BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah Mayangkara Group

Mayangkara Group bermula pada tahun 1980-an. Usaha pertamanya berupa agen minyak tanah, pada waktu itu belum disebut Mayangkara Group. Agen minyak tanah itu dinaungi oleh perusahaan bernama UD. Gajah Mada yang beralamatkan di Jl. Ciliwung No. 22 Blitar. Perusahaan ini murni perusahaan keluarga, yang dikelola sendiri oleh keluarga besar Bapak H. Hariyanto. Selain UD. Gajah Mada, terdapat pula beberapa usaha yang bergerak di bidang yang sama, yaitu UD. Veni dan UD. Yani di wilayah Blitar, dan UD. Wawan di Wilayah Tulungagung.

Di tahun 1980-an radio memasuki masa kejayaannya. Kala itu, radio menjadi salah satu hiburan nomor satu bagi masyarakat. Radio diam-diam mampu membangun 'peradaban' manusia. Dimulai dengan produk sandiwara radio, radio mampu mencuri hati para pendengarnya. Termasuk juga oleh Bapak H. Hariyanto, semula tidak ada tendensi bisnis radio itu bakal menjajikan profit, karena menurut Bapak H. Hariyanto, pemilik Radio Mayangkara, dirinya hanya merasa iri kepada

para pembantunya yang asyik dan serius setiap mendengarkan sandiwara radio, bagaimana kalau besuk coba-coba membangun radio.

Dan akhirnya, di tengah hiruk pikuk hebohnya sandiwara radio itulah, Radio Mayangkara dilahirkan, tepatnya pada tahun 1987, dan menjadi radio swasta pertama di Kota Blitar.

Masa jaya Mayangkara terus berlanjut dengan selalu melahirkan produk acara unggulan, diantaranya: Galih Ratna, Rockarama, Pantun Berjoget, Gempil, dan Kejarama. Bahkan, di tahun 1993 Radio Mayangkara menjadi radio swasta pertama yang berani membuat program berita produksi sendiri, diantaranya: Lintas Kabar Mayangkara (Lintarama), Pilihan Kabar Minggu Ini (Pilar Mini), dan Rona Desa (Ronde).

Pada tahun yang sama Bapak H. Hariyanto juga berhasil mendirikan usaha dalam bidang agen LPG 12 Kg yang diberi nama PT. Gas Elpindo Jaya.

Tak berhenti disini saja, Bapak H. Hariyanto juga mulai mengepakkan sayap usaha di wilayah Tulungagung. Hal ini ditandai dengan berdirinya Radio Perkasa Tulungagung pada tahun 1989 yang beralamatkan di Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung. Seiring berkembangnya Radio Perkasa Tulungagung, pada tahun berikutnya akhirnya dibangun juga gudang LPG PT. Gas Elpindo Jaya Tulungagung yang berlokasi di belakang Radio Perkasa.

Pada tahun 1992 juga berhasil didirikan Radio Jossh Tulungagung yang berlokasi di Jl. Panglima Sudirman VI No. 193 Tulungagung. Masih di wilayah yang sama, pada tahun 1996 dibangun Radio Pandowo Tulungagung yang beralamat di Jl. Demuk Gg. Roda Tulungagung. Dan pada tahun 1996 juga berhasil didirikan Radio Patria Blitar yang beralamat di Jl. Palem No. 33 Blitar.

Belum puas menjajaki usaha di bidang agen minyak tanah, agen LPG 12 kg dan radio, Bapak H. Hariyanto berinovasi untuk mendirikan SPBU (Stasiun Pengisisan Bahan Bakar Umum). Pada tahun 1996 dibangunlah beberapa SPBU, yaitu SPBU Pakunden di Jl. Tanjung Pakunden Blitar, SPBU Srengat di Desa Bagelenan Srengat Blitar, SPBU Sumbergempol di Desa Sumberdadi Kec.Sumbergempol Tulungagung, SPBU Bandung di Ds. Swaru Kec.Tulungagung, SPBU Durenan Tulungagung, SPBU Wates Lama di Desa Wates Kediri, dan SPBU Pare Kediri.

Pada tahun 2001 Bapak H. Hariyanto mulai membuka usaha di wilayah Jombang, yaitu Radio Kartika Jombang yang beralamat di Jl. Brigjen Kretarto No. 54 A Jombang.

Di tahun 2002, Bpk. H. Hariyanto membuka kembali SPBU di desa Kandangan Kediri, serta membuka SPBU dengan saham gabungan yaitu SPBU Wlingi dan Kenari di Blitar serta SPBU Sambi, Mojo, dan Plosoklaten di Kediri.

Di tahun 2005, managemen Mayangkara Group membeli sebuah radio di Tulungagung, yang kemudian diberi nama Radio Kembang Sore Tulungagung. Kemudian pada tahun 2007, juga mendirikan SPBU di daerah Jabon dan Tawang Wates Kediri.

Pada tahun 2005 harga minyak dunia mencapai US $ 70. Hal itu membuat pemerintah Indonesia menentukan kebijakan untuk menaikkan harga minyak tanah di kisaran harga Rp. 2000 per liter. Namun harga tersebut masih menunjukkan harga yang rendah dibading dengan harga minyak dunia yang tinggi. Kondisi ini diperparah dengan kenyataan bahwa alokasi 10 juta kiloliter minyak tanah bersubsidi yang diperuntukan bagi rumah tangga miskin dan usaha kecil menengah (UKM) tidak tersalurkan dengan baik. Pemerintah akhirnya membuat kebijakan untuk melakukan program konversi minyak tanah ke gas LPG 3kg untuk menekan subsidi minyak tanah.

