

Daftar Pustaka

- Alma Buchari (1992). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: ALFA BETA
- Basu swasta dan Irawan (1983). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Hunger J. Daved dan Wheelen L Thomas. (terj) (2001). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: ANDI
- Kotler Philip (terj) (1994). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat
- _____ (1994). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*. Buku Dua. Jakarta: Salemba Empat
- Porter Michael E (terj) (1980). *Strategi Bersaing, teknik menganalisis industri dan pesaing*. Jakarta : Erlangga
- Rangkuti Freddy. (2002). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Cetakan Kesembilan. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Salam Zahri. (2001) *Penerapan Business Process Reengineering pada Perusahaan PO. Rosalia Indah Surakarta*. Skripsi Sarjana (tidak dipublikasikan). Yogyakarta: Universitas Gajah Mada
- Salusu J. (2000). *Pengambilan Keputusan Strategik untuk Organisasi Publik dan Organisasi non Profit*. Jakarta: GRASINDO
- Staton, William J. (1990). *Prinsip Pemasaran*, Edisi Ketujuh, Jakarta: Erlangga
- Suwarsono Muhamad (2002). *Manajemen Strategik. Konsep dan kasus*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Sukirno Sadono (1997) *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Edisi Kedua. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

- Tjiptono Fandy (1996). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: ANDI
- Yazid(2001) *Pemasaran Jasa, konsep dan implementasi*. Edisi dua. Yogyakarta: Ekonisia

LAMPIRAN

Kepada

Yth: Bapak / Ibu Pimpinan

Perusahaan Armada Taksi Group

Yogyakarta

Dengan hormat,

Dalam rangka penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar kesarjanaan strata-1, penulis memerlukan beberapa informasi dari anda yang sangat berarti untuk penyusunan skripsi.

Untuk itu kami mohon kepada anda agar dapat memberikan informasi yang diperlukan, berupa pertanyaan – pertanyaan mengenai perusahaan ini.

Adapun judul skripsi yang penulis ambil adalah:

**“ANALISIS STRATEGI BISNIS ARMADA TAKSI GROUP
YOGYAKARTA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN”**

Informasi yang akan anda berikan tidak akan digunakan untuk yang lain kecuali hanya untuk kepentingan ilmiah semata.

Atas segala kesediaan dan bantuan Bapak / Ibu kami mengucapkan banyak terima kasih.

Hormat kami,

Ikhwan Sulthoni

Mahasiswa FE Uil

Daftar Pertanyaan

Berikan pendapat anda mengenai pertanyaan tersebut dibawah ini dengan memberikan tanda (x) pada kolom yang tersedia sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

A. Untuk mengidentifikasi nilai indikator variabel.

Tabel. 1

Variabel Internal (kekuatan dan kelemahan)
Untuk mengetahui tingkat kemampuan perusahaan

No	Variabel Internal	Tingkat kemampuan perusahaan				
		STB	TB	N	B	SB
1.	Citra produk					
2.	Kualitas karyawan					
3.	Biaya peningkatan mutu					
4.	Kebijakan harga					
5.	Efektifitas promosi					
6.	Pangsa Pasar					
7.	Riset dan pengembangan					
8.	Efektifitas organisasi					
9.	Kekuatan sistem informasi					
10.	Memahami kemampuan bersaing					
11.	Pelayanan terhadap konsumen					
12.	Lokasi perusahaan					
13.	Jumlah armada					
14.	Loyalitas pelanggan					

Tabel. 2

Variabel Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Untuk mengetahui tingkat kemampuan perusahaan

No	Variabel Eksternal	Tingkat kemampuan perusahaan				
		STB	TB	N	B	SB
1.	Daya beli konsumen					
2.	Kondisi keamanan					
3.	Ukuran pasar					
4.	Perkembangan Teknologi					
5.	Hambatan memasuki pasar					
6.	Struktur persaingan					
7.	Persaingan baru yang potensial					
8.	Perubahan selera konsumen					
9.	Daya tarik iklan, promosi					
10.	Perubahan pendapatan konsumen					
11.	Kurs mata uang					
12.	Regulasi pemerintah					

Keterangan pemberian nilai:

STB : Sangat Tidak Baik (1)

TB : Tidak Baik (2)

N : Netral (3)

B : Baik (4)

SB : Sangat Baik (5)

