

### BAB III

#### PRAKTEK PEMASARAN PULSA DI SN CENTER SIDOARJO

##### A. Gambaran tentang SN Center Sidoarjo

###### 1. Sejarah Berdirinya SN Center Sidoarjo

SN Center adalah sebuah distributor yang bergerak dibidang penjualan pulsa, secara partai (grosir). Distributor ini berdiri sejak tahun 2009 dan lokasinya berada di perum Griya Bhayangkara permai blok O/11 Urang-agung Sokodono Sidoarjo. SN Center adalah distributor pulsa elektrik kartu GSM dan CDMA Prabayar untuk semua operator telekomunikasi di Indonesia yang menyediakan pulsa elektronik terlengkap dengan harga pulsa yang murah dan kompetitif. SN Center sangat memperhatikan fluktuatif harga pulsa elektrik, karena itulah sebisa mungkin distributor pulsa ini menyediakan layanan isi ulang pulsa elektronik termurah. Dengan dibantu dengan sebuah sistem teknologi canggih yang menjamin transaksi stabil, cepat dengan tingkat keakuratan dan keamanan yang sangat tinggi.<sup>1</sup>

###### 2. Struktur Organisasi

Agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka perusahaan perlu menerapkan sistem organisasi yang baik. Karena dengan

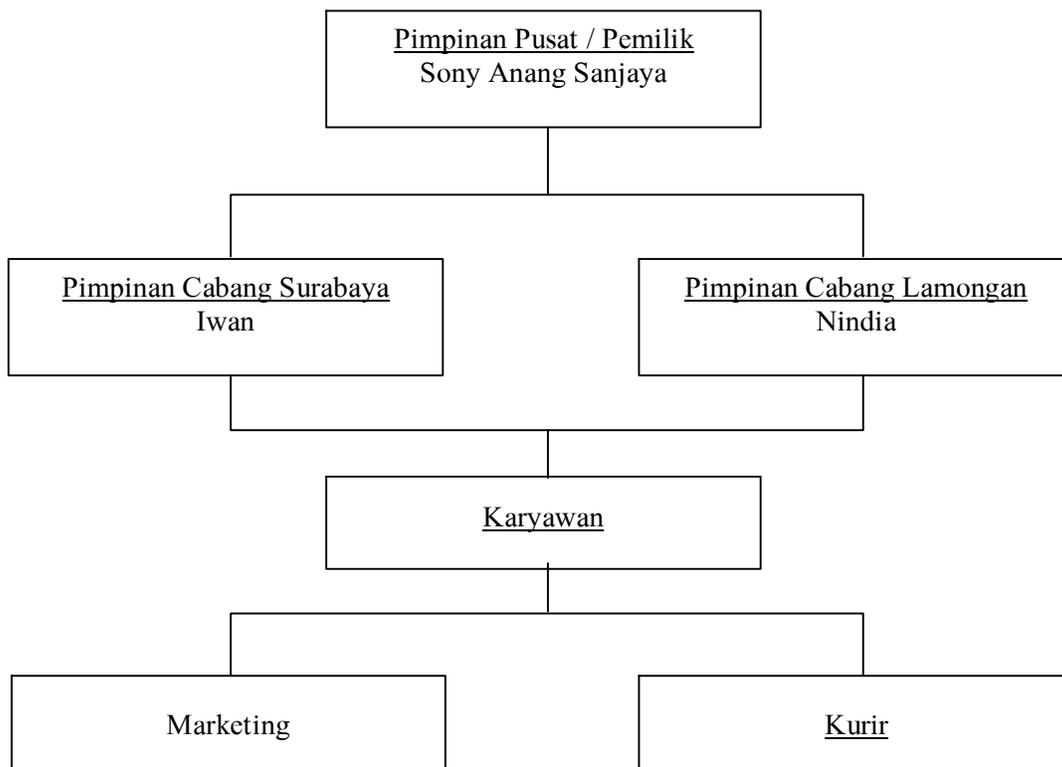
---

<sup>1</sup> Pak sonny owner, *wawancara*, Sidoarjo, 26 september 2011.

menerapkan sistem organisasi yang baik maka dapat menunjukkan pembagian tugas, wewenang, tanggung jawab dan penempatan pegawai sesuai dengan bidang keahliannya.

