

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Saluran distribusi merupakan elemen vital dalam kegiatan pemasaran suatu barang. Suatu perusahaan sangat perlu melakukan distribusi, hal ini dikarenakan pendistribusian merupakan salah satu proses penyetokan atau penawaran suatu barang ke dalam lingkup pasar. Pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa kepada konsumen sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (Tjiptono, 2008:285).

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Proses distribusi merupakan aktivitas pemasaran yang mampu menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan bentuk, tempat, waktu, kepemilikan dan perlancaan arus saluran pemasaran secara fisik dan non-fisik.

Distribusi elpiji atau *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) 3 kg bersubsidi merupakan distribusi dengan sistem tertutup yang diawali dengan PT Pertamina (Persero) sebagai perusahaan Minyak dan Gas Bumi Nasional (*National Oil Company*). Stasiun Pengisian Pengangkutan Bulk Elpiji (SPPBE) sebagai *Filling Plant* atau tempat pengisian LPG. Agen atau distributor dan SPPBE merupakan perusahaan swasta rekanan PT Pertamina, sedangkan pangkalan merupakan kepanjangan tangan agen dalam proses penyaluran LPG tersebut. Kelancaran distribusi LPG ke masyarakat tersebut, yaitu SPPBE, Agen/Distributor, dan Pangkalan LPG.

PT Rama Pratama Sukses Selalu merupakan agen atau distributor LPG berdistribusi untuk wilayah Kabupaten Muara Enim. Perusahaan ini beralamatkan di Jalan Lintas Baturaja Desa Pulau Panggung Kecamatan Tanjung Agung Kabupaten Muara Enim. Sistem distribusi yang digunakan oleh PT Rama Pratama Sukses Selalu merupakan sistem distribusi secara tidak langsung. Tugas pokok dari perusahaan ini adalah menyalurkan LPG bersubsidi dari SPPBE kepada

Pangkalan yang telah terdaftar di Pertamina. PT Rama Pratama Sukses Selalu memiliki kurang lebih 13 Pangkalan yang tersebar di Kabupaten Muara Enim. PT Rama Pratama Sukses Selalu memiliki kewenangan dalam menambah ataupun mengurangi jumlah pangkalan atau alokasi tiap-tiap pangkalan, namun dari sisi harga dan jumlah elpiji yang harus disalurkan tiap harinya ditentukan oleh Pertamina dan diawasi oleh Perundang-undangan yang berlaku. PT Rama Pratama Sukses Selalu tidak diperkenankan menaikkan atau menurunkan harga Elpiji yang sudah ditetapkan.

PT Pertamina membebaskan distribusi pada PT Rama Pratama Sukses Selalu yang dapat berubah-ubah tiap bulannya, namun berdasarkan hasil wawancara dengan Pimpinan PT Rama Pratama Sukses Selalu di dapatkan data, rata-rata PT Rama Pratama Sukses Selalu mendistribusikan sebanyak 1.120 tabung per hari atau 29.120 tabung tiap bulannya. PT Pertamina menyediakan pengambilan LPG dalam 2 LO (*Load Order*) dimana dalam 1 LO sebanyak 560 tabung. Oleh karena itu PT Rama Pratama Sukses Selalu rata-rata harus mendistribusikan sebanyak 2 LO (*Load Order*) per hari dengan jumlah  $2 \times 560 = 1.120$  tabung untuk mencapai target distribusi di tiap bulannya.

Dengan 2 armada yang ada PT Rama Pratama Sukses Selalu dapat melakukan distribusi secara merata karena masing-masing armada dapat mengisi di SPPBE secara bergantian. PT Rama Pratama Sukses Selalu hanya mengambil Gas LPG dari 1 SPPBE yang berlokasi di Muara Enim dan langsung mendistribusikannya ke 13 Pangkalan resmi yang sudah terdaftar di Pertamina, pangkalan tersebut berada di sekitar Kabupaten Muara Enim seperti Daerah Kelurahan Pasar Muara Enim, Karang Asam, Desa Talang Jawa, Desa Tanjung Lalang, Desa Paduraksa, Desa Darmo, Desa Pulau Panggung Semendo, Desa Semendo darat Ulu dan Desa Semendo Darat Laut. Akan tetapi selama melakukan pendistribusian sering kali terjadi hambatan-hambatan yang dapat menghambat proses pendistribusian Gas LPG kepada Pangkalan yang tentunya akan berdampak langsung kepada konsumen atau masyarakat. Hambatan tersebut seperti rusaknya mobil pada saat melakukan pengiriman Gas LPG, terhambatnya rute pendistribusian ke tiap-tiap agen yang berada di daerah Semendo dikarenakan