Kebijakan tersebut tentu juga sangat berpengaruh terhadap Mayangkara Group, karena beberapa unit usaha Mayangkara Group bergerak dibidang agen minyak tanah. UD. Hariyanto, UD. Veni, UD. Yani, dan UD. Wawan yang semula merupakan agen minyak tanah mau tidak mau harus mengikuti perkembangan pasar yang ada dengan bermetamorfosis menjadi agen LPG. Agen minyak tanah pun yang semula diberi nama UD. Hariyanto kini berubah menjadi PT. Gas Elpindo Jaya, UD. Veni berubah menjadi PT. Manggala Yuda Gas,

UD.Yani berubah menjadi CV. Petro Jaya Gas, dan UD. Wawan berubah menjadi CV. Manggala Jaya Gas.

Untuk mendukung unit agen LPG, tahun 2007 didirikan SPPBE Rama Manggala Gas yang bergerak bidang pengangkutan dan pengisian bulk elpiji dan PT. Rama Manggala Gas Inti yang bergerak di bidang *repaint, repair, and retest* (pengecatan, perbaikan, dan pengecekan ulang) tabung LPG 3kg. Kemudian dibangun juga PT. Manggala Citra Mandiri dan PT. Manggala Citra Mandiri Sakti untuk di bidang *repaint, repair, and retest* tabung LPG 12 kg dan 50 kg diwilayah Tulungagung. Hingga saat ini unit Mayangkara Group telah berkembang dengan pesatnya.

Selain unit profit Mayangkara Group berupa 19 SPBU, 7 Radio, 2 agen LPG 12 Kg, 3 agen LPG 3 Kg, 1 SPPBE, dan 3 Retester, Mayangkara Group juga memiliki unit pendukung, diantaranya adalah Kantor Pusat yang beralamatkan di Jl. Ciliwung 22 Blitar, Mayangkara Foundation yang didirikan tahun 2004 dengan lokasi menyatu dengan Radio Mayangkara, serta Koperasi Karyawan Mayangkara Artha yang juga didirikan tahun 2004 dengan anggota seluruh karyawan Mayangkara Group.

2. Visi dan Misi

Visi

Menjadi perusahaan kelas dunia, yang sehat menyehatkan, sejahtera mensejahterakan serta mampu memberi manfaat dunia dan bermakna akhirat.

Misi

Menjalankan usaha dalam berbagai unit secara terintegrasi berdasarkan prinsip-prinsip komersial yang kuat dengan di jiwai nilai-nilai kebenaran.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian berada di kantor pusat Mayangkara Group Jl. Ciliwung No. 22 Kel. Bendo Kec. Kepanjenkidul Kota Blitar.

4. Unit Kerja Mayangkara Group

Mayangkara Group terdiri dari beberapa unit kerja dan beberapa bidang usaha. Adapun unit kerja tersebut sebagai berikut :

a. Dalam bidang SPBU (Stasiun Pengisian Bahan bakar Umum)

1. SPBU Bandung (54.662.09) – Wawan Budi Santoso
   Jl. Raya Suwaru Kecamatan Bandung Tulungagung
2. SPBU Durenan (54 - 663.01) – Ninik Yuni Hariyati
   Jl. Raya Durenan Trenggalek
3. SPBU Sumbergempol (54.662.02) - Hariyanto
   Jl. Raya Sumbergempol Tulungagung
4. SPBU Sambi (54 - 64122) – PT. Rizki Harta Usaha Bersama