Guna memperjelas bentuk organisasi maka harus dibuat suatu bagan struktur organisasi yang ditunjukkan dengan kotak serta garis menurut kedudukannya, dimana masing-masing menunjukkan fungsi tertentu antara yang satu dengan yang lain dihubungkan dengan garis wewenang. Hal itu yang diterapkan oleh Bapak Sonny dalam menjalankan usahanya.<sup>2</sup>

Diagram Struktur Organisasi distributor pulsa SN Center



<sup>2</sup> Pak Juna karyawan senior, *wawancara*, Sidoarjo, 09 Desember 2011

### 3. Cara Mendaftar Menjadi Agen Di distributor pulsa SN Center

Distributor ini memiliki 2 agen yaitu: agen retail yang melakukan transaksi lewat SMS dan juga agen *host to host*. Bagi agen retail, agen hanya perlu memiliki 1 buah handphone yang bisa dipakai untuk sms dan 1 buah chip/ sim card , selanjutnya agen dapat melakukan pengisian pulsa ke semua operator. Agen tidak butuh beberapa HP atau beberapa chip untuk itu, sehingga benar- benar praktis bagi agen. Chip yang agen gunakan adalah chip agen sendiri, agen tidak perlu membeli dari SN Center.

Agen H2H (host to host) adalah SN Center membantu Agen untuk menemukan peluang bisnis terkini di bisnis pulsa elektronik , dimana SN Center dapat memenuhi semua kebutuhan agen , mulai dari aplikasi software pulsa elektronik yang di pasok oleh beberapa patner resmi SN Center hingga penyediaan stok barang yang lengkap dan berkelanjutan.<sup>3</sup>

Keunggulan agen H2H dibandingkan agen retail adalah:

1. Harga yang sangat kompatitif SN Center yakin dapat bersaing di market yang sudah ada.
2. Sistem keamanan transaksi yang terjamin dan terpercaya walaupun menggunakan jaringan internet.

---

<sup>3</sup> Juna karyawan senior, *wawancara*, Sidoarjo, 09 desember 2011

3. Kecepatan dalam bertransaksi (sangat stabil apabila dibandingkan dengan transaksi menggunakan sms)<sup>4</sup>

## **B. Bonus Yang Didapatkan Dengan Bergabung di Distributor Pulsa SN Center**

Dengan bergabung bersama SN Center agen memiliki berbagai kesempatan untuk memperoleh penghasilan tambahan selain dari transaksi pengisian pulsa.

### **1. Bonus Deposit**

Bonus 0.15% sampai dengan 1% setiap bulanan dari jumlah Akumulasi Deposit yang dilakukan, adapun syarat dan ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a. Bonus 0.15% dari Nilai Deposit Rp. 5.000.000,00 selama 1 Bulan.
- b. Bonus 0.25% dari Nilai Deposit Rp. 10.000.000,00 selama 1 Bulan.
- c. Bonus 0.50% dari Nilai Deposit Rp. 30.000.000,00 selama 1 Bulan.
- d. Bonus 0.75% dari Nilai Deposit Rp. 50.000.000,00 selama 1 Bulan.
- e. Dan Bonus 1% Dari Nilai Deposit Rp. 100.000.000,00 selama 1 Bulan.

Berlaku mulai 28.03.2011, akumulasi akan diperhitungan mulai 23.03.2011 dan bonus akan diberikan pada tanggal 1 setiap bulannya.

---

<sup>4</sup> Iwan pimpinan cabang, *wawancara*, Surabaya, 01 November 2011

## 2. Bonus Transaksi

Mulai Bulan Februari 2011 dan seterusnya pemberian bonus transaksi *downline* dilakukan 1 bulan sekali pada tanggal 1 setiap bulannya.<sup>5</sup>

### C. Produk-produk distributor pulsa SN Center

SN Center selalu menjaga ketersediaan stok pulsa SN Center, sehingga tidak ada istilah bagi SN Center stok kosong yang dapat menghambat kelancaran transaksi. Didukung lagi dengan software yang telah diakui kehandalannya sehingga transaksi dapat berlangsung dengan cepat. Sistem pembelian produk dilakukan dengan 2 cara : *Yahoo Messenger* dan *Interkoneksi host to host* menggunakan jaringan internet. Jenis Pelayanan di SN Center Sidoarjo

#### 1. Pengisian pulsa

##### a. Pulsa gesek/*voucher* fisik

Yaitu media yang berfungsi untuk menambah nilai kredit pulsa bila telah habis atau dirasakan kurang untuk melakukan komunikasi yang dapat dibeli dalam bentuk kartu. Pengisian pulsa dengan cara mengesek hologram pada kartu pengisian lalu memasukkan nomor seri yang ada dibalik hologram kartu pada *handphone* sesuai dengan petunjuk yang ada pada kartu pengisian. Dan pastikan nomor yang dimasukkan dengan

