

LAMPIRAN

- Dokumentasi Penelitian



## - Lembar Pertanyaan Wawancara

**Lembar Pernyataan Wawancara**

I. Pedoman Dan Hasil Wawancara

a. Data Wawancara

Narasumber I

Nama	: Asep Subandar
Jabatan	: Manager Marketing
Tanggal Wawancara	: 02 Agustus 2023
Waktu Wawancara	: 13.00

Narasumber II

Nama	: Masayu Linda
Jabatan	: Staff Divisi Ticketing
Tanggal Wawancara	: 02 Agustus 2023
Waktu Wawancara	: 15.00

1. Apa saja produk murah yang ditawarkan oleh PT. Kinara Wisata ?  
Pak Asep : ada produk murah spesial, murah plus turkley, murah regulat. Masang-masing paket produk yang ditawarkan pastinya berbeda-beda harganya sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan

2. Apa yang menjadi produk murah unggulan PT. Kinara Wisata ?  
Pak Asep : untuk saat ini, produk murah spesial lebih banyak yang diminati karena harga jual yang ditawarkan dapat diterima oleh semua kalangan, jumlah yang lebih banyak pada kelas tersebut, murah regulat pun sebenarnya bisa menjadi produk unggulan, tetapi harga murah regulat biasanya melihat dari adanya harga-harga fasilitas yang sedang murah atau adanya maskapai pesawat dengan harga murah.

3. Bagaimana PT. Kinara Wisata dalam menentukan harga jual produk ?  
Pak Asep : yang pertama kita harus tau lebih dulu berapa harga tiket maskapai penerbangan yang sesuai dengan produk yang akan kita rancang, adapun ada beberapa juga adalah harga fasilitas seperti hotel, Lunch Arrangement, handling bandara sekarsa hotel, bus, biaya tolak, biaya tiket domestik apabila ada jamaah tersebut dari luar kota Palembang, harga visa, Link yang kedua berpatokan dengan harga NTA ( Net to Agent ) dari periode kita, apakah dibayar periode tersebut ada faktor yang mempengaruhi dengan naik atau menurunnya harga yang akan dirancang sehingga dapat menghasilkan harga jual produk. Yang ketiga, ketika semua harga jual telah dirancang maka ditanyakan oleh jamaah direkt dari sebuah cabang, harga dapat berubah-ubah apabila ada faktor-faktor yang ditanyakan kembali, misalnya, diarahkan tersebut dengan harga tersebut bisa lebih susah dipasarkan maka jalan keluarnya adalah menurunkan harga yang telah dirancang.

4. Apakah ada perubahan kebijakan-kebijakan dari pihak perusahaan, instansi-instansi atau pihak lain yang bersangkutan dengan PT. Kinara Wisata menghasilkannya ?  
Pak Asep : yang jelas kami akan memberikan penjelasan secara emosional terlebih dahulu apabila hal itu memberikan masalah apabila ada ancaman yang muncul. Akan Soudi seperti pada bulan lalu diturunkan, biaya visa naik menjadi 750.000, maka kami akan jelaskan bahwa adanya kenaikan visa itu dari kerajaan Arab Saudi dan pihak travel akan memberikan subsidi 400.000 sehingga jamaah yang sudah membayar itu sudah bayar tidak terlalu berlebihan beban biaya tambahan lagi, karena dari awal pun sudah diberikan untuk memotivasi jamaah yang sudah membayar visa. Dan kami akan berikan untuk memotivasi jamaah yang sudah membayar visa. Dan kami akan berikan untuk memotivasi jamaah yang sudah membayar visa.

5. Bagaimana PT. Kinara Wisata dalam memberikan cara dalam memberikan cara dalam menarik kepada calon jamaah sehingga dapat diperoleh ?  
Ebi Masayu Linda : yang pertama adalah menyampaikan tentang produk yang ditawarkan dengan harga yang bervariasi, kedua susunan penyampaian produk dengan sistem kami adalah memisahkan deposit dahulu baru kita bisa melihat harga dan memisalkannya, yang ketiga legalitas badan hukum dan yang paling utama adalah SK (izin yang dikeluarkan oleh Kemendagri). Terkadang maknanya kita juga sudah ada system IATA yang mana kita bisa booking tiket sendiri tetapi hanya maskapai GA dan kita gak bisa booking tiket selain GA, karena wholesaler juga kan sudah ditanyakan masing-masing di Indonesia.