B. Untuk mengetahui bobot indikator variabel.

Tabel. 3

Variabel Internal

Untuk mengetahui tingkat peranannya terhadap perusahaan

No	Variabel Internal	Bobot
1.	Citra produk	
2.	Kualitas karyawan	
3.	Biaya peningkatan mutu	
4.	Kebijakan harga	
5.	Efektifitas promosi	
6.	Pangsa Pasar	
7.	Riset dan pengembangan	
8.	Efektifitas organisasi	
9.	Kekuatan sistem informasi	
10.	Memahami kemampuan bersaing	
11.	Pelayanan terhadap konsumen	
12.	Lokasi perusahaan	
13.	Jumlah armada	
14.	Loyalitas pelanggan	
Jumlah		

Catatan:

1. Bobot yang besar mempunyai peran yang besar. Dan begitu juga sebaliknya jika bobot kecil maka peran terhadap perusahaan juga kecil.
2. Jumlah bobot 100 % atau (1,00)

Tabel. 4

Variabel Eksternal

Untuk mengetahui tingkat peranannya terhadap perusahaan

No	Variabel Eksternal	Bobot
1.	Daya beli konsumen	
2.	Kondisi keamanan	
3.	Ukuran pasar	
4.	Perkembangan Teknologi	
5.	Hambatan memasuki pasar	
6.	Struktur persaingan	
7.	Persaingan baru yang potensial	
8.	Perubahan selera konsumen	
9.	Daya tarik iklan, promosi	
10.	Perubahan pendapatan konsumen	
11.	Kurs mata uang	
12.	Regulasi pemerintah	
Jumlah		

Catatan:

1. Bobot yang besar mempunyai peran yang besar. Dan begitu juga sebaliknya jika bobot kecil maka peran terhadap perusahaan juga kecil.
2. Jumlah bobot 100 % atau (1,00)

1. Rekapitulasi Perhitungan Untuk Mencari Nilai Tertimbang Variabel Internal Perusahaan Taksi “ARMADA TAKSI GROUP” Yogyakarta

A. Nilai Rata-rata Variabel Internal

No	Variabel Internal	Responden					Nilai rata-rata
		I	II	III	IV	V	
1.	Citra produk	4	4	3	4	3	3,6
2.	Kualitas karyawan	3	4	4	4	3	3,6
3.	Biaya peningkatan mutu	4	3	4	2	4	3,4
4.	Kebijakan harga	3	3	3	3	3	3
5.	Efektifitas promosi	2	2	2	2	2	2
6.	Pangsa Pasar	4	4	4	4	3	3,8
7.	Riset dan pengembangan	1	2	2	1	2	1,6
8.	Efektifitas organisasi	2	1	2	2	2	1,8
9.	Kekuatan sistem informasi	4	3	4	4	4	3,8
10.	Memahami kemampuan bersaing	3	2	3	3	2	2,6
11.	Pelayanan terhadap konsumen	5	4	4	4	4	4,2
12.	Lokasi perusahaan	4	5	4	4	3	4
13.	Jumlah armada	4	4	4	5	4	4,2
14.	Loyalitas pelanggan	5	4	3	4	3	3,8

B. Bobot Rata-rata Variabel Internal

No	Variabel Internal	Responden
1.	Citra produk	0,10
2.	Kualitas karyawan	0,10
3.	Biaya peningkatan mutu	0,05
4.	Kebijakan harga	0,06
5.	Efektifitas promosi	0,03
6.	Pangsa Pasar	0,08
7.	Riset dan pengembangan	0,04
8.	Efektifitas organisasi	0,03
9.	Kekuatan sistem informasi	0,08
10.	Memahami kemampuan bersaing	0,08
11.	Pelayanan terhadap konsumen	0,10
12.	Lokasi perusahaan	0,06
13.	Jumlah armada	0,09
14.	Loyalitas pelanggan	0,10

C. Nilai Tertimbang Variabel Internal

Variabel Internal	Nilai rata-rata	Bobot	Nilai Tertimbang
Citra produk	3,6	0,10	0,36
Kualitas karyawan	3,6	0,10	0,36
Biaya peningkatan mutu	3,4	0,05	0,17
Kebijakan harga	3	0,06	0,18
Efektifitas promosi	2	0,03	0,06
Pangsa Pasar	3,8	0,08	0,30
Riset dan pengembangan	1,6	0,04	0,06
Efektifitas organisasi	1,8	0,03	0,05
Kekuatan sistem informasi	3,8	0,08	0,30
Memahami kemampuan bersaing	2,6	0,08	0,21
Pelayanan terhadap konsumen	4,2	0,10	0,42
Lokasi perusahaan	4	0,06	0,24
Jumlah armada	4,2	0,09	0,38
Loyalitas pelanggan	3,8	0,10	0,38
Total		1,00	3,47

2. Rekapitulasi Perhitungan Untuk Mencari Nilai Tertimbang Variabel Eksternal Perusahaan Taksi "ARMADA TAKSI GROUP" Yogyakarta

