

**STRATEGI HARGA PADA BOFET SERABI FAMILY  
KANDANG EMPAT PADANG PARIAMAN**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen  
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh :

**PRICILIA A.K**  
**15396/2009**

**PROGRAM DIPLOMA III MANAJEMEN PERDAGANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
2014**

**PERSETUJUAN TUGAS AKHIR**


**STRATEGI HARGA PADA BOFET SERABI FAMILY KANDANG EMPAT  
PADANG PARIAMAN**

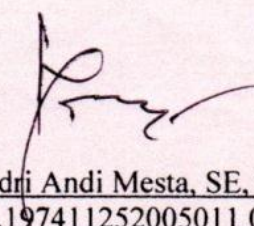
Nama : Pricilia Asmi Kurniawati  
NIM /BP : 15396 / 2009  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

Padang, September 2014

Diketahui Oleh,  
Ketua Prodi Program Diploma III

Disetujui Oleh,  
Pembimbing

  
Perengki Susanto, SE, M.Si  
NIP. 19810404 200501 1 002

  
Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak  
NIP. 197411252005011 002

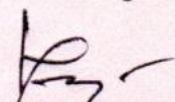
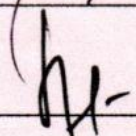
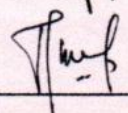
**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

**STRATEGI HARGA PADA BOFET SERABI FAMILY KANDANG EMPAT  
PADANG PARIAMAN**

Nama : Pricilia Asmi Kurniawati  
NIM /BP : 15396/2009  
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)  
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi  
Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi  
Universitas Negeri Padang

Padang, September 2014

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Hendri Andi Mesta, SE, MM, Ak	( Ketua )	
Erni Masdupi, SE, M.Si, Ph.D	( Anggota )	
Firman, SE, M.Sc	( Anggota )	

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Pricilia Asmi Kurniawati  
Tempat/Tanggal Lahir : Padang Panjang / 31 Agustus 1990  
Program studi : Manajemen perdagangan (DIII)  
Keahlian : Kewirausahaan  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Kepala Hilalang Kec. 2x11 Ky.tanam Kab.  
Padang Pariaman  
Judul Tugas Akhir : STRATEGI HARGA PADA BOFET SERABI  
FAMILY KANDANG EMPAT PADANG  
PARIAMAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan berlaku.

Padang, Agustus 2014  
yang menyatakan



Pricilia Asmi Kurniawati  
15396

## **ABSTRAK**

**Pricilia Asmi Kurniawati,15396/2009** : **Strategi Harga Pada Bofet Serabi Family Kandang Empat Padang Pariaman**

**Pembimbing** : **Hendri Andi Mesta SE, MM, Ak**

Penelitian ini berawal dari terjadinya perbedaan harga antara Bofet Serabi Family dengan Bofet-bofet pesaing. Banyak cara yang dilakukan pada usaha Bofet untuk mendapatkan hasil yang maksimal untuk mendapatkan keuntungan. Melihat gejala tersebut maka dapat dirumuskan masalah bagaimana strategi harga pada Bofet Serabi Family dalam meningkatkan produknya.

Penelitian yang dilakukan dalam bentuk observasi yaitu pengamatan langsung dilapangan. Penulis mengumpulkan data dari wawancara dengan pemilik dan karyawan yang menjadi responden pada Bofet Serabi Family Kandang Empat.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Bofet Serabi Family Kandang Empat yaitu: Strategi harga pada Bofet Serabi Family Kandang Empat, Faktor-Faktor yang dapat mempengaruhi harga pada Bofet Serabi Family Kandang Empat, Perbandingan Harga pada Bofet Serabi Family Kandang Empat.

Dari hasil penelitian ini terlihat bahwa usaha yang dilakukan Bofet Serabi Family dalam menentukan strategi harga yang tepat dan harus ditempuh berkenaan dengan langkah strategi pemasaran yang dirumuskan.

## KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat, ridho dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir yang berjudul “**Strategi Harga Pada Bofet Serabi Family Kandang Empat Padang Pariaman**”. Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis tidak terlepas dari hambatan dan rintangan. Meskipun demikian, atas bimbingan, bantuan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk itu pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Hendri Andi Mesta SE, MM, Ak selaku dosen pembimbing Tugas Akhir.
2. Bapak Prof. Dr. H. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
3. Bapak Perengki Susanto SE, M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang dan Bapak Firman SE, M.Sc, selaku sekretaris Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan serta Bapak Hendra selaku Staf Tata Usaha Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan bantuan

administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan Tugas Akhir ini.

4. Bapak dan Ibu Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, khususnya Program Studi Diploma III serta karyawan yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di kampus ini.
5. Staf Administrasi Program Studi Diploma III, yang telah banyak memberikan bantuan bagi penulis dalam mengurus berbagai keperluan administrasi.
6. Bapak dan Ibu staf perpustakaan pusat Universitas Negeri Padang dan ruang baca Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan penulis banyak kemudahan dalam memperoleh bahan bacaan.
7. Karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan banyak bantuan selama penulis kuliah di Universitas Negeri Padang.
8. Orang tua, kakak dan seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan kasih sayang dan dukungan selama penulis kuliah hingga penyusunan Tugas Akhir ini.
9. Teman-teman Prodi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang serta rekan-rekan Prodi Ekonomi Pembangunan, Akuntansi, Manajemen dan Pendidikan Ekonomi yang sama-sama berjuang dan memberikan banyak motivasi, saran, serta dukungan yang sangat berguna bagi penulis.
10. Serta semua pihak yang telah membantu dalam proses perkuliahan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis tetap berusaha untuk menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan baik. Semoga segala bantuan dan dukungan dari segala pihak dinilai ibadah disisi Allah SWT. Akhir kata, penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi kita semua.

Padang, Agustus 2014

Pricilia Asmi Kurniawati

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Strategi Penetapan Harga .....	8
1. Konsep dan Penerapan Harga.....	8
2. Tujuan Penetapan Harga.....	10
3. Faktor-Faktor dalam Penetapan Harga .....	12
4. Metode Penetapan Harga.....	14
5. Strategi Penetapan Harga.....	15
<b>BAB III PENDEKATAN PENELITIAN</b>	
A. Bentuk Penelitian .....	16
B. Lokasi Penelitian.....	16
C. Rancangan Penelitian .....	16
1. Jenis Penelitian .....	16

2. Tahap Penelitian .....	17
---------------------------	----

#### **BAB IV PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	19
1. Sejarah Singkat Bofet Serabi Family .....	19
2. Visi dan Misi Bofet Serabi Family .....	20
3. Lingkungan Umum Bofet Serabi Family .....	21
4. Data Internal Usaha.....	23
B. Strategi Harga dan Pembahasan .....	28
1. Strategi Harga pada Bofet Serabi Family .....	28
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga .....	29
a. Pembeli .....	29
b. Bahan Baku.....	30
c. Kualitas Produk.....	31
d. Karakteristik Produk.....	32
e. Pesaing.....	32
3. Perbandingan Harga pada Bofet Serabi Family.....	34

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	35
B. Saran .....	36

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1: Daftar Harga.....	5
Tabel 2: Daftar Penjualan.....	24
Tabel 3: Harga Makanan.....	27
Tabel 4: Perbandingan Harga.....	33

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kesibukan masyarakat dikota-kota besar dengan pekerjaan sehari-hari yang menyita waktu, serta jam kantor yang semakin mengikat menyebabkan mereka tidak mempunyai banyak waktu cukup untuk menyiapkan makanan, sehingga menimbulkan kebiasaan yang baru, yaitu makan diluar rumah. Hal ini akan menjadi daya tarik bagi pemilik modal untuk mengembangkan usaha pelayanan makanan, salah satunya adalah jenis usaha Bofet.