6. Selama ini apakah PT. Kinara Wisata telah dikenal banyak orang? Akan biasanya jamaah mendapatkan informasi melalui apa ?  
Ebi Masayu Linda : biasanya dari tv, cara atau link yang sudah melalui dipasarkan oleh orang yang terpercaya, ataupun dari media biasanya melalui aplikasi Mustawip.

7. Kapan saja harga jual dapat dipublish sehingga dapat memproduksi produk-produk murah yang siap dipasarkan ?  
Pak Asep : Setiap persiapan periode dengan harga-harga yang baru, seperti periode bulan Agustus ke Januari dan jika harga yang dipasarkan sudah sesuai dengan kesepakatan bersama, sehingga tidak ada yang keberatan dalam menerima harga tersebut dan disetujui oleh direktur utama.

## - Kuesioner Penelitian

**C. Daftar Pertanyaan**  
 Studi ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada dari beberapa pilihan yang tersedia dan setiap pernyataan berdasarkan pengamatan yang didapatkan. Setiap pernyataan bernilai positif dan negatif pada centang/checkbox (✓/✗) pada jawaban yang dipilih.

**1. Strength (Kelebihan)**  
 Untuk menilai kekuatan, yaitu adanya kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Yang pada di lakukan di dalam analisis ini adalah setiap perusahaan atau organisasi perlu menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan di bandingkan dengan jana pesaingnya. Misalnya jika kekuatan perusahaan tersebut unggul di dalam akomodasi, maka keunggulan itu dapat di manfaatkan untuk menjadi bagian pasar yang lebih terdistribusi. Tingkat teknologi dan juga kualitas yang lebih maju.

• **Keterangan Jawaban**  
 S/S = Sangat Tidak Sesuai/TS  
 S = Tidak Sesuai  
 S = Sesuai  
 SS = Sangat Sesuai

No.	Pernyataan	S/S	TS	S	SS
<b>X1.1</b>	<b>Strength (Kelebihan)</b>				
1.	Saya ingin membeli: Adalah Ulinah pada saat ini adalah karena sangat produktif untuk PT. Karya Wijaya				
2.	Saya tertarik dengan: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya setelah melihat Struktur dan saat produksi di tempat produksi				
3.	Saya tertarik dengan: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena sangat penting untuk produksi				
<b>X1.2</b>	<b>Weakness (Kelemahan)</b>				
4.	Hal yang paling kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
5.	Hal yang kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				

**2. Weakness (Kelemahan)**  
 Kelemahan dalam SWOT mengacu pada masalah internal yang menghambat bisnis. Mengidentifikasi masalah kelemahan secara mendalam dapat meningkatkan kemampuan internal untuk berkinerja lebih baik untuk meningkatkan produktivitas.

**X1.2 Weakness (Kelemahan)**

4.	Hal yang paling kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
5.	Hal yang kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
6.	Saya tertarik dengan: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				

**3. Opportunity (Peluang)**  
 Peluang dalam SWOT adalah faktor dari lingkungan yang menguntungkan bisnis yang ada. Untuk menilai peluang, terdapat beberapa faktor yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kemampuan internal untuk berkinerja lebih baik untuk meningkatkan produktivitas.

**X1.3 Opportunity (Peluang)**

7.	Hal yang paling kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
8.	Hal yang kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
9.	Saya tertarik dengan: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				

**4. Threats (Ancaman)**  
 Ancaman dalam SWOT mengacu pada faktor yang berpotensi mengganggu masalah. Ancaman berbeda dari kelemahan karena ancaman bersifat eksternal dan ancaman di saat krisis. Hal dapat memengaruhi apa saja untuk dapat dilakukan dalam rangka pertumbuhan perusahaan.

