

Dampak Harga Penjualan Minyak Tanah Agen Tri Heidy Thermas Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga (Data Tahun 2013 - 2023)

Tri Heidy Ningsih*, Susana Santy** dan Fety RQ Mulya***

* Mahasiswa Program Studi Ekonomi Pembangunan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Merauke

** Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Merauke

*** Dosen Program Studi Keuangan dan Perbankan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Merauke

ARTICLE INFO

Riwayat Artikel:

Diterima 09 Juni 2024

Disetujui 01 Juli 2024

Keywords:

Selling Price,
Household Income

ABSTRAK

Abstract : This study examines the impact of the selling price of kerosene from Tri Heidy Thermas Agents on the increase in household income, focusing on the data period from 2013 to 2023. Kerosene, as one of the main sources of energy in various regions, has an important role in the household economy, especially in the context of income and purchasing power. This study uses a descriptive analysis method to evaluate the impact of the selling price of kerosene and changes in household income registered in the agent data. The findings show that changes in kerosene prices affect spending patterns and household income. When the price of kerosene decreases, there is an increase in household income due to reduced energy costs, while the increase in the price of kerosene tends to reduce household income due to increased spending on energy. The study concludes that better kerosene pricing policies and price management strategies can help improve household economic well-being, with recommendations for price adjustments that take into account the direct economic impact on consumers.

Abstrak : Penelitian ini mengkaji dampak harga penjualan minyak tanah dari Agen Tri Heidy Thermas terhadap peningkatan pendapatan rumah tangga, dengan fokus pada periode data dari tahun 2013 hingga 2023. Minyak tanah, sebagai salah satu sumber energi utama di berbagai daerah, memiliki peran penting dalam ekonomi rumah tangga, khususnya dalam konteks pendapatan dan daya beli. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengevaluasi dampak harga penjualan minyak tanah dan perubahan dalam pendapatan rumah tangga yang terdaftar dalam data agen tersebut. Temuan menunjukkan bahwa perubahan harga minyak tanah mempengaruhi pola pengeluaran dan pendapatan rumah tangga. Ketika harga minyak tanah mengalami penurunan, terdapat peningkatan dalam pendapatan rumah tangga karena pengurangan biaya energi, sementara kenaikan harga minyak tanah cenderung mengurangi pendapatan rumah tangga akibat meningkatnya pengeluaran untuk energi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa kebijakan penetapan harga minyak tanah dan strategi pengelolaan harga yang lebih baik dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga, dengan rekomendasi untuk penyesuaian harga yang mempertimbangkan dampak ekonomi langsung terhadap konsumen.

Open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Alamat Korespondensi :

Tri Heidy Ningsih

Mahasiswa Program Studi Ekonomi Pembangunan,

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapis Merauke

Jalan Nowari No. 95 Merauke

E-Mail : stieyapis2013@gmail.com

Pendahuluan

Bahan Bakar Minyak (BBM) merupakan bagian terbesar dari sumber energi yang dapat digunakan dalam produksi barang dan jasa. disamping itu BBM merupakan salah satu komoditi ekspor utama sebagai sumber cadangan devisa yang dipakai untuk pembiayaan pembangunan. Didalam negeri BBM digunakan sebagai sumber energi untuk kebutuhan konsumsi, baik untuk sektor industri, transportasi, konsumsi rumah tangga maupun sumber energi untuk pembangkit tenaga listrik. Bahan bakar minyak (BBM) adalah suatu

senyawa organik yang dibutuhkan dalam suatu pembakaran dengan tujuan untuk mendapatkan tenaga atau energi. Adapun jenis-jenis BBM yang diproduksi oleh Pertamina dan dipergunakan di Indonesia untuk keperluan kendaraan bermotor, rumah tangga, industri dan perkapalan antara lain premium, minyak tanah, minyak sun oriented, minyak diesel dan minyak balcar (Pertamina, 2008).

Minyak tanah merupakan salah satu bahan bakar minyak (BBM) yang sangat dibutuhkan masyarakat untuk memenuhi keperluan sehari-hari. Oleh karena itu, Pemerintah menetapkan minyak tanah sebagai salah satu dari 9 kebutuhan pokok. Pemerintah masih memberikan subsidi pada bahan bakar minyak tanah walaupun diakui subsidi tersebut telah memberikan dampak kepada beban pendapatan dan belanja negara. Untuk menanggulangi defisit anggaran belanja negara tersebut, Pemerintah telah memutuskan untuk mencabut subsidi secara bertahap dengan menaikkan harga BBM termasuk minyak tanah.