Jl. Raya Selodono, Sosobango - Ringinrejo Kediri

5. SPBU WatesLama (54 - 64113) -

   Jl. Raya Dsn. Bondo Wates Kediri

6. SPBU Wates Baru (54 - 64144) – PT. Harta Usaha Rizki Bersama

   Jl. Raya Tawang Wates Ds. Wates Kec. Wates Kediri

7. SPBU Kesamben (54 - 66115) – PT. Artika Usaha Budi Jaya

   Jl. Raya Ds. Siraman Kec. Kesamben Blitar

8. SPBU Kandangan (54 - 64125) – PT. Budi Daya Perkasa

   Jl. Raya Ds. Kebondalem Kec. Kandangan Kediri

9. SPBU Plosoklaten (54 - 64121) – PT. Harga Bersama Guna Usaha

   Jl. Raya Dsn. Ringingong Sumberagung Plosoklaten Kediri

10. SPBU Sonoageng (54 - 64409)

    Nganjuk

11. SPBU Mojo (54 - 64123) – PT. Harta Usaha Rizki Bersama

    Jl. Raya Ds. Tambibendo Kec. Mojo Kediri

12. SPBU Srengat 54.66101 - Hariyanto

    Jl. Raya Desa Bagelenan Kec. Srengat Kab. Blitar

13. SPBU Pakunden (54 - 66103) – PT. Hariputra Sentosa Jaya

    Jl. Tanjung No. 198 Pakunden Blitar

14. SPBU Ngunut (54.662.14) – PT. Mugi Gangsar Lestari

    Jl. Raya Demuk Desa Kalangan Kec. Ngunut Tulungagung

15. SPBU Pare (54 - 64115) – PT. Hariputra Sentosa Jaya

    Jl. Raya Ds. Kwagean, Krenceng Kepung Pare Kediri

16. SPBU Wlingi (54.66111) – Endang Setia Winata

    Jl. Raya Tangkil Kec. Wlingi Kab. Blitar

17. SPBU Kenari (54 - 66108) – PT. Mahapura Jaya Sakti

    Jl. Kenari 55 Blitar

18. SPBU Jabon (54 - 64143) – PT. Harta Usaha Rizki Bersama

    Jl. Raya Ds. Jabon Kec. Banyakan Kediri

19. SPBU Kalidawir (54 - 662.27) – PT. Rizki Gangsar Usaha Jaya

    Jl. Raya Karangtalun Kalidawir Tulungagung

b. Dalam Bidang Radio

1. Radio Patria – PT. Radio Suara Patria

   Jl. Palem 33 Blitar

2. Radio Mayangkara – PT. Radio Mayangkara Ria

   Jl. Ciliwung No. 32 A Blitar

3. Radio Kartika – PT. Radio Suara Nawa Kartika

   Jl. Brigjen Kretarto No. 5A Jombang

4. Radio Perkasa – PT. Radio Paramita Jaya Perkasa

   Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung

5. Radio Kembang Sore – PT.

   Jl. Patimura Barat No. 18 A Tulungagung

6. Radio Jossh Tulungagung – PT. Radio Suara Tulungagung Jaya

   Jl. Panglima Sudirman VI No. 193 Tulungagung

7. Radio Pandowo – PT. Radio Pandowo Anugerah Sakti

   Jl. Demuk Gg Roda No. 55 Ngunut Tulungagung

c. Dalam bidang agen LPG 3 KG

1. PT. Petro Jaya Gas

   Jl. Ciliwung No. 22 Kel. Bendo Kec. Kepanjenkidul Kota Blitar

2. PT. Manggala Yuda Gas

   Jl. Ciliwung No. 22 Kel. Bendo Kec. Kepanjenkidul Kota Blitar

3. PT. Manggala Jaya Gas

   Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung

d. Dalam bidang agen LPG 12 KG

1. PT. Gas Elpindo Jaya Blitar

   Jl. Ciliwung No. 22 Kel. Bendo Kec. Kepanjenkidul Kota Blitar

2. PT. Gas Elpindo Jaya Tulungagung

   Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung

e. Dalam bidang Pengangkutan dan Pengisian Bulk Elpiji

SPPBE Rama Manggala Gas

Jl. Imam Bonjol RT.01 RW.06 Kel.Sanawetan Kec. Sanawetan Kota Blitar

f. Dalam bidang *repaint, repair and retest* LPG

1. PT. Rama Manggala Gas Inti

   Jl. Ir. Soekarno Kel. Sentul Kec. Kepanjenkidul Kota Blitar

2. PT. Manggala Citra Mandiri Sakti

   Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung

3. PT. Manggala Citra Mandiri

   Jl. Mayor Sujadi 22 Tulungagung

g. Unit pendukung Mayangkara Group

1. Mayangkara Foundation

   Jl. Ciliwung No. 32 A Blitar

   Mayangkara Foundation merupakan unit kerja Mayangkara Group di bidang penyaluran bantuan sosial masyarakat, atau disebut juga sebagai wadah penyaluran program *CSR (Corporate Social Responsibility)* Mayangkara Group.

2. Koperasi Karyawan Mayangkara Artha

   Jl. Tanjung No. 198 Pakunden Blitar

   Koperasi Karyawan Mayangkara Artha merupakan lembaga keuangan karyawan yang memberikan fasilitas simpan pinjam kepada anggota serta menyediakan barang kebutuhan-sehari-hari yang diberi nama Mayangkara Mart.

3. Bengkel Mayangkara

   Jl. Imam Bonjol RT.01 RW.06 Kel.Sanawetan Kec. Sanawetan Kota Blitar

   Bengkel Mayangkara merupakan unit kerja mayangkara yang bertugas untuk memeriksa, memelihara, dan memperbaiki kendaraan di Mayangkara Group.Unit bengkel ini selain ada di Blitar, juga membuka cabang di wilayah Tulungagung.

