

Eksistensi Pertashop terhadap Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Ulujami Kabupaten Pemalang

Lala Ratu Khotimah¹, Ahmad Tubagus Surur², Zawawi³
^{1,2,3} Institut Agama Islam Negeri Pekalongan

Email : alaratukhotimah@mhs.iainpekalongan.ac.id¹,
surur_difa@yahoo.com², zawawi.abdulwahid@gmail.com³

ABSTRAK: *Pertashop (Pertamina Shop) adalah outlet penjualan Pertamina berskala tertentu yang dipersiapkan untuk melayani kebutuhan konsumen BBM non subsidi, LPG non subsidi dan produk ritel Pertamina lainnya dengan mengutamakan lokasi pelayanannya di desa atau di kota yang membutuhkan pelayanan produk ritel Pertamina. Hadirnya beberapa titik Pertashop di Kec. Ulujami Kab. Pemalang memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat pengguna bahan bakar. Tujuan dari penelitian yang akan peneliti sajikan antara lain adalah untuk mengetahui minat masyarakat terhadap hadirnya Pertashop, peluang bisnis Pertashop, keuntungan yang diperoleh oleh pihak Pertashop maupun pembeli, dan dampak-dampak yang diperoleh masyarakat. Manfaat dari penelitian ini adalah peneliti berharap penelitian ini akan menjadi informasi bagi masyarakat maupun bagi pelaku kegiatan bisnis terkait dengan kesejahteraan bersama. Pendekatan Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan lain-lain dengan informasi yang diperoleh dari masyarakat. Hasil dan pembahasan meliputi, 1) Program Pertashop Kemitraan dari Pertamina; 2) Peluang Bisnis Pertashop; 3) Minat beli masyarakat; 4) Dampak yang Terjadi Akibat Adanya Pertashop. Masyarakat memiliki antusiasme yang sangat tinggi terhadap hadirnya Pertashop karena memberikan banyak kemudahan dalam melakukan aktivitas ekonomi. Eksistensi Pertashop memberikan dampak positif anatara lain: a) Terjadinya peningkatan kualitas produk lebih terjamin ketersediaannya; b) Berkembangnya teknologi di desa-desa; c) Memudahkan akses masyarakat; d) sebagai penambah penghasilan pemilik Pertashop; d) Menambah lowongan kerja di daerah sekitar.*

Kata kunci: *Pertamina mini, Pertashop, Kesejahteraan Masyarakat*

ABSTRACT: *Pertashop (Pertamina Shop) is a certain Pertamina sales outlet that is prepared to serve the needs of consumers of non-subsidized BBM, non-subsidized LPG and other Pertamina retail products by prioritizing their service locations in villages or cities that require Pertamina's retail product services. The presence of several Pertashop points in the district. Ulujami Kab. Pemalang has a positive impact on the welfare of the people who use fuel. The purpose of the research that the researcher will present, among others, is to determine the public interest in the presence of Pertashop, Pertashop's business opportunities, the benefits obtained by Pertashop and buyers, and the impacts obtained by the community. The benefit of this research is that the researcher hopes that this research will be information for the community and for business actors related to the common welfare. The research approach uses qualitative methods with efforts to systematically find and organize notes from observations, interviews, and others with information obtained from the community. Results and discussions include, 1) Pertamina Partnership Program from Pertamina; 2) Pertamina Business Opportunity; 3) People's buying interest; 4) Impact Occurs Due to Pertamina. The community has very high enthusiasm for the presence of Pertamina because it provides many conveniences in carrying out economic activities. The existence of Pertamina has a positive impact, among others: a) An increase in product quality is more guaranteed availability; b) The development of technology in the villages; c) Facilitate public access; d) as an additional income for the owner of Pertamina; d) Adding job vacancies in the surrounding area.*

Keywords: *Pertamina mini, Pertamina, Public Welfare*

1. PENDAHULUAN

Pada umumnya, masyarakat melakukan aktivitas ekonomi (bisnis) agar dapat memenuhi kebutuhannya. Salah satu pemenuhan kebutuhan ialah jual beli bahan bakar minyak. Penggunaan Bahan Bakar Minyak (BBM) di Indonesia terus meningkat seiring meningkatnya jumlah kendaraan roda dua dan roda empat (Kurniawan, 2020). Bahan Bakar Minyak adalah salah satu unsur vital yang diperlukan dalam pelayanan kebutuhan masyarakat umum baik di negara-negara miskin, negara-negara berkembang maupun di negara-negara yang telah berstatus negara maju (BPH Migas, 2005).