jalan licin, cuaca buruk, longsor, terputusnya jembatan yang mengakibatkan perjalanan armada PT Rama Pratama Sukses Selalu harus memutar arah melewati Kabupaten Lahat, sehingga membuat tidak efektif dan efisien proses pengiriman gas LPG dan hal ini dapat menghambat PT Rama Pratama Sukses Selalu untuk mendistribusikan Gas LPG ke pangkalan-pangkalan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik mengangkat judul penelitian laporan akhir mengenai **“Analisis Hambatan Prosedur Pengiriman Gas LPG 3 Kg pada PT Rama Pratama Sukses Selalu Kecamatan Tanjung Agung Kabupaten Muara Enim”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis dapat merumuskan beberapa permasalahan dalam prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg pada PT Rama Pratama Sukses Selalu Kecamatan Tanjung Agung adalah:

1. Bagaimana prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg pada PT Rama Pratama Sukses Selalu?
2. Apa saja faktor penghambat prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg pada PT Rama Pratama Sukses Selalu?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Untuk menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan ini pada prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg dari SPPBE sampai ke pangkalan dan hambatan yang dihadapi PT Rama Pratama Sukses Selalu Kecamatan Tanjung Agung Kabupaten Muara Enim.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1 Tujuan**

Adapun tujuan dilakukan Pembuatan Laporan Akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg
2. Untuk mengidentifikasi faktor penghambat yang dapat terjadi dalam prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg pada PT Rama Pratama Sukses Selalu Kecamatan Tanjung Agung.

### **1.4.2 Manfaat**

Manfaat penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Bagi Perusahaan**

Dapat menjadi masukan bagi PT Rama Pratama Sukses Selalu dalam mengatasi hambatan dalam prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg.

#### **2. Bagi Penulis**

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama di bangku kuliah khususnya di mata kuliah Manajemen Pemasaran.

#### **3. Bagi Pihak Lain**

Dapat menjadi bahan bacaan atau referensi yang memberikan manfaat bagi pembaca khususnya di bidang pemasaran.

## **1.5 Metode Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Untuk menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan ini pada prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg dari SPPBE sampai ke pangkalan dan hambatan yang dihadapi PT Rama Pratama Sukses Selalu Kecamatan Tanjung Agung Kabupaten Muara Enim.

### 1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penulisan ini ada dua (2) yaitu sebagai berikut:

#### a. Data Primer

Data primer, yaitu data yang menggambarkan keadaan di dalam suatu organisasi (Yusi dan Idris, 2016:109). Data primer yang penulis peroleh dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pimpinan perusahaan atau staff perusahaan. Dalam hal ini penulis akan mendapatkan informasi yang diinginkan.

#### b. Data Sekunder

Menurut Yusi & Idris (2016:109), “Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya dalam bentuk publikasi”. Data sekunder yang penulis peroleh dari PT Rama Pratama Sukses Selalu seperti struktur organisasi, sejarah perusahaan, dan aktivitas perusahaan seperti prosedur pengiriman Gas LPG 3 Kg.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang telah penulis butuhkan dalam memperkuat isi laporan ini, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data yang sesuai dengan pokok permasalahan yang ada dengan mendatangi langsung PT Rama Pratama Sukses Selalu yang beralamat di Jalan Lintas Baturaja Desa Pulau Pangung Kecamatan Tanjung Agung Kabupaten Muara Enim. Adapun teknik pengumpulan data yang dipakai untuk mengumpulkan data yang diperlukan penulis antara lain:

#### 1. Wawancara (*Interview*)

Untuk mendapatkan data yang lengkap penulis melakukan wawancara langsung dengan Pimpinan PT Rama Pratama Sukses Selalu. Wawancara dilakukan lebih dari satu kali, bermula dari wawancara dengan sebuah pertanyaan tetapi karena penulis belum merasa lengkap maka dari pertanyaan yang sebelumnya menimbulkan pertanyaan yang lain.

Sehingga pertanyaan menjadi banyak dan data yang diperoleh penulis menjadi banyak dan lengkap.

## 2. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Metode ini digunakan oleh penulis untuk mengambil data yang sifatnya sekunder, misalnya pengetahuan mengenai gambaran umum perusahaan dan tinjauan pustaka yang berhubungan dengan pemasaran serta membaca dan mempelajari buku-buku literatur yang penulis jadikan sebagai landasan teori untuk pembahasan selanjutnya.

### **1.6 Metode Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini menggunakan teknik penelitian kualitatif yaitu data yang tidak berbentuk angka, tetapi berupa serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian tetapi masih merupakan fakta-fakta verbal, atau masih dalam bentuk keterangan-keterangan yang dilakukan sejak persiapan memasuki lapangan, selama di lapangan, setelah selesai di lapangan.