4. Kantor Pusat

   Jl. Ciliwung No. 22 Blitar

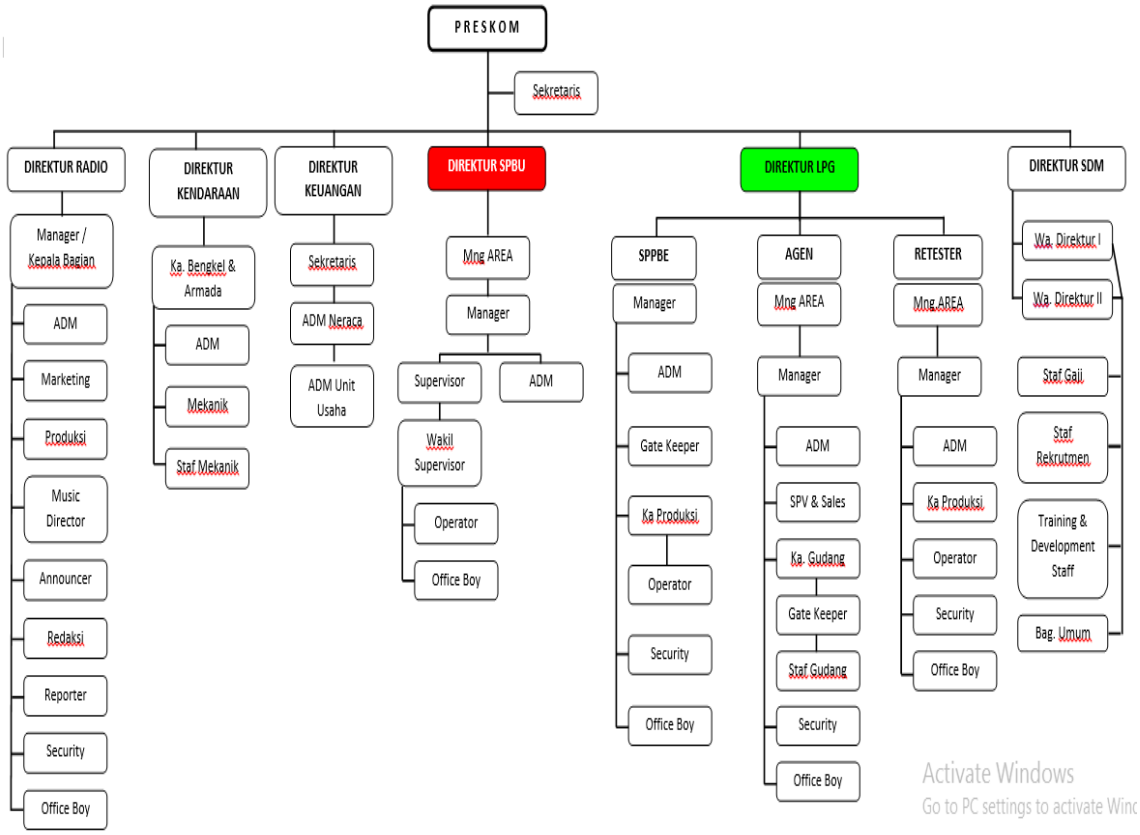
   Unit kerja Mayangkara Group yang melaksanakan fungsi pengadministrasian dari unit usaha Mayangkara Group.[48]

[48]Wawancara dengan Bapak Agung selaku staff Mayangkara Group, tanggal 10 Februari pukul 10.00 WIB

5. Struktur Organisasi

Bagan 4.1

Struktur organisasi Mayangkara Group



Sumber: Data dari Manajemen SDM Mayangkara Group

B. Temuan Penelitian

1. Pelaksanaan Strategi Pemasaran *Liquefied Petrolium Gas* (LPG) non *Public Service Obligation (*PSO) di Agen LPG Mayangkara Group

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang ditengah persaingan, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan laba perusahaan. Usaha ini dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya dengan cara mencari, membina langganan dan menguasai pasar. Dalam usaha ini diperlukan strategi yang mantap di bidang pemasaran perusahaan. Dengan demikian strategi yang direncakan, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah dalam menggunakan setiap kesempatan pada pasar sasaran. Adapun beberapa strategi pemasaran yang dilakukan Agen LPG Mayangkara Group Blitar, antara lain:

a. Strategi Produk

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, terdapat beberapa produk LPG Non PSO yang ditawarkan di Agen LPG Mayangkara Group Blitar. Hal tersebut diungkapkan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group tentang produk LPG yang Non PSO.

> *"produknya satu, produk Bright Gas 5,5 Kilogram, trus Bright Gas 12 Kilogram kemasannya ya, ada yang tabung 12 kilo saja yang biru dan LPG yang 50 kilo."*

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

> *"ya itu produknya, ada BG 5,5 Kilo, Bright Gas 12 Kilogram, LPG 12 Kilo dan LPG 50 Kilo."*[49]

Produk LPG Non PSO yang ditawarkan oleh Agen LPG Mayangkara Group Blitar yaitu Bright Gas 5,5 Kg, Bright Gas 12 Kg, LPG 12 Kg dan LPG 50 Kg.

Dari beberapa produk tersebut Bright Gas menjadi salah satu produk unggulan LPG Non PSO. Seperti yang diungkapkan Bapak Rofek selaku Manager LPG Blitar.

> *"untuk strategi produk, kita ada produk unggulan yang sekarang ini sudah banyak dkenal masyarakat mbak, yaitu Bright gas dengan double spindle valve system sehingga memasak lebih aman kemuadian selain itu dengan warna yang cerah yaitu pink dan ungu membuat konsumen lebih tertarik selain itu kita ada varian baru yaitu Bright Gas 5,5 kilogram selain dengan double spindle valve dan warna yang menarik, bentuk tabung Bright Gas 5,5 Kilogram ini lebih ringan lebih ramping sehingga ibu-ibu jadi lebih mudah membawanya."*[50]

Hal senada diungkapkan oleh Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group.

