

**STRATEGI PENETAPAN HARGA TIKET
BIRO PERJALANAN UMUM (BPU) ROSALIA INDAH**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Persyaratan Guna
Mencapai Gelar Ahli Madya Pada Program DIII Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Sebelas Maret Surakarta**

Oleh :

Alvian Widyawati

NIM : F3212009

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

2015

ABSTRAK**STRATEGI PENETAPAN HARGA TIKET PADA BPU ROSALIA INDAH**

ALVIAN WIDYAWATI
F3212009

Seiring melihat kondisi pada saat ini semakin banyak bermunculan berbagai jasa transportasi satu dengan yang lain sangat ketat persaingannya. Sehingga penelitian di BPU Rosalia Indah dimadsutkan untuk mengetahui Strategi Penetapan Harga Tiket apa saja yang oleh diterapkan perusahaan untuk bisa mempertahankan usahanya.

Untuk mengetahui tujuan penelitian yaitu digunakan data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain. Biasanya sudah dalam bentuk publikasi seperti data yang di peroleh dari internet, buku-buku pustaka yang ada kaitannya dengan penelitian, dan data lainnya yang berhubungan langsung dengan objek yang diteliti. Jenis data yang dilakukan dalam penelitian adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif yaitu data yang berbentuk kata, kalimat, skema dan gambar seperti literature dan teori- teori yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan penulis. Sedangkan data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka atau data yang diangka. Teknik pembahasan yang digunakan adalah teknik deskriptif, yaitu teknik pembahasan dengan menggunakan gambaran atau deskripsi secara sistematis, factual dan akurat.

Penelitian yang telah dilakukan memperoleh hasil bahwa BPU Rosalia Indah menerapkan strategi penetapan harga yang berkaitan yaitu *premium, penetration, average, good value* dan *cheap value* dan strategi penetapan harga yang menggunakan analisis SWOT yaitu *strength* (kekuatan), *weaknees* (kelemahan), *Oppurtunities* (peluang), *thearts* (ancaman),

Hasil penelitian di atas sebagai alasan dalam memberikan saran bagi BPU Rosalia Indah. Saran tersebut yaitu agar BPU Rosalia Indah menerapkan strategi memberikan hadiah dan juga penetapan harga standart.

Kata Kunci : penetapan harga, metode penelitian, hasil penelitian, saran.

ABSTRACT**TICKET PRICING IN BPU ROSALIA INDAH**

ALVIAN WIDYAWATI
F3212009

In current condition in which a variety of transportation services emerge, the competition is getting tighter between one and another. Thus this research on BPU Rosalia Indah was intended to find out the Ticket Pricing Strategy the company had taken to maintain their business.

In line with the objective of research, secondary data was used, the one in the form of finished form, collected and processed by other party. It was usually in the form of publication such as data obtained from internet, literature relevant to the research, and other data relevant to the object studied. The types of data used were qualitative and quantitative ones. Qualitative data was the one in the form words, sentences, chart, and figure like literature and theories relevant to the study. Meanwhile quantitative data was the one in numerical form. Technique of analyzing data used was descriptive one, using description systematically, factually, and accurately.

The result of research showed that BPU Rosalia Indah applied the interrelated pricing strategy including premium, penetration, average, good value, and cheap value and the pricing strategy employed SWOT (strengths, weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis.

Considering the result of research above, BPU Rosalia Indah was recommended to apply rewarding and standard pricing strategies.

Keywords: pricing, research method, result of research, recommendation

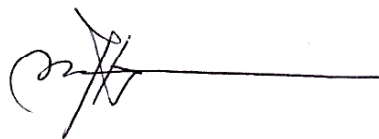
HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul :

STRATEGI PENETAPAN HARGA TIKET PADA BPU ROSALIA INDAH

Surakarta, Mei 2015

Telah disetujui oleh dosen pembimbing

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'H' and 'M' followed by a horizontal line extending to the right.

Drs. Harmadi. M.M.

NIP. 195805131984031001

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul :

**STRATEGI PENETAPAN HARGA TIKET PADA ROSALIA INDAH CABANG PALUR
KARANGANYAR**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir


Program Studi Diploma 3 Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, Mei 2015

1. Amina Sukma Dewi S.E.,M.Sc.

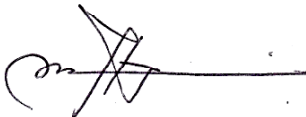
NIP.197712072008122002


(.....)

Penguji

2. Drs. Harmadi. M.M.

NIP. 195805131984031001


(.....)