Pada umumnya minyak tanah digunakan untuk memasak, penerangan dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Salah satu kebijakan pemerintah terhadap BBM adalah adanya subsidi terhadap empat jenis BBM yaitu: minyak tanah, minyak *sun powered*, minyak diesel dan minyak bakar. Dengan meningkatnya penggunaan minyak tanah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk maka kondisi ini akan semakin memberatkan pemerintah. Dibandingkan dengan minyak tanah, Elpiji mempunyai beberapa kelebihan diantaranya daya panas yang tinggi, bersih dan praktis. Namun demikian dalam prakteknya penggunaan minyak tanah untuk konsumsi rumah tangga masih mempunyai jumlah yang relatif besar.

Harga bahan bakar minyak (BBM) di Indonesia ditetapkan oleh pemerintah yang menyubsidi dan mengatur penjualan bahan bakar bensin, *sun based* (diesel), dan minyak tanah secara eceran melalui Pertamina. Untuk wilayah Merauke khususnya muli, masyarakat masih belum sepenuhnya menggunakan elpiji, hal ini dikarenakan biaya yang dianggap tinggi dalam penggunaan elpiji. Disamping itu minyak tanah masih cukup mudah di peroleh untuk wilayah Merauke. Khusus muli salah satu agen yang menangani terkait penyebaran minyak tanah salah satunya agen Tri Heidy Thermas, selain menjual minyak tanah maka dengan penjualan ini di harapkan dapat meningkatkan pendapatan keluarga sehingga terpenuhi kebutuhan keluarga.

Sama halnya dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kakisina dan Yonathan (2003), Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, (1) Harga minyak tanah berpengaruh negatif terhadap jumlah minyak tanah yang diminta sektor rumah tangga di Kota Salatiga; (2) Pendapatan berpengaruh positif terhadap permintaan minyak tanah sektor rumah tangga di Kota Salatiga; (3) Harga elpiji berpengaruh positif terhadap permintaan minyak tanah sektor rumah tangga di Kota Salatiga; dan (4) Harga kayu bakar berpengaruh negatif terhadap permintaan minyak tanah sektor rumah tangga di Kota Salatiga. Artinya, bagi minyak tanah, elpiji merupakan barang substitusi dan kayu bakar merupakan barang komplemen. Implikasi bahwa kebijakan pencabutan subsidi hendaknya perlu dipertimbangkan kembali karena sebagian besar rumah tangga di Kota Salatiga masih menggunakan minyak tanah sebagai bahan bakar utama. Usaha meningkatkan ekonomi masyarakat Kota Salatiga melalui peningkatan pendapatan merupakan salah satu cara yang lebih baik untuk mengurangi kepergantungan kepada bahan bakar minyak tanah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti ingin mengetahui apakah ada dampak penjualan minyak tanah terhadap pendapatan rumah tangga

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Dampak

Dampak secara sederhana dapat diartikan pengaruh atau akibat dalam setiap keputusan yang diambil oleh seorang atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri baik itu dampak positif maupun dampak negatif dampak juga bisa merupakan, proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal.

Penjualan

Penjualan adalah proses atau kegiatan menjual barang atau jasa kepada pelanggan dalam pertukaran untuk uang atau nilai lainnya. Ini melibatkan interaksi antara penjual (yang menawarkan produk atau layanan) dan pembeli (yang membeli atau menggunakan produk atau layanan tersebut). Penjualan bisa dilakukan secara langsung di toko atau melalui berbagai saluran seperti online, telepon, atau melalui agen penjualan. Tujuan utama dari proses penjualan adalah untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan pelanggan sambil memaksimalkan pendapatan bagi penjual.

Beberapa teori penting terkait penjualan merujuk pada berbagai konsep dan prinsip yang digunakan untuk memahami dan meningkatkan proses penjualan.

1. Teori Persuasi : Ini mengacu pada strategi untuk mengubah sikap atau perilaku calon pembeli melalui pengaruh, argumen, atau komunikasi persuasif.
2. Teori Siklus Penjualan: Fokus pada tahapan-tahapan yang terjadi dalam proses penjualan, mulai dari prospek awal hingga penutupan penjualan.
3. Teori Prospek: Menyelidiki cara-cara untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan menangani prospek potensial dalam rangka mengonversi mereka menjadi pelanggan.

4. Teori Hubungan Pelanggan: Menggarisbawahi pentingnya membangun dan memelihara hubungan jangka panjang dengan pelanggan untuk meningkatkan loyalitas dan memperoleh penjualan ulang.
5. Teori Komunikasi: Mempelajari cara-cara komunikasi efektif antara penjual dan pembeli, termasuk aspek-aspek seperti penyampaian pesan, mendengarkan, dan menanggapi kebutuhan pelanggan.
6. Teori Motivasi: Mempelajari faktor-faktor yang mendorong pembeli untuk melakukan pembelian, baik itu kebutuhan fungsional, emosional, atau sosial.
7. Teori Pengaruh Psikologis: Menyelidiki bagaimana aspek-aspek psikologis seperti persepsi, sikap, dan preferensi memengaruhi keputusan pembelian.
8. Teori Penentuan Harga: Mempelajari strategi penetapan harga yang efektif untuk mempengaruhi perilaku pembelian pelanggan.

