

BAB III

LAPORAN HASIL PENELITIAN BISNIS PULSA DENGAN HARGA DIBAWAH STANDAR OLEH TOKO SURYA BARU CELLULAR DI DESA NGORO KECAMATAN NGORO KABUPATEN JOMBANG

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya

Toko Surya Baru Cellular adalah sebuah toko yang bergerak dibidang penjualan pulsa, jual-beli handphone baik baru ataupun bekas, accessoris handphone, dan melayani jasa service. Usaha ini biasa kita kenal dengan sebutan nama Counter Handphone. Toko ini berdiri sejak tahun 2004 dan lokasinya berada di Jl. Supriyadi No.65 desa Ngoro, kecamatan Ngoro kabupaten Jombang.

Pada awal berdirinya toko ini hanyalah toko yang kecil dan merupakan toko perintis jual beli di bidang telekomunikasi di wilayah kecamatan Ngoro. Namun sejalan dengan bertambahnya jumlah pemilik handphone sehingga secara tidak langsung meningkatkan omset penjualan toko ini. Dan untuk memenuhi permintaan pasar toko ini berusaha untuk memperluas usahanya dengan cara mendirikan cabang usaha di Jl. Supriyadi No.42 desa Ngoro, kecamatan Ngoro kabupaten Jombang pada tahun 2006.

Melihat keberhasilan atau prospek usaha ini yang cukup menjanjikan memberikan inspirasi pada masyarakat sekitar untuk mendirikan usaha yang sama. Karena banyaknya berdiri usaha yang sejenis secara tidak langsung

mengurangi jumlah omset penjualan sehingga mendorong pemilik usaha yakni Bapak Khoyang untuk mendirikan cabang baru disekitar kecamatan Ngoro yakni Jl. Gubernur Suryo No.15 desa Ngoro kecamatan Ngoro kabupaten Jombang pada tahun 2008, tidak cukup dengan pendirian cabang usaha baru Bapak Khoyang juga menurunkan harga jual dibawah rata-rata harga standart di daerah tersebut hal ini dilakukan untuk mempertahankan dan menambah jumlah pelanggan.

Pada awal tahun 2009 usaha ini dikelola oleh bapak Yonas yang merupakan anak dari Bapak Khoyang. Hal ini dikarenakan Bapak Khoyang merasa telah tidak sanggup lagi untuk mengelola usahanya. Semenjak dikelola oleh Bapak Yonas usaha ini menunjukkan perkembangan yang cukup pesat karena selain melayani penjualan secara eceran juga melayani penjualan secara partai (grosir). Dan pada bulan Februari Bapak Yonas juga kembali menurunkan harga jual jauh dibawah harga standart. Hal ini dapat dilakukan karena untuk mempertahankan dan menambah jumlah pelanggan.¹

2. Struktur Usaha

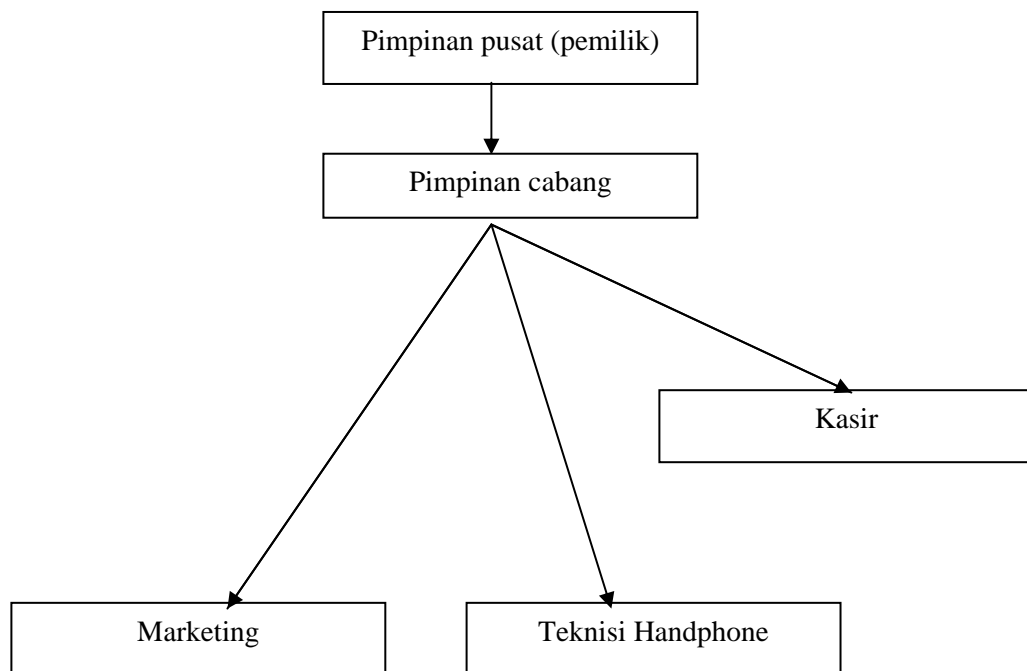
Agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka perusahaan perlu menerapkan sistem organisasi yang baik. Karena dengan menerapkansistem organisasi yang baik maka dapat menunjukkan pembagian tugas, wewenang, tanggung jawab dan penempatan pegawai sesuai dengan bidang keahliannya.

