

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

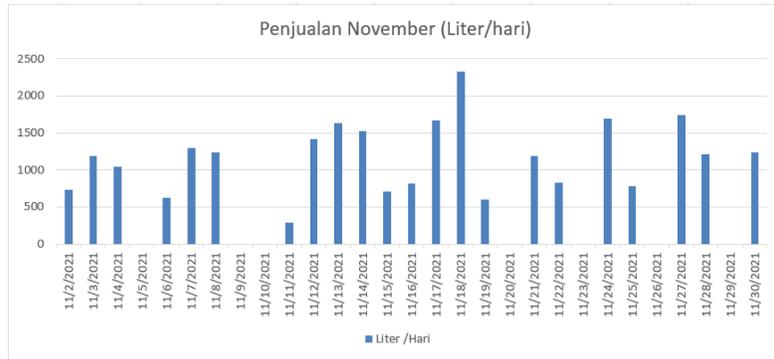
Pertashop merupakan outlet penjualan Pertamina berskala lebih kecil jika dibandingkan dengan SPBU Pertamina, yang diadakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen BBM non subsidi dengan mengutamakan lokasi pelayanan di desa atau di kota yang membutuhkan pelayanan produk ritel Pertamina.

CV. Amal Sejati merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bakar minyak pertamax. Saat ini CV. Amal Sejati sendiri telah mendirikan dua unit Pertashop di dua wilayah yang berbeda, yaitu:

1. Pertashop di Korong Sungai Dandang Nagari III Koto Aur Malintang Selatan, Kecamatan IV Koto Aur Malintang Selatan
2. Pertashop di Korong Kampung Pinang, Nagari III Koto Aur Malintang, Kecamatan IV Koto Aur Malintang Selatan

Berdasarkan wawancara dengan pemilik Pertashop CV. Amal Sejati, Pertashop CV Amal Sejati tidak dapat memenuhi target penjualan sebesar 1 kL per hari per cabang. Berdasarkan data realisasi penjualan pertashop per April 2022, per harinya rata-rata hanya mencapai 821 liter.

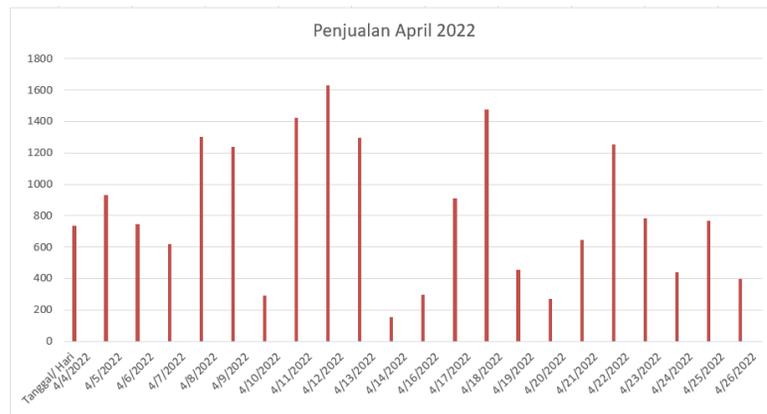
Kondisi ini menunjukkan adanya penurunan penjualan dibandingkan dengan rata-rata penjualan bulan November yang rata-ratanya adalah 1173 liter per hari. Gambar I.1 menunjukkan data hasil penjualan Pertashop CV. Amal Sejati pada bulan November 2021 di Korong Sungai Dandang Nagari III Koto Aur Malintang Selatan:



Gambar I. 1 Penjualan pertashop CV. Amal Sejati November 2021

(Sumber: Laporan penjualan CV. Amal Sejati)

Gambar I.2 menunjukkan data hasil penjualan pada Pertashop CV. Amal Sejati pada bulan April 2022.



Gambar I. 2 Penjualan pertashop CV. Amal Sejati April 2022

(Sumber: Laporan penjualan Pertashop CV. Amal Sejati)

Tidak tercapainya target penjualan tersebut disebabkan oleh beberapa hal. Yang pertama adalah semakin ketatnya persaingan antar pertashop karena peraturan jarak minimum antar pertashop tidak mengikuti kesepakatan awal dari Pertamina yaitu sejauh 10 km. Berikut merupakan data jarak antara pertashop CV. Amal Sejati dengan pertashop atau pertamini lainnya:

Tabel I. 1 Jumlah Kompetitor yang ada di Aur Malintang Selatan

| No | Nama Pertashop | Jarak dengan Pertashop CV. Amal Sejati |
|----|--|--|
| 1 | Pertamini, J39M+GHC, Jl. Raya Sungaigeringing, Iii Koto Aur Malintang, Kec. Iv Koto Aur Malintang, Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat 25563 | 3.1 Km |
| 2 | Pertashop Koto Malintang, J34Q+4CG, Jl. Raya Sungaigeringing, Iii Koto Aur Malintang, Iv Koto Aur Malintang, Padang Pariaman Regency, West Sumatra 25563 | 5.1 Km |
| 3 | PERTAMINI BERKAH, H3JQ+F3R, Malai III Koto, Kec. Sungai Geringging, Kabupaten Padang Pariaman, Sumatera Barat 25562 | 8.5 Km |