Bofet merupakan satu usaha bisnis yang pada masa saat ini merupakan usaha bisnis yang sedang banyak dilakukan oleh para pebisnis, mulai dari Bofet yang menyediakan berbagai jenis olahan makanan daerah ataupun Bofet yang hanya menyediakan satu varian jenis olahan. Berbagai Bofet dapat ditemukan di pusat-pusat perbelanjaan, daerah perkantoran, tempat rekreasi, bahkan ada oula yang dibangun dekat perumahan.

Perkembangan usaha Bofet, saat ini mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini dapat dilihat pada tajamnya persaingan yang terjadi, baik bofet yang berskala kecil, menengah, maupun besar. Ketatnya persaingan tersebut menuntut usaha Bofet harus dapat mempertahankan mutu pelayanan dan jenis produk yang dibuatnya, agar dapat tercipta kepuasan bagi pelanggan. Keberhasilan usaha sangat ditunjang oleh mutu pelayan dan produk serta harga makanan yang dijualnya.

Oleh karena itu, Bofet yang ingin mempertahankan dan mengembangkan usahanya harus mengetahui perilaku konsumen tersebut dalam menentukan pilihan membeli produk. Dengan mengetahui perilaku konsumen perusahaan akan dapat mengetahui apa yang mereka perlukan, bagaimana kebiasaan mereka dan pada keadaan apa konsumen membutuhkan serta jenis makanan yang dia sukai.

Bofet Serabi Family, berlokasi di daerah Kandang Empat, tepatnya dibawah malibo anai. Bofet Serabi Family ini menyediakan Soto Nasi, Serabi, dan Lontong. yang pada saat sekarang ini sedang digemari oleh masyarakat khususnya kawula muda. Hal ini terbukti dengan ramainya Bofet yang saat ini berlokasi di Kandang Empat. Keberhasilan Bofet Serabi Family khususnya, tidak terlepas dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh pemilik dalam memutuskan dan menetapkan kebijakan pemasaran.

Bofet Serabi Family adalah salah satu bidang usaha yang menyediakan makanan siap saji. Bofet serabi Family telah berdiri dari tahun 1984 yang didirikan oleh Ibuk Nurhayati. Awal sekali Ibuk Nurhayati memulai usaha ini karena melihat sangat besarnya peluang bisnis yang menyediakan makanan siap saji. Akan tetapi kondisi bangunan dan fasilitasnya sangat terbatas, seperti meja dan kursi. Dengan berjalannya waktu, kondisi fisik dari Ibuk Nurhayati yang sudah tidak kuat lagi dan jumlah pembeli yang semakin bertambah, pada tahun 1990 usaha Bofet Serabi Family dijalankan oleh Ibuk Suhersi yang tidak lain adalah anak bungsu dari Ibuk Nurhayati. Karena melihat semakin banyaknya jumlah

pembeli, Ibuk Suhersi melakukan renovasi bangunan dengan memperbesar atau memperluas bangunan dan menambahkan fasilitas lainnya seperti TV dan lemari es untuk minuman dingin. Ini dilakukan supaya setiap pembeli mendapatkan kenyamanan saat berada di Bofet Serabi Family. Saat ini Bofet Serabi Family telah memiliki karyawan kurang lebih 10 orang. karyawan tersebut berasal dari daerah sekitar Kandang Empat dan ada juga dari daerah lain. Selain mensejahterakan ekonomi keluarga, Bofet Serabi Family juga membantu untuk mengurangi jumlah angka pengangguran yang lagi banyaknya di Indonesia pada saat sekarang ini. Dimana rata-rata pendidikan akhir dari karyawan tamatan SLTA.

Masalah yang harus dihadapi dalam mengembangkan usaha Bofet Serabi Family adalah masalah permodalan karena harga bahan baku terus meningkat. Sebagian besar modal tersebut berasal dari modal sendiri dan sebagian lagi adalah pinjaman dari pihak Bank. Penentuan lokasi usaha juga sangat penting, hal tersebut berhubungan dengan efisiensi atas biaya dalam memperoleh bahan baku maupun penghemat biaya transportasi dalam distribusi dan penjualan produk.