A. Nilai Rata-rata Variabel Eksternal

No	Variabel Eksternal	Responden					Nilai rata-rata
		I	II	III	IV	V	
1.	Daya beli konsumen	4	5	4	4	4	4,2
2.	Kondisi keamanan	4	4	5	4	3	4
3.	Ukuran pasar	4	4	4	5	3	4
4.	Perkembangan Teknologi	4	4	5	4	4	4,2
5.	Hambatan memasuki pasar	4	4	4	4	4	4
6.	Struktur persaingan	3	2	3	3	3	2,8
7.	Persaingan baru yang potensial	1	2	4	2	3	2,4
8.	Perubahan selera konsumen	4	5	4	4	4	4,2
9.	Daya tarik iklan, promosi	2	1	2	2	3	2
10.	Perubahan pendapatan konsumen	3	2	2	3	2	2,4
11.	Kurs mata uang	2	4	3	4	3	3,2
12.	Regulasi pemerintah	4	4	4	4	4	4

B. Bobot Rata-rata Variabel Eksternal

No	Variabel Eksternal	Responden
1.	Daya beli konsumen	0,15
2.	Kondisi keamanan	0,12
3.	Ukuran pasar	0,07
4.	Perkembangan Teknologi	0,04
5.	Hambatan memasuki pasar	0,09
6.	Struktur persaingan	0,08
7.	Persaingan baru yang potensial	0,08
8.	Perubahan selera konsumen	0,06
9.	Daya tarik iklan, promosi	0,05
10.	Perubahan pendapatan konsumen	0,07
11.	Kurs mata uang	0,08
12.	Regulasi pemerintah	0,11

C. Nilai Tertimbang Variabel Eksternal

Variabel Eksternal	Nilai rata-rata	Bobot	Nilai Tertimbang
Daya beli konsumen	4,2	0,15	0,63
Kondisi keamanan	4	0,12	0,48
Ukuran pasar	4	0,07	0,28
Perkembangan Teknologi	4,2	0,04	0,17
Hambatan memasuki pasar	4	0,09	0,36
Struktur persaingan	2,8	0,08	0,22
Persaingan baru yang potensial	2,4	0,08	0,19
Perubahan selera konsumen	4,2	0,06	0,25
Daya tarik iklan, promosi	2	0,05	0,10
Perubahan pendapatan konsumen	2,4	0,07	0,17
Kurs mata uang	3,2	0,08	0,26
Regulasi pemerintah	4	0,11	0,44
Total		1,00	3,55

DATA PERUSAHAAN TAKSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

1. Koperasi Angkutan Taksi SETIA KAWAN
 - jumlah armada 50 unit
 - jumlah driver 100, cadangan 25
2. Koperasi Angkutan Taksi PUSKOVERI
 - jumlah armada 70 unit
 - jumlah driver 140, cadangan 35
3. Koperasi Angkutan Taksi PANDAWA
 - jumlah armada 50 unit
 - jumlah driver 100, cadangan 25
4. Koperasi Angkutan Taksi SADEWA
 - jumlah armada 50 unit
 - jumlah driver 100, cadangan 25
5. Koperasi Angkutan Taksi PATAGA
 - jumlah armada 50 unit
 - jumlah driver 100, cadangan 25
6. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPAD KOREM 072 PAMUNGKAS
 - jumlah armada 25 unit
 - jumlah driver 50, cadangan 13
7. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPAU TNI AU II Yogyakarta
 - jumlah armada 85 unit
 - jumlah driver 170, cadangan 43
8. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPOL POLDA DIY
 - jumlah armada 25 unit
 - jumlah driver 50, cadangan 13
9. Armada Taksi Group (KOKASINDO,TAMBAYO,PT Panca Sarana Armada)
 - jumlah armada 25 unit
 - jumlah driver 50, cadangan 13
10. PT. RESTU INTAN ARMADA (RIA) TAKSI
 - jumlah armada 25 unit
 - jumlah driver 50, cadangan 13

11. PT. CITRA CHANDRA TAKSI

- jumlah armada 25 unit
- jumlah driver 50, cadangan 13

12. PT. JARI ALAM SUPATRA (JAS) TAKSI

- jumlah armada 87 unit
- jumlah driver 174, cadangan 44

13. PT. ARGASURYA ALAM PERKASA (ASA) TAKSI

- jumlah armada 50 unit
- jumlah driver 100, cadangan 25

14. PT. CENTRIS TAKSI

- jumlah armada 83 unit
- jumlah driver 166, cadangan 42

15. PT. INDRA KELANA TAKSI

- jumlah armada 50 unit
- jumlah driver 100, cadangan 25

Sumber: Dinas Perhubungan Pemerintah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
Jalan Babarsari No. 30 Yogyakarta