**X1.4 Threats (Ancaman)**

10.	Hal yang paling kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
11.	Hal yang kurang: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				
12.	Saya tertarik dengan: Adalah Ulinah PT. Karya Wijaya karena struktur yang kurang baik				

- Data Kuesioner Penelitian

Tanggal	Email Address	Nama	Jenis Kelamin	
7/14/2023	15:43:01	asapputhendamanamari	Asap Subender Nara	Laki-Laki
7/14/2023	15:52:24	sunilrohazimmasup	Sunilno Haami	Melayu Laki-Laki
7/14/2023	16:02:03	evantzoh9@gmail.com	Eva Rizoh	Perempuan
7/14/2023	16:16:23	intodasalea@gmail.com	Indo Asa Laha	Laki-Laki
7/14/2023	21:12:34	adsaptridawengmasq	Adi Supitro Daeng Mas	Laki-Laki
7/14/2023	21:21:40	hanafikabidalelana@gmail.com	Hanafi Abduljelema	Laki-Laki
7/14/2023	21:25:40	nanu@indongra@gmail.com	Nanung Bito Lings	Perempuan
7/14/2023	21:33:24	suberensyandani@gmail.com	Eny Fanda Saben	Perempuan
7/14/2023	21:36:20	faridaaryanti@telkomsel.com	Fanda Aryani Abdulloh	Perempuan
7/15/2023	14:16:35	idunusupriadi@indonesia.com	Rafsan Supardi Sema	Laki-Laki
7/15/2023	14:20:31	berwawang@brhmada.com	Tarwawang Ibrahim	Art Laki-Laki
7/15/2023	14:25:34	muhammadpurnama@gmail.com	Muhammad Purnama	Perempuan
7/15/2023	14:34:11	muhammadfahmasham	Muhammad Fahmi	Melayu Laki-Laki
7/15/2023	14:40:46	adibatah@jawaabadi.com	Eti Susanto Jowadi	Laki-Laki
7/15/2023	14:54:35	ahmadrahan@jawaabadi.com	Panda Yubantia Arma	Perempuan
7/15/2023	15:07:15	marjanis@jawaabadi.com	Martani M. Kusni	Nami Perempuan
7/15/2023	15:13:22	lujah@rahmahadinda.com	Lujah Muhammad Idris	Laki-Laki
7/15/2023	16:43:57	betawawati@jawaabadi.com	Habib Yusuf Sujud	Perempuan
7/15/2023	16:48:33	hidayah@jawaabadi.com	Mia Rohayati Ibrahim	Perempuan
7/15/2023	16:57:35	lisa@jawaabadi.com	Lisa Sari Sekular	Perempuan
7/15/2023	16:55:59	lisa@jawaabadi.com	Lisa Sari Sekular	Laki-Laki
7/15/2023	17:01:18	demad@jawaabadi.com	Juwah Tjaniadi	Perempuan
7/15/2023	17:06:14	pa@jawaabadi.com	Darman Djuna Pawnd	Laki-Laki
7/15/2023	17:43:16	berwawang@brhmada.com	Berwawang	Laki-Laki
7/15/2023	17:47:25	esw@jawaabadi.com	Faah Supanti M. Tohy	Perempuan
7/15/2023	17:50:48	and@jawaabadi.com	Rahmatul Anis	Laki-Laki
7/15/2023	18:00:00	yo@jawaabadi.com	Yosa Firdausyanti	Perempuan
7/15/2023	21:48:57	weddy@jawaabadi.com	Weddy Yanti	Perempuan
7/15/2023	21:44:01	muhammad@jawaabadi.com	Muhammad	Perempuan
7/15/2023	22:48:01	yulian@jawaabadi.com	Yuliana	Laki-Laki
7/15/2023	22:58:04	ak@jawaabadi.com	Ak	Perempuan
7/15/2023	23:05:01	ad@jawaabadi.com	Adi	Perempuan
7/15/2023	23:07:50	me@jawaabadi.com	Me	Perempuan
7/15/2023	23:28:52	han@jawaabadi.com	Han	Laki-Laki
7/15/2023	23:45:41	si@jawaabadi.com	Siti	Perempuan
7/15/2023	23:49:13	si@jawaabadi.com	Siti	Perempuan
7/15/2023	23:52:54	si@jawaabadi.com	Siti	Perempuan
7/15/2023	23:58:40	si@jawaabadi.com	Siti	Laki-Laki
7/15/2023	0:00:15	si@jawaabadi.com	Siti	Perempuan
7/15/2023	0:04:14	si@jawaabadi.com	Siti	Perempuan
7/15/2023	0:11:15	si@jawaabadi.com	Siti	Laki-Laki
7/15/2023	0:30:12	si@jawaabadi.com	Siti	Laki-Laki
7/15/2023	0:38:21	si@jawaabadi.com	Siti	Laki-Laki