Untuk mencapai hasil yang maksimal, maka selayaknya komponen-komponen usaha kecil mempunyai kualifikasi efisien, efektif serta produktif. Biaya dan ongkos yang efisien, teknik produksi dan program pemasaran yang efektif serta tenaga kerja yang produktif.

Bofet Serabi Family cukup ramai dikunjungi dan merupakan pedagang lama yang bertahan sebelum pedagang-pedagang baru bermunculan. Hal ini merupakan para pengusaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama serta konsumen mau dan suka membeli di warung tempat penjual menjual dagangannya. Pemberian pelayanan kepada konsumen, harga yang terjangkau, tempat yang strategis merupakan hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam mengambil keputusan membeli suatu produk, sehingga konsumen lain yang memasarkan produknya.

Bofet Serabi Family merupakan usaha yang sudah berkembang , dimana tata layout meja dan kursinya sudah tersusun dengan rapi dan ukuran ruangan atau bofet yang sudah lumayan besar. Disamping itu letaknya yang berdekatan dengan jalan raya Padang Bukittinggi membuat letak atau lokasinya menjadi strategis sehingga mudah dijumpai oleh konsumen yang ingin mencoba atau menikmati makanan di Bofet Serabi Family. Bofet ini menyediakan makanan seperti Soto Nasi, Serabi, dan Lontong.

Harga Soto Nasi di Bofet Serabi Family sebesar Rp. 14.000,00/porsi, Serabi sebesar Rp. 5000,00/porsi, dan Lontong sebesar Rp. 5000,00/porsi yang mana harga soto nasi dan serabi disini lebih murah daripada pesaingnya, dan porsi yang disajikan tetap sama dengan porsi yang disajikan oleh pesaing, tidak ada yang dikurangi pada porsi tersebut.

**Tabel 1****Daftar Harga Pada Bofet Serabi Family**

<b>Nama Usaha</b>	<b>Soto Nasi</b>	<b>Serabi</b>	<b>Lontong</b>
Bofet Doni	Rp. 15.000,00	Rp. 6000,00	Rp. 5000,00
Bofet Serabi Family	Rp. 14.000,00	Rp. 5000,00	Rp. 5000,00
Bofet Emi	Rp. 15.000,00	Rp. 6000,00	Rp. 5000,00

*Sumber : Bofet Serabi Family tahun 2014*

Hal ini akan berdampak negatif pada penjualan dari Bofet Serabi Family, dimana bahan baku yang digunakan untuk pembuatan makanan sudah naik, seperti daging, minyak tanah dan yang lainnya. Sementara harga pada penjualan soto nasi masih harga biasa / masih harga yang lama.

Dimana keunggulan dari Bofet Serabi Family ini terletak dari segi rasa yang enak dan nikmat, porsi yang dihidangkan sama dengan porsi pada pesaing tidak ada yang dikurang-kurangkan walaupun harganya lebih murah dari pada pesaing. Dan tersedianya tempat parkir yang luas dan aman, serta dilengkapi dengan WC dan Mushola. Bagi sopir-sopir travel atau bus lainnya yang makan atau minum di Bofet Serabi Family tidak dipungut biaya.

Lokasi Bofet Serabi Family juga berdekatan dengan Bofet-Bofet yang lain, seperti Bofet Doni dan Bofet Emi. Sehingga dengan lokasi yang berdekatan ini akan memudahkan konsumen untuk memilih produk yang diinginkan. Namun sekarang ini konsumen sudah bisa memilih mana produk yang berkualitas dan mempunyai cita rasa yang enak dengan produk yang memiliki kualitas dan rasa yang biasa-biasa saja, sehingga usaha Bofet Serabi Family semakin meningkat penjualan dan kualitas rasanya.