Pembimbing

SURAT PERNYATAAN TUGAS AKHIR (TA)

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret :

Nama : Alvian Widyawati
NIM. : F3212009
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Judul Tugas akhir : Strategi Penetapan Harga Tiket Pada BPU Rosalia Indah
Cabang Palur Karanganyar

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir Yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/ saduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijasah dan penjabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Surakarta, 23 Juli 2015

Mahasiswa



Alvian
Alvian Widyawati
NIM. F3212009

MOTTO

“Masa lalu menuntun kita ke masa depan lebih baik”

(Alvian Widyawati)

“You have to endure caterpillars if you want to see butterflies”

(Antoine De Saint)

“Our greatest weakness lies in giving up. The most certain way to succeed is
always to try just one more time”

(Thomas Alva Edison)

PERSEMBAHAN



Tugas Akhir ini penulis persembahkan untuk :

Ayah dan Ibu yang tulus membesarkan aku
dengan kasih sayang

My Love Saputra Cahya Kartika

Teman-temanku

Almamater

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik Tugas Akhir dengan judul “STRATEGI PENETAPAN HARGA TIKET PADA BPU ROSALIA INDAH”.

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk melengkapi dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulis menyadari proses penyusunan Tugas akhir ini dapat berjalan lancar tentunya karena bantuan, dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs.Harmadi.M.M. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktunya dalam membimbing dan mengarahkan penulis selama penyusunan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Suhari serta seluruh staff karyawan Rosalia Indah yang telah memberikan informasi kepada penulis.
3. Keluargaku tercinta yang selalu mendampingi dan berkorban segalanya untukku, aku akan berusaha untuk membanggakan kalian.

4. Bapak Drs. Djoko Purwanto M.BA selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
6. Bapak Darto serta seluruh staff karyawan BPU Rosalia Indah yang telah memberikan informasi kepada penuli
7. Teman-temanku Manajemen Pemasaran angkatan 2012.
8. Ibu Dr.Hunik Sri Runing Sawitru.,M.Si. selaku Dekan Studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.

Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan dari berbagai pihak untuk kesempurnaan penulisan Tugas Akhir ini.

Surakarta, Mei 2015

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAKSI	ii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
E. Metode Penelitian	4

BAB II LANDASAN TEORI

A. Jasa.....	8
1. Pengertian Jasa	8
2. Karakteristik dan klasifikasi jasa.....	8
B. Harga	11
1. Pengertian Harga	11
C. Tujuan Penetapan Harga.....	12
D. Strategi-Strategi dalam menetapkan Harga	13
E. Faktor Penentu Harga	16
F. Proses Penetapan Harga.....	18
G. Strategi Penyesuaian Harga	20
H. Analisis SWOT.....	21
I. Strategi harga dan Kualitas Produk	26
J. Metode Penetapan Harga.....	27

BAB III DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Obyek Penelitan	29
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan	29
2. Visi dan Misi	30
3. Profil Perusahaan.....	30
4. Struktur Organisasi	31
5. Tarif Bus	38
6. Agen , Armada, Jalur Bus.....	39

7. Pemasaran Produk	46
8. Keuntungan Tiket VOID dan Tiket Hilang	47
B. Laporan Magang	48
1. Jadwal Magang	48
2. Jangka Waktu dan Pelaksanaan Kegiatan Magang	49
C. Pembahasan	50
1. Strategi Penetapan Harga Tiket	50
2. Ringkasan Analisis SWOT	41
3. Strategi Harga Rosalia Indah	53
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	88
B. Saran	89
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matrik SWOT	23
Tabel 2.2 Strategi Harga dan Kualitas	26
Tabel 3.1 Jurusan dan Tarif.....	38
Tabel 3.2 Kelas Armada dan Jam Pemberangkatan.....	47
Tabel 3.3 Ringkasan Matrik SWOT.....	52
Tabel 3.3 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Non AC.....	55
Tabel 3.4 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Non AC	58
Tabel 3.5 Tarif dan Jurusan Armada Kelas AC Patas.....	61
Tabel 3.6 Tarif dan Jurusan Armada Kelas AC Patas.....	64
Tabel 3.7 Tarif dan Jurusan Armada Kelas VIP	67
Tabel 3.8 Tarif dan Jurusan Armada Kelas VIP	71
Tabel 3.9 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Executive.....	74
Tabel 3.10 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Executive.....	77
Tabel 3.11 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Super Executive	80
Tabel 3.12 Tarif dan Jurusan Armada Kelas Super Executive	83