

**ANALISIS STRATEGI *BLUE OCEAN* PADA BIRO  
PERJALANAN TERTA TOUR**

**TUGAS AKHIR**



**RAYYAN DIMAS PUTRA KOSTRA  
1131001051**

**PROGRAM STUDI MANAGEMENT  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2020**

**ANALISIS STRATEGI *BLUE OCEAN* PADA BIRO  
PERJALANAN TERTA TOUR**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana  
Management**



**RAYYAN DIMAS PUTRA KOSTRA  
1131001051**


**PROGRAM STUDI MANAGEMENT  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2020**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar

Nama : Rayyan Dimas Putra Kostra

NIM : 1131001051

Tanda Tangan : 

Tanggal : 31 Juli 2020


## HALAMAN PENGESAHAN


Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Rayyan Dimas Putra Kostra  
NIM : 1131001051  
Program Studi : Management  
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI *BLUE OCEAN* PADA  
BIRO PERJALANAN TERTA TOUR

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Management pada Program Studi Management, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie**

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Ir. Didit Herawan, MBA (  )

Penguji 1 : M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph. D (  )

Penguji 2 : Dr. Dudi Rudianto, SE., M.Si. (  )

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 21 Agustus 2020

## UNGKAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Management Program Studi Management pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Didit Herawan MBA, selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini;
2. Bapak M. Taufiq Amir, SE, MM, PhD, selaku dosen pembahas dan penguji yang telah memberi masukan dalam seminar proposal;
3. Bapak Dr. Dudi Rudianto, SE., M.Si, selaku dosen pembahas dan penguji yang telah memberi masukan dalam sidang skripsi;
4. Pihak klien TERTA TOUR yang sudah bersedia membantu untuk diwawancarai sebagai bahan kuisisioner dan pihak TERTA TOUR yang sudah bersedia membantu memberikan informasi yang dibutuhkan;
5. Kepada Orang Tua dan Adik-Adik yang selalu support dalam hal apapun;
6. Kepada Oom, Tante, dan sepupu-sepupu yang sering bertanya udah skripsian apa belum dan kapan wisuda yang membuat penulis lebih semangat untuk menyusun Tugas Akhir ini;
7. Teman-Teman yang telah memberikan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini dan yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tugas Akhir ini membawa manfaat bagi pengembang ilmu.

Jakarta, 19 Agustus 2020

Penulis

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rayyan Dimas Putra Kostra

NIM : 1131001051

Program Studi : Management

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Jenis Tugas Akhir : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : **ANALISIS STRATEGI BLUE OCEAN PADA BIRO PERJALANAN TERTA TOUR**, beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Jakarta

Pada Tanggal 31 Juli 2020

Yang menyatakan,



Rayyan Dimas Putra Kostra

# ANALISIS STRATEGI *BLUE OCEAN* PADA BIRO PERJALANAN TERTA TOUR

Rayyan Dimas Putra Kostra

---

## ABSTRAK

Persaingan di sektor bisnis industri biro perjalanan semakin meningkat dengan adanya perkembangan teknologi dan munculnya biro perjalanan daring. Biro perjalanan Terta Tour sebagai perusahaan biro perjalanan konvensional menghadapi tantangan yang berat untuk dapat mempertahankan bisnisnya. Penelitian analisis strategi *blue ocean* ini memberi gambaran solusi alternatif bagi Terta Tour dalam menghadapi persaingan yang ada. Kerangka analisis yang digunakan menggunakan pendekatan teori strategi *blue ocean* dengan delapan faktor penting persaingan yang diidentifikasi, yakni: persaingan harga, pelayanan, kecepatan, kepercayaan, penawaran promo-promo, penawaran alternatif, keramahan, dan pemanfaatan teknologi. Hasil analisis penelitian menunjukkan bahwa kondisi usaha sektor industri biro perjalanan kecil akan semakin sulit. Dua faktor yang harus diperhatikan oleh Terta Tour adalah kepercayaan (hubungan baik) yang harus dipertahankan/ditingkatkan dan teknologi yang juga harus ditingkatkan. Namun kemampuan peningkatan teknologi akan sangat terbatas bila dibandingkan dengan teknologi dari pesaing biro perjalanan daring. Kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa disarankan untuk Terta Tour segera merencanakan pembuatan biro perjalanan daring agar tidak ketinggalan, *blue ocean* dari Terta Tour dalam jangka pendek akan dimiliki sepanjang hubungan baik dan kepercayaan pelanggan dapat dipertahankan. Dalam jangka panjang Terta Tour perlu mempertimbangkan perubahan besar keluar dari sektor industri biro perjalanan yang dijalani saat ini. Perencanaan finansial menjadi pertimbangan yang penting untuk mendapatkan hasil yang terbaik.