---

<sup>5</sup> Ridwan marketing, *wawancara*, Sidoarjo, 09 Desember 2011

benar, jika berhasil maka pulsa *handphone* akan terisi sesuai dengan nominal yang telah dibeli. Adapun pegisian pulsa gesek/*voucher* fisik yang ditawarkan oleh SN Center adalah sebagai berikut:

Tabel I

Daftar harga jual pulsa gesek/*voucher* fisik di SN Center Sidoarjo<sup>6</sup>

No.	Nama Kartu	Pulsa	Harga
1	Simpati	10000	Rp. 11.500,00
		50000	Rp. 51.000,00
		100000	Rp. 99.000,00
2	AS	10000	Rp. 11.500,00
		50000	Rp. 51.000,00
3	Flexi	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.500,00
		25000	Rp. 26.500,00
		50000	Rp. 49.000,00
4	Mentari	10000	Rp. 11.500,00
		50000	Rp. 51.000,00
5	IM3	5000	Rp. 6.500,00
		10000	Rp. 11.000,00
		50000	Rp. 51.000,00

<sup>6</sup> Dokumen SN Center *update* tanggal 10 januari 2012

6	Star One	10000	Rp. 11.000,00
		50000	Rp. 51.000,00
7	3	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		50000	Rp. 51.000,00
8	AXIS	1000	Rp. 2.300,00
		5000	Rp. 5.500,00
		10000	Rp. 10.500,00
		50000	Rp. 49.500,00
9	XL	5000	Rp. 6.500,00
		10000	Rp. 11.500,00
		50000	Rp. 51.000,00
10	Smart	5000	Rp. 6.500,00
		10000	Rp. 11.000,00
11	Fren	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
12	Esia	10000	Rp. 11.000,00
		25000	Rp. 26.500,00

b. Pulsa elektrik

Yaitu pengisian pulsa dengan cara menulis nomor *handphone* pembeli dan nominal yang diinginkan pada buku yang telah disediakan oleh pihak Distributor, lalu pihak penjual akan mengecek nomor yang ditulis beserta nominal yang diinginkan, pihak Distributor akan mengirim pulsa pada nomor pembeli.

Adapun pengisian pulsa elektrik yang ditawarkan oleh SN Center sebagai berikut:

Tabel II

Daftar harga jual pulsa elektrik di SN Center Sidoarjo<sup>7</sup>

No.	Nama Kartu	Pulsa	Harga
1	Simpati	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		50000	Rp. 50.000,00
2	AS	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		25000	Rp. 26.000,00
		50000	Rp. 50.000,00
3	Flexi	5000	Rp. 5.500,00
		10000	Rp. 11.000,00

<sup>7</sup> Ibid, 10 Januari 2012

		25000	Rp. 26.000,00
		50000	Rp. 48.000,00
4	Mentari	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		25000	Rp. 26.000,00
		50000	Rp. 48.000,00
5	IM3	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		25000	Rp. 26.000,00
		50000	Rp. 48.000,00
6	Star One	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		20000	Rp. 21.000,00
7	3	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
8	AXIS	1000	Rp. 2.000,00
		5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
9	XL	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		25000	Rp. 26.000,00

		50000	Rp. 50.500,00
10	Smart	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
		20000	Rp. 21.000,00
11	Fren	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00
12	Esia	5000	Rp. 6.000,00
		10000	Rp. 11.000,00

## 2. Penjualan pulsa secara partai (grosir).

Selain melayani penjualan pulsa secara eceran SN Center juga melayani penjualan pulsa secara partai (grosir).

Tabel III

Daftar harga jual pulsa secara partai (grosir) di SN Center Sidoarjo<sup>8</sup>

No.	Nama Kartu	Pulsa	Harga
1	Simpati	5000	Rp. 5.200,00
		10000	Rp. 10.200,00
		20000	Rp. 20.025,00
		50000	Rp. 49.400,00
		100000	Rp. 97.400,00