Mesin mobil maupun motor memerlukan jenis bensin yang sesuai dengan desain mesin itu sendiri agar dapat bekerja dengan baik dan menghasilkan kinerja yang optimal. Tenaga mesin yang menggunakan Pertamina lebih maksimal, karena BBM digunakan secara optimal (Amrullah, Sungkono, 2018). Masyarakat melakukan aktivitas sehari-hari menggunakan sepeda motor, dari aktivitas inilah Bahan Bakar Minyak seperti bensin pada motor sangat dibutuhkan bagi kalangan masyarakat. Pertamina merupakan BBM dari Pertamina yang cocok dipakai sehari-hari untuk memberikan performa dengan perlindungan mesin terbaik. Pertamina adalah bahan bakar minyak produksi Pertamina yang memiliki angka oktan minimal 92. Angka oktan yang tinggi ini membuat pembakaran menjadi lebih sempurna dan tidak meninggalkan residu, sangat direkomendasikan buat kendaraan sehari-hari saat ini (Mypertamina, 2021).

Pada tahun 2018, Pertamina meluncurkan Pertashop untuk pemerataan akses energi di daerah yang jauh atau memiliki jarak minimal 10 km dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU). Pertashop merupakan layanan one stop shopping produk Pertamina berskala kecil, yang dapat dimiliki siapa pun dengan harga lebih terjangkau dengan keuntungan yang menjanjikan (Bau et al., 2021). Pertashop (Pertamina Shop) adalah outlet penjualan Pertamina berskala tertentu yang dipersiapkan untuk melayani kebutuhan konsumen BBM non subsidi, LPG non subsidi, dan produk ritel Pertamina lainnya dengan mengutamakan lokasi pelayanannya di desa atau di kota yang membutuhkan pelayanan produk ritel Pertamina (Kemitraan Pertamina, 2015).

Pertamina memberikan kesempatan kepada pebisnis dengan memberikan izin membuka Pertashop dalam ketentuan modal tertentu, tujuan dari pendirian Pertashop adalah karena peluang bisnisnya sangat besar. Masyarakat memiliki minat lebih dalam membeli BBM di Pertashop dibanding membeli di Pedagang BBM ecer botolan maupun POM mini.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti bukanlah jurnal yang pertama membahas tentang Pertashop, Adapun penelitian sebelumnya dilakukan oleh Qadriathi, Sulaiman, dan Idham 2021 "Kinerja Lalu Lintas Akibat Pengoperasional Pertashop P92506 di Kabupaten Bulukumba". Penelitian ini bertujuan menganalisis kinerja lalu lintas dan memprediksi kinerja lalu lintas akibat pengoperasian Pertashop P92506 untuk 5 tahun mendatang (Bau et al., 2021). Kemudian penelitian oleh Candra dan Wahyudin 2021, "Analisis Kelayakan Usaha Produksi Pertashop Pertamina dengan Studi Kasus pada PT SRiken Engineering Perkasa". Penelitian ini bertujuan menganalisa tingkat kelayakan usaha perusahaan PT Riken Engineering Perkasa pada produksi Pertashop Pertamina karena produksi tersebut menghadapi keterbatasan dalam pemanfaatan yang menggabungkan bahan mentah, pekerja, energi dan berbagai sumber daya yang menyebabkan pemborosan produksi sehingga kurang layak dan efektif dalam penggunaannya (Putra & Wahyudin, 2021).