Kata kunci: biro perjalanan konvensional, biro perjalanan daring, Terta Tour, strategi *blue ocean*, perencanaan finansial

# **ANALISIS STRATEGI *BLUE OCEAN* PADA BIRO PERJALANAN TERTA TOUR**

Rayyan Dimas Putra Kostra

---

## **ABSTRACT**

Competition in the business sector of the travel agency industry is increasing with the development of technology and the emergence of online travel agents. Terta Tour as a conventional travel agency company faces a tough challenge to be able to maintain its business. This blue ocean strategy analysis research provides an overview of alternative solutions for Terta Tour in dealing with existing competition. The analytical framework used uses the blue ocean strategy theory approach with eight important competitive factors identified, namely: price competition, service, speed, trustworthiness, promo deals, alternative offers, friendliness, and technology utilization. The results of the research analysis show that the business conditions of the small travel agency industry sector will be increasingly difficult. Two factors that must be considered by Terta Tour are trustworthiness (good relations) which must be maintained / improved and technology that must also be improved. But the ability to improve technology will be very limited when compared with technology from online travel agency competitors. The conclusion of the research shows that it is advisable for Terta Tour to immediately plan the making of an online travel agency so as not to be left behind, the blue ocean from Terta Tour in the short term will be had as long as good relations and customer trust can be maintained. In the long run, Terta Tour needs to consider the big changes coming out of the travel agency industry sector that it is currently undergoing. Financial planning is an important consideration for getting the best results.

Keywords: conventional travel agency, online travel agency, Terta Tour, blue ocean strategy, financial planning



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>UNGKAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR BAGAN.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>1.1 Latar Belakang Masalah .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA MASALAH.....</b>	<b>Error!</b>
Bookmark not defined.	
<b>2.1 Teori Strategi <i>Blue Ocean</i>.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>2.2 Teori Manajemen Strategi.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>2.3 Profil Perusahaan Terta Tour.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>2.4 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>3.1 Analisis Bisnis .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>3.2 Teknik Pengumpulan Data dan Informasi .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>3.3 Tahapan Penelitian .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB IV ANALISIS DATA.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>4.1 Analisis Data .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.1 Kanvas Strategi <i>Blue Ocean</i> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.2 Kerangka Empat Langkah.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1.3 SWOT .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>4.2. Proses Pemecahan Masalah.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>4.3 Dampak .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>4.4 Manajemen Strategi.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.1 Perumusan Strategi (Strategy Formulation).....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.2 Implementasi Strategi ( <i>Strategy Implemented</i> )	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

4.4.3 Evaluasi Strategi (Strategy Evaluation) .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>5.2 Saran.....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Daftar <i>Travel agent online</i> .....	1
Gambar 1.2. Perbandingan Penjualan Bulanan Terta Tour 2010 – 2019 .....	3
Gambar 2.1. Strategi Samudera Merah Vs Strategi Samudera Biru .....	7
Gambar 2.2. Enam Prinsip Strategi Samudera Biru .....	7
Gambar 2.3. Contoh Kanvas Strategi .....	9
Gambar 2.4. Skema Kerangka Empat Langkah .....	9
Gambar 2.5. Proses Manajemen Strategi .....	13
Gambar 2.6. Perbandingan Segmen Pasar Terta Tour .....	19
Gambar 2.7. Perbandingan Penjualan Bulanan Terta Tour 2010 – 2019 .....	19
Gambar 3.1. Tahapan Penelitian .....	27
Gambar 5.1. Varian produk traveloka .....	45
Gambar 5.2. Varian produk tiket.com .....	46
Gambar 5.3. Varian produk pegipegi .....	46
Gambar 5.4. Varian produk expedia .....	47
Gambar 5.5. Varian produk booking.com .....	47
Gambar 5.6. Varian produk agoda .....	48

## DAFTAR TABEL

Table 4.1. Hasil Kerangka Empat Langkah Terta Tour .....	31
Table 4.2. Hasil SWOT Terta Tour .....	33

## DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1. Hasil Kanvas Strategi <i>Blue Ocean</i> Terta Tour .....	29
---	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Hasil Wawancara Dengan Pemilik Terta Tour Ibu Annie  
Tjokronegoro

Lampiran 2. Hasil Wawancara Dengan Staff Terta Tour Ibu Rina Soegianto

Lampiran 3. Hasil Wawancara Dengan Klien Terta Tour Ibu Mita

Lampiran 4. Hasil Wawancara Dengan Klien Terta Tour Bapak Randi

Lampiran 5. Hasil Wawancara Dengan Klien Terta Tour Bapak Dimitri