> *"Dari barangnya pun kita juga ada kelebihan, keunggulannya jelas ada di produknya dia secara tampilan baragnya juga menarik jadi warnanya yang pink jadi warna-warni, kalau yang 12 kilo ada yang ungu ada*

---

[49]Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

[50] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

> *yang ijo itu juga ada, jadi warnanya menarik. Yang kedua keunggulannya dia di katup di valvenya yang untuk itu lo menancapkan regulator itu dia double spindle, double spindle itu lebih aman kalau produk yang PSO itu valvenya Cuma single aja, Cuma satu, jadi lebih aman lebih hemat, trus yang 5,5 itu kan ibu rumah tangga seneng, karena lebih ringan warnanya pink, harganyapun tidak terlalu tinggi."*[51]

Produk LPG Non PSO Agen Mayangkara Group memiliki beberapa kelebihan yaitu:

a. Pada katup valve menggunakan double spindle valve system, sedangkan pada produk PSO hanya menggunakan *single valve,* sehingga produk Bright Gas ini lebih aman dan lebih hemat.
b. Warna menarik, tampilan produk LPG Non PSO yang warna warni seperti pink, biru, dan ungu akan menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen.
c. Lebih ringan, produk varian baru Bright Gas kemasan 5,5 Kg akan memudahkan konsumen terutama ibu rumah tangga untuk membawanya.

b. Strategi Harga

Harga masing masing produk tentu berbeda tergantung isi dari produk LPG Non PSO. Hal ini seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

[51]Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

> *"kalau untuk harganya, berbeda beda ya mbak. BG 5,5 kilo harganya 72.500 rupiah, BG 12 kilo 146.200 rupiah, kemudian yang LPG biru kemasan 12 kilo harganya 144.200 rupiah dan kemasan 50 kilo itu 573.500 rupiah, ini untuk harga yang isi ulang."*[52]

Hal serupa diungkapkan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

> *"mengenai harga, kalau Bright gas sekitar 70 ribu, LPG 50 kilo sekitar 500 hampir 600 ribu."*[53]

Pendapat lain diungkapkan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"yang 5,5 itu lebih ringan, warnanya pink, harganya pun tidak terlalu tinggi. Kalau 12 kilo terlalu berat harganya juga di atas 100 ribu gitu, kalo yang 5,5 itu di bawah 70 ribu kelas pengecer atau kelas konsumen itu di bawah 70 ribu"*[54]

Harga tabung isi ulang LPG Non PSO di Agen LPG Mayangkara Group yaitu, Bright Gas 5,5 Kg Rp 72.500,- Bright Gas 12 Kg Rp 146.200,- LPG 12 Kg Rp 144.200 LPG 50 Kg Rp 573.500.

---

[52] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

[53] Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

[54]Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

Harga tabung kosong LPG Non PSO berbeda dengan tabung isi ulang. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"kalau untuk tabung kosong harganya lebih mahal sedikit untuk BG 5,5 kilo itu 260.000, BG 12 kilo 303.100, untuk LPG 12 kilo harganya 370.000 dan LPG 50 kilo harganya 1.132.250."*

Harga tabung kosong LPG Non PSO di Agen LPG Mayangkara Group yaitu Bright Gas 5,5 Kg Rp 260.00,- Bright Gas 12 Kg Rp 303.100,- LPG 12 Kg Rp 370.000,- LPG 50 Rp 1.132.250,-.

c. Strategi Tempat

Jangkauan pemasaran LPG Non PSO tersebar diseluruh kota dan kabupaten Blitar. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"kalau tempat kita ada outlet-outlet baik modern outlet maupun tradisonal yang kita tunjuk untuk mendisplay semua produk LPG Non PSO pertamina, seperti indomart kemudian pangkalan-pangkalan LPG PSO kemudian SPBU yang saat ini sudah tersedia LPG Non PSO sehingga dimanapun kapanpun masyarakat atau konsumen mudah menjangkau dan mendapatkannya."*

Ungkapan senada di ungkapkan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"kita juga mendapatkan bantuan pada pangkalan-pangkalan kita yang menjualnya di mix diajuga menjual LPG 3Kg dia juga menjual LPG yang Non PSO, jadi disitu. Jadi ada teknik branding nanti di LPG yang dia*

akan menjual LPG yang PSO yang subsisi, dia juga harus turut membantu kita."

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

"untuk tempatnya kita ada outlet-outlet atau pangkalan"

Tempat yang dijadikan untuk mendisplay produk LPG Non PSO terdiri dari pangkalan LPG PSO, outlet modern maupun outlet tradional, serta SPBU yang ditunjuk untuk mendisplay semua produk LPG Non PSO untuk memudahkan konsumen menjangkaunya.

Pemanfaatan pangkalan LPG Non PSO terdapat alas an khusus, seperti yang di sampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

"karena kan barang dipangkalan kan kurang tentu masih ada arsiran barang kita kekurangan, kekurangannya itu untuk apa untuk mendapatkan barang non subsidi, nah kekurangannya itu dimana yang tau itu kan di lapangan pasti pangkalan."[55]

Pemanfaatan pangkalan LPG PSO di latar belakangi oleh banyaknya permintaan LPG PSO sedangkan kuota produk LPG PSO tersebut dibatasi, sehingga menjadi celah untuk Agen LPG

[55]Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

Mayangkara Group menjadikan pangkalan LPG PSO sebagai tempat menjual produk LPG non PSO.