Teori-teori ini membantu para profesional penjualan untuk memahami dinamika pasar, mengembangkan strategi penjualan yang efektif, dan meningkatkan kinerja penjualan secara keseluruhan.

Pendapatan Rumah Tangga

Teori Pendapatan rumah tangga adalah kerangka konseptual yang digunakan dalam ekonomi untuk menjelaskan perilaku konsumsi rumah tangga berdasarkan pendapatan mereka. Beberapa teori yang relevan dalam konteks ini meliputi:

1. Teori Konsumsi Keynes: Dikembangkan oleh John Maynard Keynes, teori ini menekankan bahwa tingkat konsumsi dipengaruhi oleh pendapatan saat ini. Konsumsi cenderung meningkat seiring dengan peningkatan pendapatan, tetapi dengan tingkat kecenderungan yang lebih rendah.
2. Teori Siklus Hidup: Dikemukakan oleh Franco Modigliani dan Richard Brumberg, teori ini berpendapat bahwa konsumsi dipengaruhi oleh pendapatan sepanjang siklus hidup seseorang. Individu cenderung merencanakan konsumsi mereka berdasarkan pendapatan yang diharapkan selama seluruh siklus hidup, termasuk masa pensiun.
3. Teori Permintaan Relatif: Teori ini menyoroti bahwa konsumsi tidak hanya dipengaruhi oleh pendapatan absolut, tetapi juga oleh posisi relatif individu dalam masyarakat. Konsumsi dapat dipengaruhi oleh perbandingan dengan orang lain dalam hal status sosial dan kekayaan relatif.
4. Teori Pendapatan Permanen: Dikembangkan oleh Milton Friedman, teori ini menyatakan bahwa tingkat konsumsi dipengaruhi oleh pendapatan yang diharapkan dalam jangka panjang, bukan hanya pendapatan saat ini. Individu cenderung merencanakan konsumsi mereka berdasarkan perkiraan pendapatan rata-rata selama beberapa periode waktu.
5. Teori Pengeluaran Absolut: Teori ini mengasumsikan bahwa pendapatan rumah tangga adalah faktor tunggal yang menentukan pengeluaran mereka, dan bahwa pengeluaran konsumsi akan mencerminkan secara langsung pendapatan yang tersedia.

Teori-teori ini membantu para ekonom dan analis untuk memahami pola konsumsi rumah tangga, memprediksi dampak perubahan dalam pendapatan terhadap tingkat konsumsi, serta merancang kebijakan ekonomi yang relevan untuk mempromosikan pertumbuhan dan kesejahteraan masyarakat.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field inquire*) yang bersifat deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan information yang penulis gunakan adalah melalui informasi skunder yang diolah dalam bentuk tabel sederhana sedangkan analisis yang digunakan deskriptif kualitatif. Adapun sampel yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data skunder penjualan dan pendapatan yang di peroleh dari Agen Tri Heidy Thermas kurun waktu tahun 2013-2023

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak dari harga jual dalam meningkatkan pendapatan keluarga. Dalam penulisan ini data skunder dari tahun 2013 hingga 2023 sehingga di dapat analisis datanya dalam tabel-tabel berikut:

Tahun	Banyak Liter (L)	Harga Agen Penyalur (Rupiah)	Total (Rupiah)
2013	72000	Rp1,800	Rp 129,600,000
2014	72000	Rp1,800	Rp 129,600,000
2015	36000	Rp2,500	Rp 90,000,000
2016	36000	Rp2,500	Rp 90,000,000
2017	36000	Rp2,500	Rp 90,000,000
2018	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000
2019	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000
2020	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000
2021	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000
2022	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000
2023	36000	Rp3,200	Rp 115,200,000

Tabel Data Pembelian Minyak Tanah Agen Tri Heidy Thermas

Dari tabel diatas mengenai data pembelian Minyak Tanah pada Agen Tri Heidy Thermas. Dapat dilihat jumlah pembelian terbesar berada di tahun 2013 dan 2014 dimana memperoleh total penjualan sebesar Rp. 129.600.000 per tahunnya.