Tujuan dari penelitian yang akan peneliti sajikan antara lain adalah untuk mengetahui minat masyarakat terhadap Pertashop, peluang bisnis Pertashop, keuntungan yang diperoleh oleh pihak Pertashop maupun pembeli, serta mengetahui dampak apa saja yang terjadi atas adanya pertashop. Manfaat dari penelitian ini adalah peneliti berharap penelitian ini akan menjadi informasi bagi masyarakat maupun bagi pelaku kegiatan bisnis terkait dengan kesejahteraan bersama. Oleh karena itu peneliti

tertarik meneliti tentang “Eksistensi Pertashop terhadap Kesejahteraan Masyarakat di Kec. Ulujami Kab. Pemalang.”

2. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian deskriptif kualitatif digunakan dalam riset kali ini karena teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu menganalisis, menggambarkan dan meringkas berbagai kondisi situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi dilapangan (Wirartha, 2006). Berdasarkan masalahnya, penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif, artinya penelitian ini berupaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisis dan menginterpretasikan apa yang diteliti, melalui observasi, wawancara dan mempelajari dokumentasi (Mardalis, 2006). Pendekatan Penelitian kualitatif Pengamatan alami dengan analisis data di penelitian kualitatif dimaknai sebagai upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan lain-lain dengan informasi yang diperoleh dari masyarakat. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil teknik observasi partisipan dimana peneliti terlibat langsung dalam keseharian yang di observasi. Setting penelitian atau tempat yang dijadikan peneliti untuk penelitian kali ini adalah Kecamatan Ulujami, Kabupaten Pemalang. Peneliti menggunakan teknik sampling purposive untuk menentukan informan dalam penelitian ini. Teknik sampling purposive yaitu cara menentukan informan dengan memilih informan sesuai dengan kriteria dan kebutuhan penulis dalam penelitian ini. Subjek Penelitiannya adalah seluruh masyarakat Kecamatan Ulujami, Kabupaten Pemalang yang menggunakan BBM untuk melakukan sebuah aktivitas ekonomi, teknik pengambilan sumber data dengan cara analisis observasi dan wawancara. Sumber data yang digunakan kali ini adalah sumber data primer, dimana peneliti harus terjun secara langsung ditengah-tengah masyarakat untuk menggali dan mengumpulkan informasi terkait dengan permasalahan yang diteliti. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis data konten mengenai etika dalam berbisnis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Program Pertashop dari Pertamina

Pada tahun 2018, Pertamina meluncurkan Pertashop untuk pemerataan akses energi di daerah yang jauh atau memiliki jarak minimal 10 km dari Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum (SPBU). Pertashop merupakan layanan one stop shopping produk Pertamina berskala kecil, yang dapat dimiliki siapa pun dengan harga lebih terjangkau dengan keuntungan yang menjanjikan (Bau et al., 2021). Pertashop merupakan outlet resmi Pertamina berskala kecil untuk melayani kebutuhan konsumen Bahan Bakar Minyak (BBM) dan LPG (non subsidi), dan produk ritel lainnya yang belum terlayani oleh lembaga penyalur Pertamina lainnya, dengan mengutamakan lokasi pelayanannya di desa atau di kota yang membutuhkan pelayanan produk ritel perusahaan minyak dan gas. Pertashop adalah SPBU mini yang resmi bekerja sama dengan Pertamina. Harga BBM yang dijual Pertashop adalah sama dengan di SPBU Pertamina Reguler, pasokan BBM juga rutin dipasok dari truk-truk tangki Pertamina.

Pertashop merupakan program nasional, kerjasama antara Kementerian Dalam Negeri (Kemendagri) dengan Pertamina sebagai upaya pemerataan distribusi produk-produk Pertamina hingga ke pelosok-pelosok desa. MoU kerjasama pembangunan Pertashop sendiri dilakukan antara Kemendagri dan Pertamina pada 18 Februari 2020, di Semarang. Peresmian Pertashop pertama kalinya secara nasional dilakukan pada 27