Pangkalan LPG PSO Mayangkara Group tidak hanya disuruh untuk membantu penjualan namun setiap pangkalan dibebani target penjualan LPG Non PSO. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"biasanya yang kemasan 12 kilo dan 50 kilo dibebani target antara 5-150 tabung tergatung omset pangkalan tersebut"*[56]

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"Pangkalan kita yang menjualkan produk LPG Non PSOnya, ada targetnya, seperti itu.kalau nanti penjualnnya baik di LPG Non PSOnya nanti ada reward. Targetnya tinggal nanti masing-masing pangkalan itu berbeda-beda. Misalkan ada yang cuma hanya 1/1 bulan 500 tabung PSO itu Non PSOnya sebulan rata-rata 5 atau 6 tabung yang Bright Gas 5,5 trus yang BG 12 kilo 1 atau 2 untuk dipakai sendiri seperti itu. Targetnya perbulan karena kan dia merasa kurang dipenjualan jadi kekurangannya dibantu ditutup dengan produk kita yang PSO itu. Salah satu pemasarannya ya seperti itu."*

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

[56] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

"ya seperti outlet-outlet itu, kita memperbanyak outlet atau pangkalan, bahkan setiap LPG 3 Kg kita beri target untuk mendistrisibusikan LPG non subsidi."[57]

Setiap pangkalan LPG PSO Agen PG Mayangkara Group dibebani target penjualan LPG Non PSO sesuai dengan kemampuan penjualan pangkalan tersebut. Misalkan pada pangkalan LPG PSO mampu menjual LPG PSO sebanyak 500 tabung selama 1 bulan, maka akan diberikan target penjualan PG Non PSO sebanyak 6 tabung produk Bright Gas 5,5 Kg dan 2 tabung Bright Gas 12 Kg, produk LPG kemasan 12 Kg dan 50 Kg berkisar antara 5-150 tabung tergantung dari omset penjualan pangkalan LPG Mayangkara Group.

Selain pangkalan, Agen LPG Mayangkara Group juga mempunyai mitra bisnis. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

"kita juga mempunyai mitra-mitra kerja atau mitra bisnis seperti rumah makan, restoran seperti itu, apa namanya untuk pemanas ayam itu biasanya dia juga menggunakan LPG 50Kg atau 12 Kg dalam jumlah yang banyak apalagi di Blitar itu sentra produksi ayam telur kan gitu itu menggunakan beberapa produk kita yang LPG non PSO, itu targetnya disitu."[58]

---

[57] Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

[58] Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

Ungkapan serupa di sampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"kita sekarang juga mulai memasuki pondok-pondok mbak, untuk mendistribusikan produk LPG Non PSO"*

Selain pangkalan LPG PSO, Agen LPG Mayangkara Group mempunyai mitra bisnis seperti rumah makan, perusahaan dan lembaga akademik.

Dengan adanya pangkalan LPG serta mitra bisnis, Agen LPG Mayangkara Group menyiapkan armada untuk mendistribusikan LPG Non PSO. Hal ini di sampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"cara pendistribusiannya seperti tadi karena outlet-outlet sudah ada sudah merata menyeluruh ke semua area kami ada armada-armada seperti colt diesel dan pick up LPG Non PSO yang siap mendistribusikan ke seluruh area outlet-outlet modern ataupun tradisional selain itu kita juga ada armada delivery order yang siap antar dan pasang jika ada konsumen langsung membutuhkan LPG Non PSO".*

Untuk mendistrisbusikan produk LPG Non PSO ke seluruh area Blitar Agen LPG Mayangkara Group menggunakan armada seperti colt diesel dan pick up.

Jadi tempat yang d tunjuk Agen LPG Mayangkara Group untuk memasarkan produk LPG Non PSO yaitu: pangkalan LPG PSO, outlet modern mapun tradisional, SPBU, rumah makan, perusahaan dan lembaga akademik. Sedangkan cara

pendistribusiannya menggunakan armada seperti colt diesel dan pick up yang siap mendistribusikan produk LPG Non PSO keseluruh area Blitar.

d. Strategi Promosi

Produk LPG Non PSO adalah produk keluaran Pertamina yang penjualannya tidak ditentukan oleh Pertamina, untuk itu Agen LPG Mayangkara Group melakukan promosi pada setiap peluang yang ada. Hal ini di sampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"untuk promosinya, di outlet kita pasangi banner mbak, jadi di outlet PSO kita itu kita kasih benner gratis untuk sosialisasi produk-produk Non PSO kemudian kita juga sering gathering ke pangkalan yang berprestasi kemudian selain itu, kita setiap ada karnaval juga mengikuti. Untuk media elektroniknya kita juga promo lewat radio.*[59]

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"promosi dari media massa, ada juga yang sifatnya sepertihari-hari besar contoh promo hari Kartini, kita bekerja sama dengan kita contoh semacam outlet display disitu dikasih harga khusus supaya mereka mudah terjangkau,. Seperti hari kemerdekaan kemarin, hari kartini, tahun baru seperti itu natal nah itu kana da harga khusus yang diberikan biar lebih ringan, kalau ibu-ibu yang biasanya menggunakan LPG yang 3 kilo dia mendapatkannya sulit, dia bias tukar tu, jadi 3 tabung 3 Kg bias ditukar dengan tabung yang 5,5."*

[59] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

Ungkapan senada diungkapkan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

> *"promo dilakukan sosialisasi ke pelanggan LPG PSO itu hanya untuk orang miskin, kalau untuk orang kaya, restoran itu harus menggunakan yang Non PSO, jadi tim distribusi yang non PSO ini kita pompa semangatnya untuk pantang menyerah."*[60]

Bapak Dian menambahkan.