(Sumber: Google maps)

Berdasarkan data di atas dapat dilihat jarak antara pertashop dengan pertashop lain ataupun dengan pertamini sudah tidak sesuai dengan ketentuan yang diberikan oleh Pertamina yaitu dengan jarak minimum 10 km antar pertashop, sehingga hal tersebut mengindikasikan semakin ketatnya persaingan usaha pertashop di Kecamatan Aur Malintang Selatan. Dapat diperhatikan dari tabel di atas bahwa jarak Pertashop CV. Amal Sejati dengan Pertamina, Pertashop Koto Malintang, Pertamina Berkah, berturut turut adalah sebanyak 3.1 km, 5.1 km, dan 8.5 km, di mana hal tersebut sangat jauh dari ketentuan awal dari Pertamina dalam regulasi pendirian pertashop.

Selain itu berdasarkan data trafik mobilitas kendaraan yang ada pada Jl. Raya Batubasa di Kec IV Koto Aur Malintang terlihat adanya peluang pasar

dengan jumlah kompetitor yang lebih sedikit yang dapat kita lihat pada tabel berikut:

Tabel I. 2 Data *Traffic* motor yang melewati Jl. Raya Batu Basa

| Keterangan | Pukul | Jumlah motor/jam | Durasi (Jam) | Total Jumlah Motor |
|--------------------------|-------------|------------------|--------------|--------------------|
| Jam Sibuk | 06.00-10.00 | 15 | 4 | 60 |
| Jam Normal | 10.00-14.00 | 7 | 4 | 28 |
| Jam Sibuk | 14.00-16.00 | 15 | 2 | 30 |
| Total Motor dalam sehari | | | | 118 |

(Sumber: Wawancara CV. Amal Sejati)

Tabel I. 3 Data *Traffic* mobil yang melewati Jl. Raya Batu Basa

| Keterangan | Pukul | Jumlah mobil/jam | Durasi (Jam) | Total Jumlah Mobil |
|--------------------------|-------------|------------------|--------------|--------------------|
| Jam Sibuk | 06.00-10.00 | 2 | 4 | 8 |
| Jam Normal | 10.00-14.00 | 1 | 4 | 4 |
| Jam Sibuk | 14.00-16.00 | 1 | 2 | 2 |
| Total Mobil dalam sehari | | | | 13 |

(Sumber: Wawancara CV. Amal Sejati)

Penyebab kedua adalah kenaikan harga pertamax per 1 April 2022 menjadi Rp 12.750, sehingga menyebabkan banyak pelanggan yang beralih ke bahan bakar pertalite. Di cabang lama, kenaikan harga ini menyebabkan volume dan nilai penjualan menurun sebesar 70%, yang dapat menambah kerugian Pertashop CV. Amal Sejati.

Permasalahan yang telah diuraikan dapat digambarkan dengan fishbone diagram, seperti yang ditunjukkan di gambar 1.3



Gambar I. 3 Fishbone Diagram

I.2 Alternatif Solusi

Ada beberapa alternatif solusi yang dapat diajukan untuk mengatasi permasalahan yang telah diidentifikasi. Untuk permasalahan pertama, yaitu terkait dengan makin ketatnya persaingan akibat jarak yang semakin dekat antar pertashop, maka alternatif solusinya adalah mencari lokasi baru untuk mendirikan usaha pertashop baru bagi CV. Amal Sejati. Tentunya pendirian usaha pertashop baru ini memerlukan upaya perancangan dan analisis kelayakan dari usaha tersebut.

Untuk masalah kedua, yaitu kenaikan harga pertamax yang menyebabkan ada pergeseran kepada konsumsi pertalite, maka yang dapat dilakukan oleh CV. Amal Sejati adalah melakukan penyesuaian model bisnis, sehingga dapat memperoleh pendapatan yang lebih besar. Penyesuaian model bisnis ini dapat dilakukan misalnya dengan memanfaatkan lahan yang tersedia di lokasi pertashop. Alternatif solusi dirangkum di tabel I.3.

