

ABSTRAK

R I Z A L. Strategi Bauran Pemasaran Minyak Pelumas Merek Pertamina Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. PERTAMINA Persero.

Pertumbuhan dan perkembangan dunia usaha dewasa ini telah mengalami banyak kemajuan dibandingkan dengan situasi dunia usaha di masa lalu. Hari ini tidaklah berkembang begitu saja sesuai dengan perjalanan waktu, akan tetapi banyak ditunjang oleh adanya pertumbuhan yang sangat pesat di bidang teknologi. Dengan timbulnya penemuan-penemuan di bidang teknologi, maka pihak produsen mengalami masalah bagaimana memproduksi barang dan jasa sebanyak mungkin untuk dapat memenuhi permintaan yang ada. Produsen juga dapat memproduksi barang dan jasa dalam kualitas yang lebih baik dan dalam jumlah yang besar.

Perumusan masalah : 1) Apakah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada PT. Pertamina Persero ? 2) Strategi apa yang dipilih PT. Pertamina Persero? 3) Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi peningkatan penjualan pada PT. Pertamina Persero?.

Maka adapun tujuan dari penelitian ini adalah : 1) Mengamati strategi yang dijalankan PT. Pertamina Persero. 2) Merumuskan strategi alternatif bauran pemasaran.

Kesimpulan : 1) Kekuatan (Strength) pada PT. Pertamina Persero : struktur perusahaan kuat, jaringan pemasaran luas dan dekat dengan konsumen, kualitas produk terjamin, memiliki good will serta telah memperoleh usaha sejenis, manajemen pemasaran dikuasai secara baik, produk pelumas menghasilkan kontribusi yang besar dan handal, market share 40% dari relative market share pesaing terbesar, kesejahteraan karyawan baik diantara jamsostek, UMR, pelayanan kesehatan dan sebagainya. Kelemahan (Weakness) : harga jual produk mahal dibandingkan dengan produk sejenis, kurang promosi di daerah-daerah, hutang jangka pendek tinggi. Peluang (Oportunity) : proteksi pemerintah terhadap pedagang eceran, stabilitas politik, adanya perubahan gaya hidup masyarakat sehubungan dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi, bertambahnya jumlah penduduk dengan laju pertumbuhan 5% per tahun. Ancaman (Threath) : pesaing pengusaha sejenis sangat ketat dengan bertambahnya produk baru yang dihasilkan pengusaha lain, inflasi yang tinggi dan mempengaruhi daya beli masyarakat, PPN meningkat 10%, kenaikan tariff listrik, telepon, BBM dan inflasi. 2) Produk minyak pelumas PT. Pertamina Persero sudah memiliki label International yang dikenal dengan SAE yang mampu bersaing di pasar dunia dan produk ini banyak digunakan oleh industri-industri dan masyarakat. 3) Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Pertamina Persero ditujukan dalam upaya meningkatkan penjualan minyak pelumas atau untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan minyak pelumas atau untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan adalah dengan melakukan promosi diberbagai media masa maupun cetak.