> *"kemudian strateginya lagi, komunikasi itu kana da komunikasi verbal seperti cara marketing saya dilapangan menyampaikan bagaimana keunggulan produk yang Non PSO itu selain itu kana da pasar-pasar kita juga memasang di setiap pangkalan kita, kita branding bias didapatkan disini dengan banner yang besar di setiap pangkalan tertera itu'disini tersedia LPG non PSO Bringht Gas' apa keunggulannya aman, apa lebih ini, dll. Disitu. Misal bisa ditukarkan jadi disetiap pangkalan itu ada, setiap pangkalan yang PSO itu kita kasih kita branding supaya masyarakat atau calon konsumen itu lebih interst, lebih tertarik. Yang kedua dia makin tau makin dia paham makin dia mengetahui produk dari pertamina itu apa."*[61]

Promosi yang dilakukan Agen LPG Mayangara Group seperti pada pangkalan LPG PSO di pasangi Banner produk LPG Non PSO, sosialisasi kepada masyarakat kelas menengah, mengikuti acara peringatan hari besar dan melalui media elektronik seperti radio.

---

[60] Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

[61] Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

2. Kendala Pemasaran *Liquefied Petrolium Gas* (LPG) non *Public Service Obligation* (PSO) di Agen LPG Mayangkara Group

Dalam proses pemasarn LPG Non PSO di Agen LPG Mayangkara Group pun terdapat berbagai kendala. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"kendalanya adalah daya beli masyarakat dalam hal ini sebagian kecil dipengaruhi oleh tingkat ekonomi masyarakat dan sebagian besar dipengaruhi oleh pola hidup masyarakat karena LPG 3 Kg itu bersubsidi masih banyak sehingga masyarakat mampu yang harusnya menggunakan LPG Non PSO masih menggunakan LPG PSO yang 3 Kg. selain itu masyarakat terkendala dengan tabungnya mbak, karena tabung ini yang 5,5 itu masih tergolong baru, gitu."*[62]

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"kendala yang dihadapi seperti misalkan bahwa disuatu daerah itu saya lihat ada kemampuan daya blinya yang saya lihat mampu dari rumahnya dari tingkat pekerjaan itu kira-kira mampu tapi disitu karena mereka kurang paham mengenai produk-produk kita apa yang Non PSO ini, jadi dia 'sing penting tabung 3 kilo enek, aku tak tuku iki ae' tapi kalau kita pahamkan dia adanya kapan kan gak tentu setiap pangkalan itu ada barangnya, karena barang yang tidak ditentukan kita bagi juga akhirnya kita pahamkan itu, kendala-kendala ya kendala itu karena produk yang 3 kilo itu masih ada dan bias di cari gitu lo. Tidak ada aturan yang resmi mengenai, kalo misalkan TNI, POLRI dan misalkan masyarakat yang mampu itu tanpa menggunakan id tertentu atau tanpa menggunakan surat atau tanpa menggunakan surat miskin desa itu tidak boleh, itu mungkin dia bias, tapi saat ini kan belum ada, misalkan tergantung dari hanya yang mempunyai kartu itu bisa mengakses atau membeli barang kita yang subsidi, kendalanya seperti itu, kalau sudah dikasih kartu atau ada regulasi yang*

[62] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

mengikat supaya masyarakat yang mampu tidak boleh menggunakan barang subsidi, itu lebih mudah memasarkan."

Ungkapan serupa di ungkapkan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

"kemudian yang menjadi kendala besar itu adalah belum adanya good ware atau niat baik dari pemerintah untuk menghentikan penggunaan LPG subsidi oleh pihak-pihak yang sebenarnya tidak memiliki atau tidak berhak menggunakan LPG subsidi seperti Pegawai Negeri Sipil itu kan masih menggunakan padahal mereka tidak berhak seharusnya mereka menggunakan LPG yang non subsidi."[63]

Kendala yang dihadapi Agen LPG Mayangkara Group dalam memasarkan produk LPG Non PSO yaitu: daya beli masyarakat yang rendah karena dipengaruhi oleh tingkat ekonomi dan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk LPG Non PSO, masih tersedianya LPG PSO, dan ketegasan dari pemerintah.

Beberapa kendala di atas diminimalisir dengan strategi yang disusun oleh Agen LPG Mayangkara Group. Hal ini di ungkapkan oleh Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group.

"kita sudah komunikasi dengan para pimpinan daerah tapi sampai sekarang tidak ada progress yang baik gitu, jadi penggunaan itu tetap berjalan karena tidak ada larangan, tidak ada niat baik dari pemerintah untuk menghentikan itu, padahal sudah jelas mereka tidak berhak menggunakan subsidi, jadi ini kendala pemasaran."