¹ Hasil wawancara dengan Nafa (marketing senior) pada tanggal 6 Mei 2009

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 Khoyang dalam menjalankan usahanya.

Diagram Struktur Organisasi Toko SBC²



Fungsi-fungsi :

Pimpinan Pusat

- a. Mengawasi kinerja karyawan.
- b. Memasok barang dagangan.

² Hasil wawancara pada Tanti (karyawan senior) pada tanggal 2 Mei 2009

- c. Menentukan kebijakan usaha.

Pimpinan Cabang

- a. Mengawasi dan bertanggung jawab terhadap kinerja karyawan di toko cabang yang dipimpinnya.
- b. Melaporkan kinerja pada pimpinan pusat.
- c. Menjalankan kebijakan usaha yang telah ditentukan oleh pimpinan pusat.

Kasir

- a. Mencatat dan menerima transaksi keuangan.
- b. Mencatat dan menerima keluar masuknya barang.
- c. Memberikan gaji karyawan.
- d. Membuat laporan keuangan.

Marketing

- a. Melayani jual beli barang dagangan.

Teknisi Handphone

- a. Melayani jasa perbaikan Handphone.
- b. Menaksir biaya perbaikan (tidak termasuk suku cadang).
- c. Melayani konsultasi yang berhubungan dengan Handphone.

3. Harga jual eceran untuk pulsa elektrik

Tabel I

Daftar harga jual eceran untuk pulsa elektrik di toko SBC.

Operator	Nominal pulsa	Harga
AS	5000	5000
	10000	10000
	15000	15000
	25000	25000
SIMPATI	5000	5000

	10000	10000
	20000	20000
IM3	5000	5000
	10000	9500
	20000	19000
	25000	24000
MENTARI	5000	5000
	10000	9500
	20000	19000
	25000	24000
INDOSAT SMS	5000	5000
	8000	8000
	30000	29000
STAR ONE	5000	5000
	10000	9500
	20000	19000
	25000	24000
FLEXI	5000	5000
	10000	10000
	20000	19000
	50000	47000
XL	5000	5500
	10000	10500
	20000	20000
AXIS	5000	5500
	10000	10500
	20000	20000

Beberapa operator belum di jual di karenakan belum ada pelanggan, daftar harga pertanggal 23 Mei 2009.

4. Harga jual rata-rata pulsa di beberapa toko disekitar toko Surya Baru Cellular (SBC).

Tabel II

Daftar harga jual rata-rata pulsa di beberapa toko disekitar toko SBC.