Februari 2020 di Desa Mengwi, Kabupaten Badung, Bali, oleh Direktur Pemasaran Pertamina, Mas'ud Khamid. Secara sederhana, Pertashop ini merupakan program lembaga penyalur dari Pertamina yang disiapkan untuk melayani konsumen yang selama ini belum terlayani oleh lembaga penyalur BBM, seperti SPBU. Pertamina Targetkan Bangun 40.000 Pertashop hingga 2024 untuk meratakan agar masyarakat di desa-desa dapat memperoleh BBM dengan mudah dengan harga yang sama seperti SPBU di kota-kota. Sebagaimana yang kita ketahui bahwa sebelum adanya Pertashop masyarakat membeli Bahan Bakar Minyak di penjual BBM ecer botolan dan Pom Mini.

PT Pertamina (Persero) telah melakukan sejumlah kemajuan, salah satunya dengan memperluas outlet Pertashop di seluruh Indonesia. Pendirian Pertashop di Jawa Tengah (Jateng) dan Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) meningkat pesat sepanjang tahun 2021, peningkatan hampir mencapai sembilan kali lipat dari tahun sebelumnya. Jumlah Pertashop hingga akhir 2021 mencapai 931 unit, sedangkan di tahun 2020 sebanyak 104 Pertashop. Jumlah Pertashop masih akan terus bertambah seiring komitmen Pertamina dalam mewujudkan pemerataan energi yang berkualitas dan berkeadilan bagi masyarakat. Pertashop sudah memasuki ke wilayah Kabupaten lalu merambat ke Kecamatan, bahkan diagendakan setiap desa memiliki 1 Pertashop. Di Kecamatan Ulujami Pertashop sudah hadir di beberapa titik pedesaan, desa-desa yang sudah difasilitasi pertashop antara lain ada Desa Pagergunung, Kertosari, Blendung, dan Limbangan.

3.2 Peluang Bisnis Pertashop

Laju peningkatan konsumsi BBM melesat tinggi dengan cepat akhir-akhir ini seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang semakin baik yang meningkatkan angka kepemilikan kendaraan bermotor. Fenomena ini diterjemahkan sebagai peluang oleh para pebisnis yang selanjutnya memunculkan kompetitor-kompetitor lokal baru di industri retail bahan bakar minyak. Masyarakat memiliki minat lebih dalam membeli BBM di Pertashop dibanding membeli di Pedagang BBM ecer botolan maupun POM mini. Kondisi dimana BBM menjadi sesuatu yang sangat penting dalam melakukan sebuah aktivitas apa saja, maka oleh sebab itu kejadian tersebut dimanfaatkan oleh sebagian masyarakat untuk berjualan BBM dengan membeli BBM di SPBU terdekat dengan jumlah tertentu dan dijual kembali kemasyarakat dengan harga yang sudah ditambah dengan biaya transportasi, yang terkadang kurang memperhatikan standar keamanan/keselamatan dan resiko bahaya yang dapat ditimbulkan dari bisnis tersebut. Mereka membeli Bahan Bakar Minyak dari SPBU, kemudian diperjualbelikan kembali kepada pengguna kendaraan dengan harga yang bervariasi dengan alasan adanya biaya transportasi dan mengambil keuntungan (Kurniansyah & Hakim, 2018).

Pertamina memberikan kesempatan kepada pebisnis dengan memberikan izin membuka Pertashop dalam ketentuan modal tertentu, tujuan dari pendirian Pertashop adalah karena peluang bisnisnya sangat besar. Lokasi pelayanan Pertashop Pertamina menysasar desa dan kota yang tidak terjangkau SPBU dan membutuhkan pelayanan produk ritel Pertamina. Hal ini menguntungkan pebisnis Pertashop karena masih banyak daerah di Indonesia yang belum terjangkau SPBU. Pertamina pun menargetkan membangun 10.000 Pertashop adalah yang tersebar secara merata di Indonesia.