Tahun	Banyak Liter (L)	Harga Agen Pengecer (Rupiah)	Total (Rupiah)
2013	72000	Rp2,500	Rp 180,000,000
2014	72000	Rp2,500	Rp 180,000,000
2015	36000	Rp3,000	Rp 108,000,000
2016	36000	Rp3,000	Rp 108,000,000
2017	36000	Rp3,000	Rp 108,000,000
2018	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000
2019	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000
2020	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000
2021	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000
2022	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000
2023	36000	Rp3,500	Rp 126,000,000

Tabel Data Penjualan Minyak Tanah Agen Tri Heidy Thermas

Dari tabel diatas mengenai data penjualan Minyak Tanah pada Agen Tri Heidy Thermas. Dapat dilihat jumlah penjualan terbesar berada di tahun 2013 dan 2014 dimana memperoleh total penjualan sebesar Rp. 180.000.000 per tahunnya.

Tahun	Pendapatan Agen Pengecer Per Tahun	Harga Beli Agen Penyalur	Pendapatan Bersih Per Tahun
2013	Rp 180,000,000	Rp129,600,000	Rp 50,400,000
2014	Rp 180,000,000	Rp129,600,000	Rp 50,400,000
2015	Rp 108,000,000	Rp 90,000,000	Rp 18,000,000
2016	Rp 108,000,000	Rp 90,000,000	Rp 18,000,000
2017	Rp 108,000,000	Rp 90,000,000	Rp 18,000,000
2018	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000
2019	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000
2020	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000
2021	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000
2022	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000
2023	Rp 126,000,000	Rp115,200,000	Rp 10,800,000

Tabel Data Pendapatan Bersih Agen Tri Heidy Thermas

Dari tabel diatas mengenai data pendapatan bersih Minyak Tanah pada Agen Tri Heidy Thermas. Dapat dilihat jumlah pendapatan terbesar berada di tahun 2013 dan 2014 dimana memperoleh total penjualan sebesar Rp. 50.400.000 per tahunnya.

Dari ketiga tabel di atas dapat di simpulkan bahwa di tahun 2013 dan 2014 merupakan tahun terbaik karena menghasilkan pendapatan yang cukup besar dimaan pada saat itu juga jumlah agen minyak tanah yang tersebar di kabupaten Merauke belum terlalu banyak sehingga tidak dapat memenuhi semua kebutuhan masyarakat akan minyak tanah khususnya di jalan pompa air muli kabupaten Merauke.

Hasil dan Pembahasan

Tahun	Pendapatan Bersih Per Tahun	Persentase pendapatan bersih
2013	Rp50,400,000.00	38.89%
2014	Rp50,400,000.00	38.89%
2015	Rp18,000,000.00	20.00%
2016	Rp18,000,000.00	20.00%
2017	Rp18,000,000.00	20.00%
2018	Rp10,800,000.00	9.38%
2019	Rp10,800,000.00	9.38%
2020	Rp10,800,000.00	9.38%
2021	Rp10,800,000.00	9.38%
2022	Rp10,800,000.00	9.38%
2023	Rp10,800,000.00	9.38%
Total Prosentase Pendapatan		17.64%

Tabel Prosentase Pendapatan Bersih Agen Minyak Tanah Tri Heidy Thermas

Tabel di atas menunjukkan jumlah prosentase akan pendapatan bersih dari pendapatan bersih sekitar 17,64% yang artinya bahwa dengan menjadi agen penyalur maka bisa dapat dipastikan akan memperoleh keuntungan yang dapat membantu meningkatkan perekonomian rumah tangga.

Adapun dampak dari harga penjualan dalam meningkatkan ekonomi keluarga diantaranya adalah kegiatan ekonomi yang diusahakan oleh keluarga, baik secara perorangan maupun kelompok, yang modalnya bersumber dari pribadi yang tidak mengikat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil beberapa kesimpulan tentang dampak harga penjualan agen minyak tanah dalam meningkatkan pendapatan keluarga, Adapun dampak dari harga penjualan dalam meningkatkan ekonomi keluarga diantaranya adalah kegiatan ekonomi yang diusahakan oleh keluarga, baik secara perorangan maupun kelompok, yang modalnya bersumber dari pribadi yang tidak mengikat. Meskipun terjadi kenaikan maupun penurunan keuntungan dari selisih harga antara agen penyalur dan agen pengecer pada tahun-tahun tertentu tentunya tidak menurunkan keinginan semangat untuk terus melakukan penjulana kepada masyarakat kecil di sekitarnya

SARAN

Pemerintah diharapkan agar bisa memberikan solusi permasalahan yang terjadi pada masyarakat khususnya dalam membantu masyarakat memulihkan keadaan ekonomi keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

Kakisina, Yonathan, 2003, "Analisis Permintaan Minyak Tanah Sektor Rumah Tangga di Kota Salatiga", Tesis, Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pemabngunan, Universitas Diponegoro, Semarang
 Pertamina. 2008. Perkembangan Harga Bahan Bakar Minyak. www.pertamina.com