Operator	Nominal	Harga jual beberapa toko					Rata-rata
		Inon Cell	Sahara Cell	Aladin Cell	Zaky Cell	V-net Cell	
AS	5000	6000	6500	6000	6000	5500	6000
	10000	11000	12000	11000	11000	10500	11100
	15000	16000	17000	16000	16000	15500	16100
	25000	27000	27000	26000	26000	25500	26300
SIMPATI	5000	6000	6000	6000	6000	5500	5900
	10000	11000	11000	11000	11000	10500	10900
	20000	21000	21000	21000	21000	20000	20800
IM3	5000	6000	6000	5500	5500	5500	5700
	10000	11000	11000	10500	10500	10500	10700
MENTARI	20000	21000	21000	20500	20000	20000	20500
	25000	25500	25500	25000	25000	25000	25200
	5000	6000	6000	5500	5500	5500	5700
	10000	11000	11000	10500	10500	10500	10700
	20000	21000	21000	20500	20000	20000	20500
INDOSAT SMS	25000	25500	25500	25000	25000	25000	25200
	5000	6000	6000	5500	5500	5500	5700
	8000	9000	9000	8500	8500	8000	8600
STAR ONE	30000	31000	31000	31000	31000	30000	30800
	5000	6000	6000	5500	5500	5500	5700
	10000	11000	11000	10500	10500	10500	10700
	20000	21000	21000	20500	20000	20000	20500
FLEXI	25000	25500	25500	25000	25000	25000	25200
	5000	5500	6000	5500	5500	5500	5600

	10000	10500	11000	10500	10500	10000	10500
	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
	50000	48000	48000	48000	48000	48000	48000
XL	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
	10000	11000	11000	11000	11000	10500	10900
	20000	20500	20500	20500	20500	21000	20600
AXIS	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
	10000	11000	11000	11000	11000	11000	11000
	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
FREN	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
	10000	11000	11000	11000	11000	11000	11000
	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000

Daftar harga pertanggal 23 Mei 2009(selain toko Surya Baru Cellular).

5. Jumlah transaksi pengisian pulsa dari hasil temuan lapangan antara toko Surya Baru Cellular (SBC) dengan toko yang lain dalam satu hari:

Surya Baru Cellular Perbandingan (SBC) jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari dari salah satu cabang di JL Supriyadi no.42 sebanyak 375 transaksi.

V-Net yang berlokasi sekitar 50 meter dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Supriyadi no.42 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 20 transaksi.

Zaky Cell yang berlokasi sekitar 30 meter dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Gubernur Suryo no. 15 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 25 transaksi.

Shofie Cell yang berlokasi sekitar 70 meter dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Supriyadi no.42 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 10 transaksi.

Aladin Cell yang berlokasi sekitar 200 meter dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Supriyadi no.42 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 30 transaksi.

Sahara Cell yang berlokasi sekitar 2 km meter dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Supriyadi no.42 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 20 transaksi.

Inon Cell yang berlokasi sekitar 2,5 km dari toko Surya Baru Cellular (SBC) cabang JL Supriyadi no.42 jumlah transaksi pengisian pulsa rata-rata dalam satu hari adalah sebanyak 15 transaksi.

6. Faktor-Faktor Yang Melatar Belakangi Penjualan Pulsa Dengan Harga Di Bawah Standar

Penjualan pulsa dengan harga di bawah standar oleh toko Surya Baru Celluler dilatarbelakangi oleh:

a. Mencari pelanggan banyak

Strategi ini biasanya dilakukan untuk memperoleh pendapatan yang banyak, dengan banyaknya transaksi walaupun dengan harga yang

rendah dengan keuntungan setiap transaksi yang minim karena banyaknya transaksi menjadikan pendapatan yang banyak pula.

Adapun tujuan yang lain dari banyaknya transaksi tersebut akan berpengaruh pada jumlah bonus dari Indosat (apabila menggunakan SEV) yang akan di terima. besarnya bonus yang di terima sering berubah

b. Mematikan usaha pebisnis lain

Menawarkan harga di bawah harga standar atau harga pesaingnya merupakan salah satu cara untuk menarik minat pelanggan toko lain (pesaingnya) untuk membeli pulsa di toko Surya Baru Cellular. Dengan begitu secara tidak langsung lambat laun pebisnis lain yang tidak bisa bertahan akan bangkrut akibat hasil yang tidak di dapat tidak sesuai dengan biaya operasional yang harus dikeluarkannya, kemudian mereka akan menutup usahanya atau membuka usaha lain.