Dilansir dari laman resmi Pertamina keuntungan dan kemudahan menjadi mitra pertashop yaitu Kerjasama yang menguntungkan, lahan yang diperlukan tidak luas, perizinan usaha yang sederhana, ketersediaan bright gas dan pelumas, jaminan ketersediaan, takaran dan kualitas BBM, serta modal usaha yang kecil. Skema dan spesifikasi bisnis Berdasarkan laman resmi Pertamina, modal Pertashop adalah mulai dari Rp 250 juta hingga Rp 500 juta. Skema dan spesifikasi menjadi mitra Pertashop tergolong menjadi tiga: a. Gold, modal yang diperlukan 250 juta sudah termasuk biaya

pertashop dan pengiriman; b. Platinum, modal yang diperlukan 400 juta sudah termasuk biaya pertashop dan instalasi; dan c. Diamond, modal yang diperlukan 500 juta sudah termasuk biaya pertashop dan instalasi.

Dukungan yang diberikan Pertamina terhadap mitra pertashop antara lain Perangkat Pertashop (totem, tangki, dispenser berikut instalasinya), Pelatihan petugas operator Pertashop (untuk 1 minggu pertama dilakukan pendampingan), Calon operator diberikan pelatihan magang di SPBU Pertamina terdekat, Pelatihan operator melalui online (mengoperasikan SPBU dan penggunaan alat pemadam), OP untuk mengoperasikan Pertashop dan Pembinaan tim Pertamina secara periodik. Selain itu syarat menjadi mitra pertashop cukup mudah yaitu WNI yang memiliki izin usaha seperti UD, Koperasi, CV, PT atau badan usaha lainnya; Memiliki kelengkapan administrasi yang masih berlaku seperti KTP, NPWP, akta pendirian perusahaan; Memiliki atau menguasai lahan yang akan didirikan Pertashop Pertamina; Mendapatkan rekomendasi dari kepala desa; Modal sesuai dengan tipe Pertashop Pertamina yang diajukan; Selain dengan modal sendiri, membuka Pertashop adalah juga bisa menggunakan pendanaan dari Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau kredit lainnya.

Kriteria lokasi yang harus dipenuhi oleh calon mitra untuk daftar Pertashop Pertamina, yakni: Lokasi harus bisa dilalui jalan mobil tangki dengan bobot 8 ton serta konstruksi jalan dan jembatan desa menjadi pertimbangan. Untuk Pertashop tipe Gold, diperlukan lahan seluas 210 meter persegi. Tipe Platinum 300 meter persegi dan tipe Diamond 500 meter persegi. Diprioritaskan lokasi yang tidak berdekatan dengan SPBU, lokasi harus strategis dan ketersediaan jaringan listrik yang stabil. Peluang bisnis menjadi mitra pertashop cukup menjanjikan dilakukan oleh seorang pebisnis yang ingin maju secara cepat, selain modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar minat konsumen sudah pasti besar alasan yang memperkuat peluang bisnis ini adalah karena sebagian besar masyarakat sangat bergantung pada bahan bakar minyak apalagi yang disediakan cukup baik kualitas, harga, maupun takarannya terjamin.

3.3 Minat Beli Masyarakat

Seseorang memiliki minat atau keputusan pembelian karena beberapa faktor, diantaranya adalah memandang kualitas yang baik, harga yang terjangkau, lokasi yang strategis dan memberikan kenyamanan dalam pelayanan. Pertashop hadir dengan memenuhi segala faktor dari keterangan diatas. Minat beli merupakan pernyataan mental konsumen yang merefleksikan rencana pembelian suatu produk dengan merek tertentu pengetahuan tentang niat beli konsumen terhadap produk perlu diketahui oleh pemasar untuk mendeskripsikan perilaku konsumen pada masa yang akan datang. Minat beli terbentuk dari sikap konsumen terhadap suatu produk hal tersebut berasal dari keyakinan konsumen terhadap kualitas produk. Minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator- indikator sebagai berikut: 1. Minat transaksional kecenderungan seseorang untuk membeli produk; 2. Minat referensial kecenderungan seseorang untuk merekomendasikan produk kepada orang lain; 3. Minat eksploratif, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Kelebihan dari Pertamina, bahan bakar mesin yang satu ini memiliki pembakaran yang sempurna jika dibandingkan dengan jenis bahan bakar mesin lainnya. Bahan bakar mesin yang memiliki nilai oktan rendah akan lebih lama dalam proses pembakaran bahan bakar minyak di dalam ruang bakar. Keunggulan-keunggulan yang dimiliki Pertamina antara lain adalah Pembakaran lebih sempurna, ramah lingkungan, lebih irit, perawatan yang lebih mudah dan performa yang lebih responsif. Oleh karena itu Pertashop menghadirkan bahan bakar minyak berupa Pertamina karena sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat.