<sup>8</sup> Dokumen SN Center *update* 10 Januari 2012

2	AS	5000	Rp. 5.200,00
		10000	Rp. 10.200,00
		20000	Rp. 20.025,00
		50000	Rp. 49.400,00
		100000	Rp. 97.400,00
3	Flexi	5000	Rp. 4.900,00
		10000	Rp. 9.700,00
		20000	Rp. 19.300,00
		50000	Rp. 47.950,00
		100000	Rp. 95.850,00
4	Mentari	2000	Rp. 2.200,00
		5000	Rp. 5.200,00
		10000	Rp. 10.200,00
		25000	Rp. 25.000,00
		50000	Rp. 49.400,00
		100000	Rp. 98.600,00
5	IM3	2000	Rp. 2.200,00
		5000	Rp. 5.200,00
		10000	Rp. 10.200,00
		25000	Rp. 25.000,00
		50000	Rp. 49.400,00

		100000	Rp. 98.600,00
6	Star One	5000	Rp. 5.300,00
		10000	Rp. 10.300,00
		25000	Rp. 25.000,00
		50000	Rp. 49.400,00
		100000	Rp. 98.600,00
7	3	1000	Rp. 1.200,00
		2000	Rp. 2.200,00
		3000	Rp. 3.100,00
		5000	Rp. 5.050,00
		10000	Rp. 9.850,00
		20000	Rp. 19.600,00
		30000	Rp. 29.600,00
		50000	Rp. 48.600,00
		100000	Rp. 97.100,00
8	AXIS	1000	Rp. 1.200,00
		2000	Rp. 2.200,00
		3000	Rp. 3.100,00
		5000	Rp. 4.850,00
		10000	Rp. 9.800,00
		20000	Rp. 19.600,00

		25000	Rp. 24.500,00
		50000	Rp. 48.600,00
		100000	Rp. 97.100,00
9	XL	1000	Rp. 1.350,00
		5000	Rp. 5.450,00
		10000	Rp. 10.450,00
		25000	Rp. 25.200,00
		50000	Rp. 50.200,00
		100000	Rp. 99.000,00
10	Smart	5000	Rp. 5.050,00
		10000	Rp. 9.850,00
		20000	Rp. 19.800,00
		50000	Rp. 49.300,00
		100000	Rp. 98.300,00
11	Fren	10000	Rp. 9.950,00
		25000	Rp. 24.500,00
		50000	Rp. 48.800,00
		100000	Rp. 97.300,00
12	Esia	1000	Rp. 1.250,00
		5000	Rp. 5.250,00
		10000	Rp. 10.200,00

		15000	Rp. 15.100,00
		20000	Rp. 20.100,00
		25000	Rp. 25.000,00
		50000	Rp. 49.800,00
		100000	Rp. 99.400,00
13	Ceria	5000	Rp. 5.000,00
		10000	Rp. 9.800,00
		20000	Rp. 19.400,00
		50000	Rp. 48.300,00
		100000	Rp. 96.600,00

c. Keuntungan yang diharapkan.

Setiap usaha pastinya mengharapkan keuntungan semaksimal mungkin begitu juga dengan SN Center. Namun strategi yang digunakan oleh pemilik bukan melalui banyaknya keuntungan yang diperoleh dari setiap transaksi melainkan dengan cara memberikan harga yang murah dan keuntungan dalam tiap transaksi sedikit, namun dengan strategi itu diharapkan menarik banyak agen. Pemilik menggunakan prinsip seorang motivator yaitu Tung Dasim Waringin bahwa untuk memperoleh suatu keuntungan usaha jangan dilihat dari besarnya keuntungan dari tiap

transaksi melainkan dari banyaknya jumlah transaksi. Karena hal tersebut akan memberikan kepuasan terhadap pelanggan.<sup>9</sup>

d. Penentuan harga.

Dalam menentukan harga jual pulsa selain ditentukan oleh pemilik juga dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu:

- 1). Naik turunnya harga dasar pulsa.
- 2). Menjual pulsa dibawah harga standar dengan cara melihat harga paling murah yang ditawarkan oleh pebisnis sejenis disekitarnya untuk dijadikan patokan dalam penentuan harga.
- 3). Menetapkan harga murah jika terjadi ketika masa berlaku saldo akan habis (hangus), untuk menghindari kerugian yang lebih banyak.

Proses perhitungan penentuan harga.