- Lembar Revisi Skripsi

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
Jalan Srija Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353434 tbs, 0711-335918  
Website: www.poliwi.ac.id E-mail: info@poliwi.ac.id

**REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

DARI : Terima

TANGGAL : 18-08-2023

RUANG : 5 < Lima >

DOSEN PENGUJI :

NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	<u>ETISWATI, S.E., M.Si.</u>	<u>[Signature]</u>
2	<u>Rini, S.S., M.AB.</u>	<u>[Signature]</u>
3		
4		
5		
6		

NAMA MAHASISWA : Muhammad Anas KELAS : RSPA  
NPM : 03244112876  
JUDUL SKRIPSI : Analisis Swot terhadap Kualitas Jasa Produk  
Umrah Tala Pt. Kirana Wisata

PERBAIKAN :  
Kesimpulan

Palembang, 28 Agustus 2023  
Ketua Jurusan,  
[Signature]  
Her Setiawan, S.E., M.AB., CPMA  
NIP. 19760222002121901

- Lembar Persetujuan Revisi Skripsi

KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
POLITEKNIK NEGERI SURABAYA  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
Jalan Sepren Negara, Palembang 30139  
Telp. 0711-353414 Dns, 0711-355918  
Website: www.polinestasya.ac.id E-mail: info@polinestasya.ac.id

**TANDA PERSETUJUAN REVISI LAPORAN AKHIR / SKRIPSI  
TAHUN AKADEMIK 2022/2023**

HARI Kamis

TANGGAL 29-08-2023

RUANG 5

NAMA MAHASISWA Mohammad Anam KELAS B.BPA

NPM 261942612076

JUDUL Analisis SWOT terhadap harga jual produk  
Umpok Pada PT. Liriana Wisata


DOSEN PENGUJI :


NO	NAMA PENGUJI	TANDA TANGAN
1	<u>Andri Setiawan</u>	<u>[Signature]</u>
2	<u>Bagus Praba</u>	<u>[Signature]</u>
3		
4		
5		
6		

Palembang, 28 Agustus 2023  
Kelas Jurusan,  
[Signature]  
Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA  
NIP. 197602222002121001



- Rekomendasi Ujian Skripsi

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN  
RISET, DAN TEKNOLOGI**  
**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**  
**PROGRAM STUDI USAHA PERJALANAN WISATA**  
Jalan Sejahtera Negara Bukit Besar, Palembang 30139 | Telp: 0711 355414  
Fax: 0711 355919 | Website: poliwi.ac.id | Email: poliwi@poliwi.ac.id



---


**REKOMENDASI UJIAN SKRIPSI**

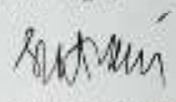
Pembimbing Skripsi memberikan rekomendasi kepada :

Nama	: Muhammad Anca
NPM	: 061940612076
Jurusan/Program Studi	: Administrasi Bisnis / D-IV Usaha Perjalanan Wisata
Judul Skripsi	: Analisis SWOT Pada Harga Jual Produk Umroh Pada PT Kinana Wisata

Mahasiswa tersebut telah memenuhi persyaratan dan dapat mengikuti Ujian Skripsi pada tahun akademik 2022/2023

Pembimbing I, Palembang, 09 April 2023

  
Yulia Pebrianti, S.E.I., M.Si  
NIP 198602262015042002

Pembimbing II,  
  
Dr. Sari Lestari Zainal Ridhu, S.E., M.Ec., CHE.  
NIP 197705212006042001