Selain itu Pertamina yang disediakan oleh Pertashop memiliki kualitas dan harga yang sama dengan SPBU besar di kota-kota, adanya ritel bahan bakar minyak tersebut masyarakat bisa merasakan kualitas barang, pelayanan dan harga yang sama seperti di kota namun masyarakat tidak perlu jauh-jauh pergi ke kota. Dengan kata lain hadirnya program Pertashop memasuki desa-desa menjadi jembatan untuk masyarakat dalam menikmati serta menggunakan bahan bakar minyak yang berkualitas. Usaha yang dilakukan Pertamina dengan adanya program pertashop tersebut dipastikan bahwa masyarakat memiliki minat yang beli yang tinggi mempertimbangkan dari segala aspek kualitas bahan bakar, pelayanan yang diberikan, harga yang terjangkau dan sudah dipastikan sama seperti SPBU serta memberikan tempat yang strategis ditengah-tengah ramainya lingkungan masyarakat yang melakukan aktivitas ekonomi.

3.4 Dampak yang Terjadi Akibat Adanya Pertashop

Dengan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di Kecamatan Ulujami, Kabupaten Pemalang, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Eksistensi Pertashop memiliki dampak besar bagi pebisnis itu sendiri dan juga masyarakat di sekitarnya Dampak yang pertama adalah dampak yang dialami oleh pihak-pihak yang bersaing, pihak yang bersaing diantaranya adalah para pedagang BBM ecer botolan dan pom ini. Pihak pedagang BBM eceran tersebut mengalami penyusutan akibat adanya pertashop, ini dikarenakan oleh masyarakat yang mulai berpaling lebih memilih membeli di Pertashop karena dari segi kualitas dan harga BBM lebih terjamin. Pengusaha yang menjadi mitra pertashop memiliki keuntungan yang sangat besar tanpa harus menginvestasikan modal yang besar, dengan peluang kebutuhan masyarakat terhadap bahan bakar minyak yang tidak terputus maka penghasilan mitra tersebut sudah terlihat menjanjikan, selain itu ada persyaratan dan perizinan yang sangat mudah dilakukan bagi bibit-bibit pengusaha baru untuk memulai sebuah bisnis dengan resiko kerugian yang minim.

Dampak positif dari adanya Pertashop yang dapat dirasakan masyarakat antara lain: a) Terjadinya peningkatan kualitas produk yang tersedia; b) Lebih terjamin kesediannya Bahan Bakar Minyak; c) Kemajuan teknologi yang mulai memasuki ke wilayah pelosok dan desa-desa; d) Memberikan kemudahan kepada masyarakat ketika akan membeli bensin; e) Sebagai sumber penambah penghasilan bagi pemilik pertamina mini; f) Mendorong masyarakat untuk mampu berfikir, bergerak, dan mengembangkan kemampuan serta keterampilan yang ada. Dampak negatif yang dirasakan oleh masyarakat sekitar khususnya para pedagang BBM eceran adalah banyaknya usaha yang berhenti karena tidak mampu menghadapi persaingan.

Minat beli yang masyarakat tunjukkan dalam membeli Bahan Bakar Minyak antara lain adalah Sebagian besar memandang dari segi harga yang terjangkau, tempat yang disediakan memberi kenyamanan, kemudian lokasi yang strategis di tengah-tengah pemukiman warga yang produktif dan juga pelayanan yang cepat tanggap serta dalam jual beli terlihat transparan. Keuntungan yang diperoleh masyarakat adanya Pertashop di desa-desa antara lain adalah masyarakat dapat dengan mudahnya mendapatkan akses BBM dengan kualitas yang sama dengan SPBU, dengan harga yang sama perliternya tanpa harus membeli di pedagang ecer yang harganya sudah ditambah dengan biaya-biaya operasional lainnya.