c. Menghindari Kerugian

Pada saat tertentu toko Surya Baru Cellular Terpaksa menjual harga di bawah harga standar karena dalam pengambilan bahan baku toko dan bahan baku toko Surya Baru Cellular harus memenuhi target dan batasan contohnya dalam pengambilan pulsa indosat senilai Rp 25.000.000 harus habis dalam waktu 7 hari dan apabila tidak habis maka saldo atau pulsa akan hangus , ketika pada hari ke 7 ternyata stok pulsa masih banyak maka mereka akan mengisikan pulsa tersebut ke handphone

lalu mereka akan jual dengan cara mentransfer ke handphone pembeli, dimana pulsa tersebut tanpa menambah masa aktif.

Terpaksa menjual dengan harga di bawah harga standar merupakan salah satu cara untuk menghindari kerugian yang lebih banyak. Untuk menutupi kerugian toko Surya Baru Cellular mengambil dari keuntungan aksesoris handphone.³

B. Sistem Bisnis Yang Di Jalankan Oleh Toko Surya Baru Cellular

1. Proses pengambilan bahan baku.

Dalam pengambilan bahan baku toko Surya Baru Celluler dibagi dalam dua kategori yaitu:

a. Langsung dari marketing perusahaan telekomunikasi (chip resmi).

Untuk voucher Telkomsel yang biasa disebut M-Kios yang terdiri dari voucher As dan Simpati. Melakukan pengambilan pada TAM salah satu perusahaan pemasaran produk Telkomsel.

Untuk voucher Indosat yang biasa disebut SEV yang terdiri dari voucher IM3, Mentari dan Star One. Melakukan pengambilan di Nusa Pro yang merupakan salah satu perusahaan pemasaran produk Indosat.⁴

Untuk voucher flexi atau yang biasa disebut E-Flexi melakukan pengambilan di dealer flexi Jombang.

³ Hasil wawancara pada lili (kepala cabang Jl. Supriyadi No.42) pada tanggal 4 Mei 2009

⁴ Hasil wawancara pada Nafa (marketing senior) pada tanggal 6 Mei 2009

Untuk voucher XL yang biasa disebut Dompul melakukan pengambilan di Toko Istana Jombang.⁵

b. Tidak langsung yaitu melalui provider (chip all operator).

Dalam memenuhi kebutuhan voucher selain diatas toko Surya Baru Selluler (SBC) melakukan pengambilan chip all operator di toko Tsabitha cellular yang berlokasi di Jombang. Chip all operator ini memiliki kelebihan yaitu dapat digunakan untuk mengisi semua jenis voucher. Namun chip ini juga memiliki kekurangan yaitu membutuhkan waktu yang lebih lambat dalam melakukan transaksi pengisian pulsa dan cenderung lebih mahal dibandingkan dengan chip resmi.

2. Proses perhitungan penentuan harga.

a. Harga dasar

SEV Indosat adalah sebagai berikut:

Voucher 5000 = Rp 5.600

Voucher 8000 = Rp 8.500

Voucher 10000 = Rp 10.600

Voucher 20000 = Rp 20.600

Mendapatkan potongan 7 % dan apabila jumlah nominal transaksi dalam satu hari diatas Rp 3.500.000 akan mendapatkan bonus sebesar 5 %. Potongan diberikan pada awal pembelian bahan baku dan bonus diberikan setelah jumlah nominal transaksi diatas Rp 3.500.000.

⁵ Hasil wawancara pada Tanti (karyawan senior) pada tanggal 2 Juni 2009

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

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

b. Biaya Operasional.

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.

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. Cara

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.

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.

c. Keuntungan yang diharapkan.

Setiap usaha pastinya mengharapkan keuntungan semaksimal mungkin begitu juga dengan toko Surya Baru Cellular (SBC). 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 di harapkan menarik banyak konsumen. 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.

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.

3. Proses penjualan.

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

Untuk penjualan secara eceran toko Surya Baru Cellular (SBC) menjual dengan harga dibawah harga standar pasaran di wilayah kecamatan Ngoro dan sekitarnya dan lebih murah daripada menjual secara grosir.