Harga dasar

SEV Indosat adalah sebagai berikut:

Voucher 5000 = Rp. 5.600,00

Voucher 8000 = Rp. 8.500,00

Voucher 10000 = Rp.10.600,00

Voucher 20000 = Rp. 20.600,00

Mendapatkan potongan 7 % dan apabila jumlah nominal transaksi dalam satu hari diatas Rp. 3. 500.000,00 akan mendapatkan bonus

---

<sup>9</sup> Iwan pimpinan cabang, *wawancara*, Surabaya, 12 Desember 2011

sebesar 5 %. Potongan diberikan pada awal pembelian bahan baku dan bonus diberikan setelah jumlah nominal transaksi diatas Rp 3. 500.000,00

Jadi perhitungan dengan harga dasar adalah sebagai berikut :

Contoh :Voucher 5000

Harga pokok - Potongan - Bonus = Harga dasar

$$= 5600 - ( 7 \% \times 5600) - (5 \% \times 5600)$$

$$= 5600 - 392 - 280$$

$$= 4928$$

Jadi harga dasar voucher 5000 adalah Rp 4. 928,00

Contoh : Voucher 10000

Harga pokok - Potongan - Bonus = Harga dasar

$$= 10600 - ( 7 \% \times 10600) - (5 \% \times 10600)$$

$$= 10600 - 742 - 530$$

$$= 9328$$

Jadi harga dasar voucher 10000 adalah Rp. 9.328,00<sup>10</sup>

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan transaksi pengisian pulsa. Biaya operasional dapat dibedakan menjadi 2 yaitu biaya operasional langsung dan biaya operasional tidak langsung.

---

<sup>10</sup> Ridwan marketing senior, *wawancara*, Sidoarjo, 16 desember 2011

Biaya operasional secara langsung adalah biaya-biaya yang harus dikeluarkan dan dapat diketahui pada waktu pengisian pulsa. Dalam proses pengisian pulsa SEV Indosat tidak memerlukan biaya karena menggunakan fitur yang disediakan oleh Indosat dalam handphone.

Operasional pengisian pulsa tekan menu M- Tronik maka akan muncul menu isi pulsa lalu tekan OK, kemudian masukkan no handphone tekan OK masukkan nominal pulsa yang diinginkan, tekan OK kemudian masukkan PIN. Dan bila menggunakan chip all operator dikenakan biaya tarif sms yang berlaku menurut operator yang digunakan. Contoh apabila menggunakan kartu As tarifnya adalah Rp 88,00.

Biaya operasional tidak langsung adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk pengisian pulsa yang tidak berkaitan secara langsung dan jumlahnya tidak dapat diketahui secara langsung seperti biaya akumulasi penyusutan Handphone, biaya listrik, gaji pegawai dan lain sebagainya.<sup>11</sup>

### 3. Proses penjualan.

- a. Dalam proses penjualan terdapat dua jenis bentuk penjualan yaitu penjualan secara eceran dan secara partai (grosir).

---

<sup>11</sup> Ibid, 16 Desember 2011

Untuk penjualan secara grosir SN Center menjual dengan harga dibawah harga standar pasaran di Sidoarjo dan sekitarnya dan lebih murah daripada menjual secara eceran.

Untuk penjualan secara eceran SN Center menjual dengan harga sesuai dengan harga rata-rata pemasaran di Sidoarjo dan sekitarnya dan menerapkan pembelian minimal dua macam produk.<sup>12</sup>

b. Cara melakukan Transaksi

Cara dan ketentuan untuk dapat melakukan transaksi baik penawaran hingga proses jual beli produk yang sudah di sediakan oleh SN Center. Adapun cara bertransaksi adalah sebagai berikut:

- a. Agen memilih produk sesuai kebutuhan.
- b. Agen mengirimkan kode produk yang di inginkan kepada manajemen via email, live chat dan SMS.
- c. Pihak manajemen melakukan konfirmasi terhadap pesanan agen.
- d. Deposit agen berkurang, bersamaan dengan masuknya pulsa.<sup>13</sup>

4. Praktek pemasaran pulsa di SN Center Sidoarjo

Pertama : distributor mempromosikan perusahaan via SMS dan internet kepada masyarakat yang pernah membeli pulsa pada distributor SN Center.

---

<sup>12</sup> Ibid, 16 Desember 2011

<sup>13</sup> Ibid, 16 Desember 2011

Kedua : agen yang telah menerima SMS ataupun melihat iklan perusahaan ini di internet bergabung dengan cara datang langsung di kantor pusat SN Center di Sidoarjo atau daftar di cabang-cabang SN Center.

Ketiga : agen membayar sejumlah uang yang disebut sebagai deposit, yang digunakan agen untuk mengisi pulsa kepada para pelanggannya.

Keempat :agen menerima daftar harga beserta format info via SMS mengenai cara pengisian pulsa, cek harga, rekening bank.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Pak Sony *owner, wawancara*, 03 Januari 2012