4. KESIMPULAN

Eksistensi Pertashop memberikan dampak positif antara lain: a) Terjadinya peningkatan kualitas produk lebih terjamin ketersediaannya; b) Berkembangnya teknologi di desa-desa; c) Memudahkan akses masyarakat; d) sebagai penambah penghasilan pemilik Pertashop; d) Menambah lowongan kerja di daerah sekitar.

Penelitian ini menunjukkan bahwa masyarakat cenderung memilih Pertashop sebagai tujuan utama dalam membeli Bahan Bakar Minyak karena ada banyak keunggulan yang dimiliki oleh Pertashop antara lain : 1. Harganya lebih terjangkau; 2. Pelayanannya cepat dan tanggap; 3. Lokasi nyaman dan strategis. Masyarakat memiliki antusiasme yang sangat tinggi terhadap hadirnya Pertashop karena memberikan banyak kemudahan dalam melakukan aktivitas ekonomi. Peluang bisnis menjadi mitra Pertashop juga sangat menjanjikan dimana mitra memiliki keuntungan yang besar tanpa harus mengeluarkan modal yang besar juga. Apalagi jika pembangunan Pertashop dilakukan di tengah-tengah masyarakat dan lingkungan yang produktif. Contohnya dekat dengan sebuah pabrik, pasar, maupun sebuah instansi.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amrullah, Sungkono, E. P. (2018). ANALISIS PENGARUH PENGGUNAAN BAHAN BAKAR PREMIUM DAN PERTAMAX TERHADAP PRESTASI MESIN. *Teknologi*, 18 No. 1 A.
- [2] Badroen, F. et. al. (2006). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Kencana.
- [3] Bau, Q. D., K, F., Makassar, U. N., Selatan, S., Abdullah, S., Kupang, P. N., Khalid, I., Patunru, D., Perhubungan, D., Bulukumba, K., & Bulu, U. (2021). *Pertashop P92506 Di Kabupaten Bulukumba*. 21(3), 199–206.
- [4] BPH Migas. (2005). Komoditas Bahan Bakar Minyak (BBM). In *BPH Migas*. BPH Migas RI, Jakarta.
- [5] Djakfar, M. (2007). *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*. UIN Malang Press.
- [6] Kemitraan Pertamina. (2015). *Pertashop*.
- [7] Kurniansyah, D., & Hakim, H. L. (2018). PENERAPAN PERATURAN BPH MIGAS NOMOR 6 TAHUN 2015 TERHADAP PELAKU USAHA PERTAMINI/POMMINI DI KABUPATEN KARAWANG TAHUN 2018. *POLITIKOM INDONESIA*, 3 NO. 2 DE.
- [8] Kurniawan, D. (2020). *Pelaku Bisnis Pedagang Bensin Eceran Berdasarkan Hukum Ekonomi di Bacukiki Kota Parepare*. IAIN Parepare.
- [9] Mardalis. (2006). *Metode penelitian: suatu pendekatan proposal* (Cet. 8). BUMI AKSARA.
- [10] Mypertamina. (2021). *Pertamax*. <https://mypertamina.id/id/pertamax/>
- [11] Putra, C. G. G., & Wahyudin, W. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Produksi Pertashop Pertamina dengan Studi Kasus pada PT Riken Engineering Perkasa. *Seminar Nasional Teknik Dan Manajemen Industri*, 1(1), 262–269.
- [12] Wirartha, I. M. (2006). *Metodologi penelitian sosial ekonomi* (D. Hardjono (ed.)). ANDI.
- [13] Kemitraan Pertamina. (2015). *Pertashop*.
- [14] Mypertamina. (2021). *Pertamax*. <https://Mypertamina.Id/Id/Pertamax/>