

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Biro perjalanan atau travel (Holloway dan Humphreys 2016) adalah kegiatan usaha bersifat komersial yang mengatur dan menyediakan pelayanan bagi seseorang, sekelompok orang, untuk melakukan perjalanan dengan tujuan utama berwisata dimana badan usaha ini menyelenggarakan kegiatan perjalanan yang bertindak sebagai perantara dalam menjual atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan baik di dalam dan diluar negeri. Transportasi merupakan salah satu aspek penting pada kehidupan manusia karena transportasi memberikan kontribusi yang besar pada aktivitas manusia di kesehariannya.

Diera modern ini, kegiatan yang dilakukan masyarakat lebih banyak dan beragam. Untuk menunjang berbagai aktivitas tersebut transportasi memainkan perannya untuk menunjang kebutuhan perpindahan dari satu tempat ke tempat yang lain. Dengan adanya transportasi maka masyarakat dengan mudah mengakses berbagai daerah baik dalam jarak dekat maupun jarak jauh. Misalnya bagi masyarakat yang ingin pergi dari satu tempat ke tempat yang lainnya untuk melakukan kegiatan tertentu tanpa menggunakan transportasi pribadi maka jasa transportasi umum atau biro perjalanan menjadi sarana pilihan.

Biro perjalanan atau yang biasa disebut masyarakat luas dengan travel adalah jasa pelayanan transportasi antar daerah dengan menggunakan minibus berkapasitas 8-15 orang. Sebagian masyarakat menganggap travel merupakan salah satu transportasi antar daerah yang memberikan kemudahan bagi calon

penumpang karena hampir hampir setiap waktu tersedia jadwal keberangkatan. Travel dianggap sebagai salah satu pilihan transportasi antar daerah yang lebih nyaman dibanding dengan kereta atau bus karena tidak harus berdesakan atau berdiri sepanjang perjalanan seperti yang biasa terjadi pada transportasi kereta dan bus.

Semakin ramainya permintaan seseorang untuk menggunakan biro jasa wisata tentu akan membuat banyak bermunculan usaha-usaha biro jasa. Maka dari itu kualitas pelayanan akan sangat berperan penting dalam merebut pasar. Suatu pelayanan terhadap konsumen sangat berperan penting untuk membuat apakah seorang pelanggan akan merasa puas dan terus berlangganan atau tidak. Hermawan (2011) mengatakan untuk memenuhi pasar maka sebuah perusahaan harus memperhatikan kualitas produk dan kualitas pelayanan yang diberikan, sehingga seorang konsumen akan merasa terpuaskan atas apa yang telah didapatkannya.

Kepuasan seseorang untuk menggunakan biro jasa wisata merupakan suatu proses yang kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, selain kualitas pelayanan yang diberikan perusahaan terhadap konsumennya, perusahaan harus mempunyai kelebihan seperti menetapkan harga yang kompetitif dan juga sarana dan prasarana yang diberikan. Perusahaan jasa transportasi dalam hal ini menyediakan sebuah alat transportasi, akomodasi maupun paket perjalanan. Biasanya konsumen dalam menggunakan layanan jasa akan membandingkan-bandingkan harga, memilih layanan jasa atau yang harga dasarnya murah,

memilih layanan jasa atau produk yang harganya sebanding dengan kualitasnya atau berbagai alasan lainnya (Caecaria dan Budi, 2011).

Menurut Rudianto (2013) Harga jual merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap perusahaan, salah satunya yaitu tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap perkembangan operasional perusahaan''. Dalam penetapan harga jual perlu dipertimbangkan yang mendalam dan teliti guna memperoleh harga jual yang benar-benar sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan. Keputusan harga jual merupakan keputusan yang sulit, karena faktor-faktor yang mempengaruhi, baik faktor internal maupun eksternal. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Rudianto (2013) adalah ''Keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, elastisitas permintaan, persaingan, biaya, tujuan manager dan pengawasan pemerintah''.

UMKM memiliki peran penting sebagai salahsatu tulang punggung perekonomian nasional (Suhendri et.al, 2021). Peran UMKM bintang omega astro travel adalah bertujuan untuk mengembangkan dan pemberdayaan sumber daya ekonomi agar program menopang dan mampu bekerja secara maksimal. Untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif dibutuhkan keterlibatan UMKM, sebagai penyedia layanan produk pendukung pariwisata. Layanan dan kualitas produk ditawarkan UMKM pendukung pariwisata juga akan sangat berpengaruh terhadap pengembangan sektor pariwisata.

Bintang Omega Astro Travel yang beralamat di Jln. Batu Permata No. 2B Tlogomas Lowokwaru Kota Malang yang bergerak dibidang jasa penyewaan

mobil. Banyak masyarakat yang menjatuhkan pilihan menggunakan travel ini karena harganya yang terjangkau terutama bagi kalangan mahasiswa. Cara yang dilakukan oleh bintang omega astro Travel dalam meningkatkan jumlah pelanggannya pada situasi dan kondisi persaingan bisnis travel dengan memberikan potongan harga bagi mahasiswa.

Cara selanjutnya yang dilakukan oleh pihak bintang omega astro Travel adalah memilih lokasi yang strategis dengan berusaha memberikan kemudahan dalam aksesibilitas, visibilitas, tempat parkir, lingkungan dan lainnya sehingga menimbulkan minat untuk melakukan keputusan pembelian.

Harga merupakan kunci suatu bisnis terkait dengan penghargaan perusahaan atas jasa yang diberikan dan sebagai bentuk nilai yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen, demikian juga dengan lokasi sangat penting bagi suatu bentuk usaha, karena faktor penting dalam pengembangan suatu usaha adalah letak lokasi terhadap daerah perkotaan, cara pencapaian dan waktu tempuh. Faktor lokasi yang baik adalah relatif untuk setiap jenis usaha. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **”Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Travel Di Bintang Omega Astro Travel Tlogomas Kota Malang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pokok permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis penentuan harga jual jasa travel di Bintang Omega Astro Travel?

2. Bagaimana analisis penentuan harga jual jasa pada tingkat pendapatan di Bintang Omega Astro Travel?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui analisis penentuan harga jual jasa Travel di Bintang Omega Astro Travel.
2. Untuk mengetahui tingkat pendapatan harga jual jasa di Bintang Omega Astro Travel.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Pembaca

Dapat menambah ilmu pengetahuan untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari serta digunakan sebagai bahan referensi sehingga dapat berguna dengan baik.

2. Bagi Universitas

Bagi universitas, penelitian ini digunakan sebagai koleksi di perpustakaan dan Arsip Perpustakaan.

3. Bagi Peneliti

Untuk mengembangkan ilmu yang telah diperoleh selama dibangku perkuliahan khususnya dibidang akuntansi.

4. Bagi Penelitian Lain

Bagi Penelitian lain, penelitian ini dapat digunakan sebagai literatur untuk penelitian selanjutnya.