Selain strategi harga yang diterapkan pada Bofet Serabi Family, Bofet ini juga bekerja sama dengan PO Travel Payakumbuh – Padang dengan memberi keringanan kepada sopir yaitu dengan menyediakan makanan dan minuman dengan gratis. Dan apabila terjadi kerusakan seperti ketika mobil sedang berada atau parkir dikawasan Bofet Serabi Family mengalami atau terjadi suatu kecelakaan pada mobil itu menjadi tanggung jawab dari Bofet Serabi Family tersebut dan dikhususkan untuk mobil travel yang telah bekerja sama dengan Bofet Serabi Family.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan beberapa Bofet, seperti Bofet Serabi Family, dimana jumlah penghasilan yang diperoleh senilai Rp. 4.000.000,00 – Rp. 5.000.000,00 perhari. Bofet Doni berkisar antara Rp. 1.500.000,00 – Rp. 2.000.000,00 perhari. Bofet Emi berkisar Rp. 2.000.000,00 – Rp. 3.000.000,00 perhari.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang disusun dalam sebuah karya tulis yang berjudul “ Strategi Harga pada Bofet Serabi Family Kandang Empat Padang Pariaman.

## **B. Perumusan Masalah**

Bagaimanakah strategi harga Bofet Serabi Family dalam meningkatkan produk yang dipasarkan?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan strategi harga yang tepat yang dapat ditempuh dalam meningkatkan produk yang dipasarkan.

### **D. Mamfaat Penelitian**

Setelah selesai tugas akhir ini diharapkan bermamfaat untuk :

1. Penulis, yaitu untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Ahli Madya konsentrasi Kewirausahaan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negri Padang.
2. Bagi universitas sebagai sumbangan ilmiah dalam memperkaya khazanah perpustakaan yang berguna bagi penulisan lanjutan.
3. Bofet Serabi Family dalam menyusun strategi harga agar dapat bertahan dan terus berkembang dalam usaha bofet dimasa mendatang.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Beberapa strategi harga yang bisa dilakukan pada Bofet Serabi Family kandang empat untuk meningkatkan penjualan sebagai berikut :

##### **1. Mempertahankan Harga**

Strategi ini dilaksanakan karena bertujuan untuk mempertahankan posisi dalam pasar, dan juga untuk meningkatkan citra yang baik dimasyarakat.

##### **2. Memberikan Potongan Harga**

Dasar penerapan harga yang dilakukan Bofet Serabi Family yaitu dengan mempertimbangkan kondisi pelanggan, yang mana Bofet memberikan potongan harga atau keringan kepada mahasiswa atau pelajar yang berbelanja disana. Seperti pada umumnya harga pada soto nasi Rp. 14.000,00 / porsi, harga yang diterapkan kepada mahasiswa atau pelajar berkisar antara Rp. 12.000,00 - Rp. 13.000,00 / porsi.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran untuk Bofet Serabi Family adalah:

1. Mempertahankan kualitas makanan agar konsumen tidak beralih ke Bofet sejenis, yaitu dengan cara tidak menggunakan zat kimia dalam proses pembuatan makanan, sehingga rasa yang enak dan kualitas tetap terjaga. Karena pada saat ini konsumen lebih memperhatikan aspek kesehatan dalam mengkonsumsi makanan.
2. Menambah varian produk yang dijual, seperti soto babat, soto betawi, dan lontong sayur.
3. Terus memberikan pelayanan yang baik kepada setiap pelanggan atau konsumen, dengan bersikap ramah dan sopan, melayani setiap permintaan konsumen dengan baik, sehingga setiap konsumen atau pelanggan yang datang ke Bofet Serabi Family tidak merasa kecewa dengan pelayanan yang di berikan.

## DAFTAR PUSTAKA

Fandy, Tjiptono. 2008. *Strategi Pemasaran*, Edisi Ketiga. Yogyakarta : Andy Offset.

Kotler, Philip & Garry Amstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Kedelapan. Jilid 2, Jakarta : Erlangga.

Stanton, William J. 1991. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, Edisi IX. Bandung: Mandar Maju.

Fandy, Tjiptono. 1997. *Strategi Pemasaran*, Edisi Kedua. Yogyakarta : Andy Offset.

Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama. Yogyakarta : Andi & Simon.