Tabel I. 4 Alternatif Solusi

| No | Akar Masalah | Potensi Solusi |
|----|---|---|
| 1 | Persaingan yang semakin ketat di wilayah operasional saat ini | <ul style="list-style-type: none"> Perancangan unit usaha pertashop di lokasi baru |
| 2 | Kenaikan harga | <ul style="list-style-type: none"> Penyesuaian model bisnis usaha pertashop |

Dari dua solusi diatas, solusi yang terpilih untuk dibahas dalam tugas akhir ini adalah melakukan perancangan unit usaha Pertashop baru di kecamatan yang berbeda. Saat ini pemilik merencanakan untuk mendirikan pertashop di Nagari III Koto Aur Malintang. Alasan terpilihnya solusi tersebut adalah karena terlihat adanya peluang terkait lebih sedikitnya jumlah pertashop yang ada di area Nagari III Koto Aur Malintang Kecamatan Sungai Geringging, sementara tingkat kepadatan kendaraan lebih tinggi. Tabel I.4 menunjukkan tingkat persaingan yang lebih rendah di lokasi yang dibidik, sehingga ada peluang untuk mencapai tingkat penjualan yang lebih tinggi.

Tabel I. 5 Data kepadatan penduduk dan Jumlah Kompetitor

| Kecamatan | Kepadatan penduduk (km2) | Jumlah Kompetitor |
|-----------------------|--------------------------|-------------------|
| Aur Malintang | 338 | 1 |
| Aur Malintang Selatan | 142 | 3 |

(Sumber: BPS Kabupaten Padang Pariaman 2018)

Tabel I.5 memperlihatkan perbandingan kepadatan kendaraan di lokasi baru dan lama. Terlihat di tabel tersebut, Desa III Koto Aur Malintang memiliki jumlah kendaraan bermotor yang lebih sedikit, yaitu sebesar 650 unit, jika dibandingkan dengan Desa III Koto Aur Malintang Selatan sebesar 1057 unit. Namun, jika dibandingkan dengan Desa III Koto Aur Malintang

Selatan yang memiliki 18 unit kendaraan per kilometer persegi, kepadatan kendaraan di Desa III Koto Aur Malintang lebih tinggi yaitu sebesar 43 unit kendaraan per kilometer persegi. Dari data di atas dapat dipahami bahwa data kepadatan kendaraan di tempat Pertashop baru akan didirikan, yaitu Desa III Koto Aur Malintang, lebih tinggi jika dibandingkan dengan kepadatan kendaraan di tempat Pertashop lama, yaitu Desa III Koto Aur Malintang Selatan.

Tabel I. 6 Kepadatan Kendaraan bermotor di Lokasi baru dan Lokasi lama

| Desa | Jumlah Kendaraan | Jumlah Kendaraan / km ² |
|--------------------------------|------------------|------------------------------------|
| III Koto Aur Malintang | 650 | 43 |
| III Koto Aur Malintang Selatan | 1057 | 18 |

(Sumber: BPS tahun 2021)

I.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada sub bab adalah:

1. Di mana lokasi yang tepat untuk pendirian Pertashop baru CV Amal Sejati?
2. Berapa estimasi permintaan BBM yang akan dilayani oleh cabang Pertashop baru CV Amal Sejati yang akan didirikan?
3. Bagaimana kelayakan usaha cabang baru Pertashop yang akan didirikan jika diukur dengan menggunakan NPV, IRR, dan PBP?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah di atas, terdapat beberapa tujuan dari Tugas Akhir ini diantara lain yaitu :

1. Menentukan lokasi yang tepat untuk pendirian unit usaha Pertashop baru CV Amal Sejati
2. Mengestimasi permintaan BBM yang akan dilayani oleh cabang Pertashop baru CV Amal Sejati yang akan didirikan

3. Mengukur kelayakan usaha cabang baru Pertashop yang akan didirikan jikadiukur menggunakan NPV, IRR, PBP

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Dari Tugas Akhir yang telah dibuat oleh penulis, penulis berharap dapat memberikan manfaat, antara lain:

1. Hasil Studi ini dapat bermanfaat dalam memaksimalkan profit bagi calon *owner* yang ingin mendirikan bisnis Pertashop.
2. Hasil Studi ini dapat bermanfaat untuk dijadikan panduan untuk mendirikanbisnis Pertashop.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisikan latar belakang permasalahan, alternatif solusi, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, dan manfaat dari tugas akhir serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang teori atau konsep umum terkait dengan permasalahan dan rancangan teori/model/kerangka standar terkait permasalahan dan perancangan, dan pemilihan teori/ model/ kerangka standar yang digunakan dalam perancangan.

BAB III Metodologi Perancangan

Bab ini mendefinisikan tahapan penyelesaian permasalahan meliputi cara pengumpulan data, tahapan perancangan, serta mekanisme verifikasi serta validasi yang dibutuhkan dalam proses rancangan.

BAB IV Perancangan

Bab ini berisi proses perancangan yang dilakukan sesuai dengan tahapan yang diuraikan di bab 3 hingga tahapan verifikasi.

BAB V Validasi dan Evaluasi Hasil Rancangan

Bab ini berisi proses validasi yang terkait dengan hasil standar perancangan yang ada pada bab 4 dan proses Evaluasi Hasil Rancangan.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian dan saran untuk penelitian kedepannya.