HASIL PENELITIAN PRA SKRIPSI

Total pendapatan rata-rata Driver Taksi DIY yang dikumpulkan dari hasil wawancara dengan jumlah responden 50 adalah Rp 10.010.000,00

➤ Maka rata - rata pendapatan driver taksi di DIY, dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan kotor rata-rata driver Taksi} &= \frac{\text{Total pendapatan rata-rata driver}}{\text{Jumlah responden}} \\ &= \frac{\text{Rp } 10.010.000,00}{50} \\ &= \text{Rp } 200.200,00 \end{aligned}$$

- Sedangkan untuk **total demand** dapat dihitung sebagai berikut, karena rata-rata seorang driver membawa taksi selamasatu nari maka:

Total demand = rata-rata laba kotor driver x Jumlah armada taksi DIY

Total demand = Rp 200.200,00 x 800 unit

= Rp 160.160.000,00

- Menghitung **Pangsa Pasar** perusahaan:

Jumlah Armada x laba kotor = total permintaan terhadap perusahaan

$\frac{\text{Total permintaan terhadap perusahaan}}{\text{Total permintaan pasar}} \times 100\% = \text{Pangsa pasar}$

1. Koperasi Angkutan Taksi SETIA KAWAN

▪ 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000

▪ $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25 \%$

2. Koperasi Angkutan Taksi PUSKOVERI

▪ 70 unit x Rp 200.200 = Rp 14.014.000

▪ $\frac{14.014.000}{160.160.000} \times 100\% = 8,75 \%$

3. Koperasi Angkutan Taksi PANDAWA

▪ 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000

▪ $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25 \%$

4. Koperasi Angkutan Taksi SADEWA

▪ 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000

▪ $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25 \%$

5. Koperasi Angkutan Taksi PATAGA

▪ 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000

▪ $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25 \%$

6. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPAD KOREM 072 PAMUNGKAS
 - 25 unit x Rp 200.200 = Rp 5.005.000
 - $\frac{5.005.000}{160.160.000} \times 100\% = 3,125 \%$
7. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPAU TNI AU II Yogyakarta
 - 85 unit x Rp 200.200 = Rp 17.017.000
 - $\frac{17.017.000}{160.160.000} \times 100\% = 10,625 \%$
8. Koperasi Angkutan Taksi PRIMKOPOL POLDA DIY
 - 25 unit x Rp 200.200 = Rp 5.005.000
 - $\frac{5.005.000}{160.160.000} \times 100\% = 3,125 \%$
9. Armada Taksi Group (KOKASINDO, LAMBAYO, PT Panca Sarana Armada)
 - 75 unit x Rp 200.200 = Rp 15.015.000
 - $\frac{15.015.000}{160.160.000} \times 100\% = 9,375 \%$
10. PT. RESTU INTAN ARMADA (RIA) TAKSI
 - 25 unit x Rp 200.200 = Rp 5.005.000
 - $\frac{5.005.000}{160.160.000} \times 100\% = 3,125 \%$
11. PT. CITRA CHANDRA TAKSI
 - 25 unit x Rp 200.200 = Rp 5.005.000
 - $\frac{5.005.000}{160.160.000} \times 100\% = 3,125 \%$
12. PT. JARI ALAM SUPATRA (JAS) TAKSI
 - 87 unit x Rp 200.200 = Rp 17.417.000
 - $\frac{17.417.000}{160.160.000} \times 100\% = 10,375 \%$
13. PT. ARGASURYA ALAM PERKASA (ASA) TAKSI
 - 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000
 - $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25 \%$

