengan sistem *supply chain* SPBU, dengan cara menjadikan Stasiun Pengisian Bahan Bakar Minyak Tanah (SPMBT). Hal ini dapat memudahkan Pertamina dalam mengawasi supply minyak tanah dan dapat mencegah kecurangan-kecurangan dilapangan terutama masalah harga, karena Pertamina dapat melakukan pengawasan secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

Bestari, Mitra. 2004. *Manajemen Operasi.* Unit Penerbitan Fakultas Ekonomi (UPFE-UMY). Yogyakarta.

Heizer, Jay, dan Render, 2001. Barry. *Prinsip-prinsip Manajemen Operasi.* Salemba Empat (PT Salemba Emban Patria). Jakarta.

Indrajit, Richardus dan Djokopranoto, Richardus, 2002. *Konsep Manajemen Supply Chain : Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang.* PT Grasindo. Jakarta.

Koch, Christopher, 2002. *The ABCs of Supply Chain Management.* January 2002.

Kotler, Philip.1988. *Marketing.* Erlangga. Jakarta.

Pertamina, Dinas Hupmas,1998. *Minyak Untuk Kemakmuran Rakyat.* Jakarta

Pertamina, K3L Bidang Pemasaran dan Niaga Dit. Hilir, 2003. *Pengangkutan BBM dan LPG dengan Mobil Tangki.* Jakarta.

Pertamina, Unit Pemasaran V, 2003. *Selayang Pandang.* Surabaya.