[63] Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"dengan kendala seperti itu kami bekerja sama dengan instansi pemerintah terkait dan mengadakan launching juga mensosialisasikan bahwa masyarakat mampu, PNS, TNI, POLRI, pengusaha dan apa UMKM menengah keatas wajib menggunakan LPG Non PSO. Sedangkan untuk tabungnya sendiri kita adakan program peminjaman terhadap outlet-outlet kita yang potensial mendistrisbusikan LPG Non PSO dengan pembayaran jatuh tempo mbak, jadi tidak semata-mata kita pinjamkan tapi mereka kita kasi batasan waktu untuk pembayarannya jadi sekitar 3 bulan, hal ini kita lakukan supaya masyarakat ini bias mencoba dan merasakan manfaat dari LPG Non PSO tanpa beli tabung duluselama 3 bulan, setelah mereka merasakan manfaatnya mereka mulai beralih ke LPG Non PSO gitu mbak."*[64]

Upaya yang dilakukan Agen LPG Mayangkara Group yaitu dengan mencoba berkomunikasi dengan pemerintah daerah walaupun belum memberikan hasil yang pasti. Kemudian dengan program peminjaman tabung kepada outlet yang potensial dengan pembayaran jatuh tempo.

3. Hasil yang diperoleh dalam Strategi Pemasaran *Liquefied Petrolium Gas* (LPG) non *Public Service Obligation* (PSO) di Agen LPG Mayangkara Group

Berbagai upaya dilakukan Agen LPG Mayangkara Group demi meningkatkan volume penjualan. Hal ini disampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"untuk hasinya cukup lumayan baik, jadi omset kami tiap bulan juga mengalami peningkatan dan yang kedua masyarakat pelan-*

[64]Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

pelan mulai sadar akan subsidi sehingga jika ada keterlambatan LPG PSO yang 3 Kilogram itu mereka tidak terlalu mempermasalahkan, dan tidak terlalu protes apabila LPG 3 Kg ini telat karena sudah terbiasa atau familiar dengan produk kita Non PSO."[65]

Ungkapan serupa disampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

"ini relative pemasaran itu, selama kita berusaha semaksimal mungkin dan memberikan pemahaman kepada masyarakat terlebih kepada pangkalan kita yang ikut menjualkan itu maksimal pasti hasilnyapun insyaallah maksimal juga. Hasilnya ya lumayan, Blitar itu lumyan, bagus itu Blitar penjualan produk kita yang non PSOnya sehari bias untuk yang 5,5 saja sehari bias sampai 200 tabung dalam waktu satu hari kurang lebihnya. Untuk produk kita ang LPG yang 12 Kg Bright Gas bias sampek sehari sekitar 250-300 diseluruh kota kabupaten Blitar. Saya kira ya cukup bagus kalau di bandingkan penjualan dari competitor yang lain, ini agen-agen yang lain."[66]

Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara group menambahkan.

"Untuk hasil sedikit demi sedikit meningkat."[67]

Jadi hasil yang diperoleh dari penerapan strategi pemasaran LPG Non PSO cukup bagus, terbukti dengan peningkatan volume penjualan di setiap tahun yang mengakibatkan peningkatan pendapatan perusahaan.

---

[65] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

[66] Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

[67] Wawancara dengan Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara Group., tanggal 10 Februari pukul 09.00 WIB

Pengetahuan masyarakat tentang produk LPG non PSO juga meningkat sehingga daya beli masyarakatpun juga meningkat.

4. Penerapan Strategi Pemasaran *Liquefied Petrolium Gas* (LPG) non *Public Service Obligation* (PSO) di Agen LPG Mayangkara Group berdasarkan Pemasaran Syariah

Dalam pemasaran yang berbasis syariah, Agen LPG Mayangara Group Blitar menggunakan beberapa ketentuan, Seperti yang disampaikan oleh Bapak Dian selaku Koordinator Manager LPG Mayangkara Group.

> *"yang jelas iya mbak,karena setiap pangkalan menandatangani surat kesepakatan penunjukan pangkalan yang isinya perihal harga, fasilitas dari agen, pelayanan dan ataupun kewajiban dari pangkalan juga disebutkan disitu terkait missal tentang pembayaran harus dimuka."*[68]

Pendapat lain disampaikan oleh Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar.

> *"kalau dari segi etika islam, kita ada perlakuan khusus kepada mereka yang penjualan Non PSOnya tergolong tinggi, apakah itu pangkalan besar, pangkalan kecil dan menengah, tergantung juga dari wilayah pemasarannya nanti akan dapat perlakuan berbeda, karena kita menghargai hasil dan upaya penjualan mereka."*[69]

Bapak Rizal selaku Manager SDM Mayangkara group menambahkan.

---

[68]Wawancara dengan Bapak Dian selaku Koordinator LPG Mayangkara Group, Tanggal 5 Februari Pukul 09.00 WIB

[69] Wawancara dengan Bapak Rofek selaku Manager LPG area Blitar, tanggal 15 Februari pukul 09.00 WIB

"isi tabung LPG Non PSO idealnya sama dan apabila tidak penuh maka biasanya kita cek apakah ada kebocoran atau tidak."

Strategi pemasaran yang dilakukan Agen LPG Mayangkara Group berdasarkan pemasaran syariah yaitu adanya transparasi dalam kesepakatan bisnis sehingga tidak menimbulkan adanya keterpaksaan antara kedua belah pihak, perlakuan khusus kepada pangkalan yang memiliki penjualan tinggi, dan isi gas LPG sesuai dengan kemasan yang digunakan.