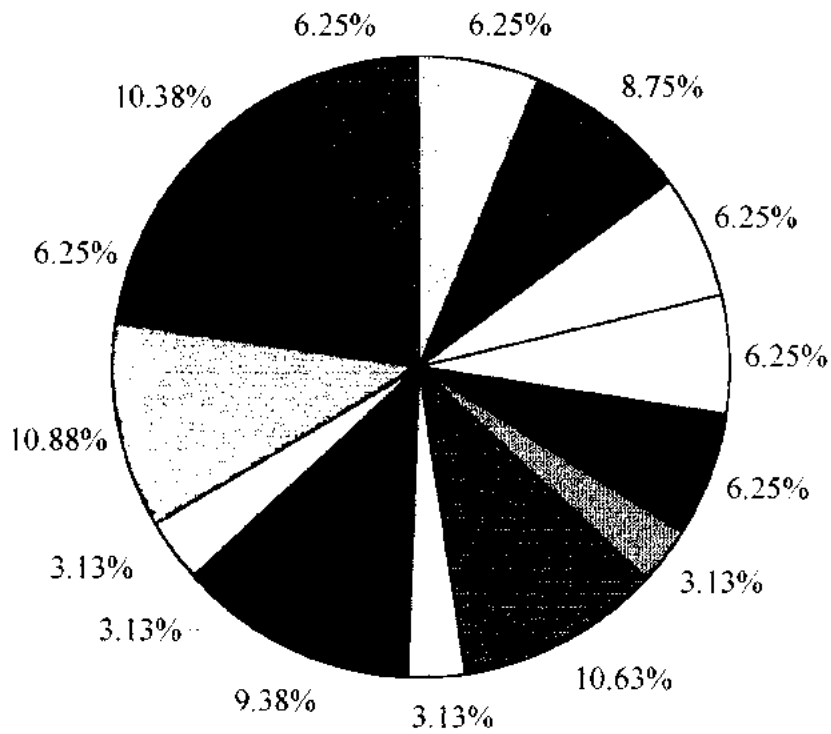
14. PT. CENTRIS TAKSI

- 83 unit x Rp 200.200 = Rp 16.616.600
- $\frac{16.616.600}{160.160.000} \times 100\% = 10,375\%$

15. PT. INDRA KELANA TAKSI

- 50 unit x Rp 200.200 = Rp 10.010.000
- $\frac{10.010.000}{160.160.000} \times 100\% = 6,25\%$

Pangsa Pasar Industri Taksi DIY



- | | |
|----------------------|-----------------|
| □ SETIA KAWAN | ■ PUSKOVERI |
| □ PANDAWA | □ SADEWA |
| ■ PATAGA | ▨ PRIMKOPAD |
| ■ PRIMKOPAU | □ PRIMKOPOL |
| ■ ARMADA TAKSI GROUP | ■ RIA TAKSI |
| □ CITRA CANDRA | □ JAS TAKSI |
| ■ ASA TAKSI | ■ CENTRIS TAKSI |
| ■ INDRA KELANA | |



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS EKONOMI

Condong Catur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283
Telepon (0274) 881546 - 885376 - 884019 - Fax. : 882589

nomor : 774/DEK/10/Bag.Um/X/2003
Judul : PERMOHONAN IJIN PENELITIAN

04 Oktober 2003

Kepada Yth.
Pimpinan Armada Taxi Group
di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa sebelum mengakhiri pendidikan di Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta diwajibkan membuat karya ilmiah berupa Riset Penelitian. Sehubungan dengan hal itu mahasiswa kami :

Nama : Ikhwan Sulthoni
No. Mahasiswa : 00311027
Jurusan : Manajemen
Alamat : Gg. Mangga No. 2 Sonosewu Yogyakarta

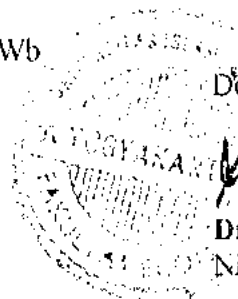
Bermaksud mohon keterangan / data pada instansi / perusahaan yang Saudara pimpin untuk keperluan menyusun skripsi dengan judul : ANALISIS STRATEGI BISNIS ARMADA TAXI GROUP YOGYAKARTA DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN.

Dosen Pembimbing : Drs. Agus Abdurrahman, MM

Hasil karya ilmiah tersebut semata-mata bersifat keilmuan dan tidak disajikan kepada pihak luar. Oleh karena itu kami mohon perkenan Saudara untuk dapat memberikan data/keterangan yang diperlukan oleh mahasiswa tersebut.

Atas perkenan dan bantuan Saudara , kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb



Dekan

[Handwritten Signature]
Drs. Suwarsono Muhammad, MA

NIK. 82. 048



Armada Taksi

JL. PINGIT KESUL NO. 12 TELP. (0274) 517741, 511238 YOGYAKARTA

No : 031/ATG/II.2004
Hal : Surat Keterangan
Lamp : -

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Direktur Armada Taksi Group Yogyakarta, menerangkan bahwa:

Nama : IKHWAN SULTHONI
No Mahasiswa : 00311027
Jurusan : Ekonomi Manajemen
Universitas Islam Indonesia

Benar – benar telah melaksanakan penelitian di Perusahaan kami, guna penyusunan skripsi dengan judul :

**“ ANALISIS STRATEGI BISNIS ARMADA TAKSI GROUP YOGYAKARTA
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN ”**

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Direktur

Ir. Eddy Hartono