Untuk penjualan secara partai (grosir) toko Surya Baru Cellular (SBC) menjual dengan harga sesuai dengan harga rata-rata pasaran di wilayah kecamatan Ngoro dan sekitarnya dan menerapkan pembelian minimal dua macam produk.⁶

4. Mekanisme transaksi

⁶ Hasil wawancara pada Ima (marketing) tanggal 17 Juni 2009

Contoh percakapan transaksi antara Ima (marketing toko SBC) dan Faruk (pembeli) pada 4 Juni 2009.

Faruk : Mbak beli pulsa.

Ima : Pulsa apa?

Faruk : Pulsa IM3

Ima : Yang berapa (nominal)?

Faruk : 10000. Harganya berapa?

Ima : Rp 9500. (kemudian Ima mengambil nota dan menulis) ni mas notanya' Tarima kasih.(kemudian Ima mengambil Handphone dan mengisi)

Faruk : Sama-sama. Saya tunggu pulsanya mbak.(kemudian Faruk meninggalkan toko tidal lama kemudian pulsa masuk ke hand phone dia)

Ima : (Menerima laporan)

C. Dampak Bisnis Pulsa Yang Di Jalankan Toko Surya Baru Cellular

1. Dampak terhadap pembeli (konsumen)

Dengan strategi bisnis yang dijalankan oleh toko Surya Baru Cellular (SBC) yakni menetapkan atau menjual pulsa dengan harga dibawah standar harga rata-rata pulsa diwilayah kecamatan Ngoro dan sekitarnya berdampak pada konsumen yaitu:

- a. Kerelaan konsumen untuk menempuh jarak yang relatif jauh hanya untuk membeli pulsa di toko Surya Baru Cellular (SBC) walaupun sebenarnya didaerah tempat tinggal konsumen tersebut terdapat toko isi ulang pulsa.
- b. Memberikan kepuasan konsumen karena memperoleh harga yang murah.

Dari hasil interview terhadap 14 orang konsumen toko Surya Baru Cellular (SBC) 10 orang diantaranya datang ke toko Surya Baru Cellular (SBC) dipengaruhi oleh faktor harga yang murah, 2 orang dipengaruhi oleh lokasi toko yang dekat dengan tempat tinggal konsumen, dan 2 orang lainnya dipengaruhi oleh faktor pelayanan.⁷

2. Dampak terhadap pebisnis lain yang sejenis.

Adapun dampak dari penggunaan strategi harga murah oleh toko Surya Baru Cellular (SBC) terhadap pebisnis lain yang sejenis adalah sebagai berikut:

- a. Menurunnya omset penjualan.
- b. Beberapa toko tutup, hasil dari observasi penulis Sejak toko SBC menjalankannya strategi bisnis menjual harga dibawah estándar (dari bulan Januari sampai Juni 2009) 16 toko yang buka sebelum strategi itu dijalankan sekarang tinggal 11 toko.
- c. Ikut menurunkan harga jual agar usahanya tetap bisa bertahan walaupun harga yang ditawarkannya tetap lebih mahal dari harga yang ditawarkan oleh toko Surya Baru Cellular (SBC).
- d. Berkurangnya laba yang diperoleh dari setiap transaksi isi ulang pulsa.
- e. Seringnya menerima komplain dari konsumen mengenai selisih harga dengan harga yang ditawarkan di toko Surya Baru Cellular (SBC).

⁷ hasil wawancara terhadap beberapa konsumen toko Surya Baru Cellular (SBC) pada tanggal 10 Mei 2009

f. Ada sebuah toko yang lebih memilih untuk membuka usahanya pada waktu dimana toko Surya Baru Cellular (SBC) tidak membuka usahanya.⁸

3. Dampak terhadap Masyarakat sekitar.

Dengan semakin berkembangnya usaha toko Surya Baru Cellular (SBC) memberikan dampak yang positif pada masyarakat sekitar yaitu adanya perekrutan karyawan yang diambil dari masyarakat sekitar dan meningkatnya aktifitas ekonomi kecamatan Ngoro dikarenakan banyaknya konsumen toko Surya Baru Cellular (SBC) dari luar wilayah kecamatan Ngoro.

⁸ Interview terhadap pemilik toko Rozik cell pada tanggal 6 Mei 2009