

**ANALISIS FAKTOR VOLUME PENJUALAN JASA
BIS PARIWISATA
PO. ARDIAN TRANSPORT**



**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Disusun Oleh :

**BAYU TRISAPUTRO
NIM : D 600 070 018**

**JURUSAN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2013**

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS FAKTOR VOLUME PENJUALAN JASA
BIS PARIWISATA
PO. ARDIAN TRANSPORT**

Tugas Akhir Ini Telah Diterima dan Disyahkan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam
Menyelesaikan Studi S-1 Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Jurusan Teknik
Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta

Hari/Tanggal :

Jam :

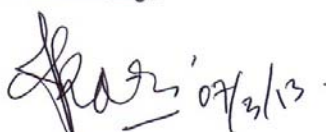
Disusun Oleh:

BAYU TRISAPUTRO

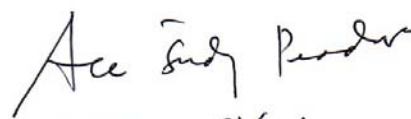
D 600 070 018

Mengesahkan:

Pembimbing I


(Indah Pratiwi, ST. MT.)

Pembimbing II


(Dr. Suranto) 31/1/2013

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul **ANALISIS FAKTOR VOLUME PENJUALAN JASA BIS PARIWISATA PO. ARDIAN TRANSPORT** telah diuji dan dipertahankan dihadapan Dewan penguji Tugas Akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Teknik Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hari/Tanggal :

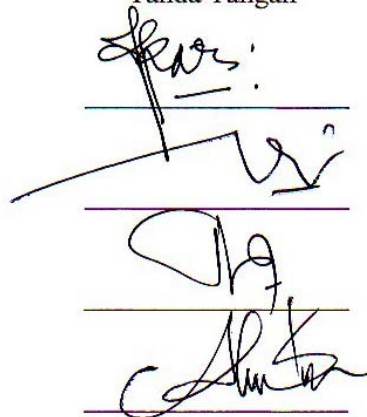
Jam :

Menyetujui:

Tim Penguji

1. Indah Pratiwi, ST, MT
2. Dr. Suranto ,MM
3. Mila Faila Sufa,ST,MT
4. Ahmad Kholid Al Ghofari, ST, MT

Tanda Tangan



Mengetahui:

Dekan Fakultas Teknik

(Ir. Agus Riyanto, MT)


Ketua Jurusan Teknik Industri

(Hafidh Munawir, ST, M.Eng)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Surakarta, Maret 2013



Bayu Trisaputro

D 600 070 018

MOTTO:

"Janganlah terjebak pada rutinitas akan tetapi terjebaklah pada kreatifitas"

"Tidak ada kemenangan tanpa pengorbanan dan perjuangan"

"Hati adalah Raja, Pikiran adalah Panglima"

"Berhasil satu kali itu kebetulan, berhasil dua kali itu keberuntungan dan berhasil berkali-

kali itu kemampuan, kompetensi.

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Tanpa mengurangi rasa syukur kepada ALLAH SWT, saya persembahkan karya ini kepada :

1. Yang selalu aku banggakan Bapak dan Ibuku tercinta, yang selalu memberi yang terbaik pada anak-anaknya, terima kasih atas Cinta, Do'a dan Materi serta selalu memberikan motivasi dan doanya.
2. Kakak dan adekku yang selalu aku sayangi.
3. Seseorang yang baik dan semoga menjadi yang terbaik dalam hidupku kelak Ayu Farikah Febriasari yang menjadi bagian dari semangat dan motivasiku.
4. Teman – Teman Duava Garage Makam Haji.
5. Teman-teman Surya Agung Tour yang memompa semangat dan motivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Keluarga Besar PO. Ardian Transport atas segala bentuk dukungannya.
7. Teman-teman TI 2007.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobil'amin, penulis panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul " **ANALISIS FAKTOR VOLUME PENJUALAN JASA BIS PARIWISATA PO. ARDIAN TRANSPORT** ". Tugas Akhir ini disusun dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan program pendidikan Strata 1 pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Selama penyusunan Tugas Akhir ini telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, untuk itu tidak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Ir. Agus Riyanto, MT., selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Hafidh Munawir, ST. M.Eng., selaku ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Ibu Indah Pratiwi, ST. MT. dan Bapak Dr. Suranto, selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, masukan, motivasi dan arahan kepada penulis dalam penulisan demi kemajuan Tugas Akhir penulis.
4. Bapak Hafidh Munawir, ST. M.Eng. dan Bapak Ahmad Kholid Al Ghofari, ST. MT., selaku Penguji Tugas Akhir yang telah memberikan masukan kepada penulis.

5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi bekal ilmu kepada penulis selama masa kuliah.
6. Bapak dan Ibuku tercinta, yang selalu memberi yang terbaik pada anak-anaknya, terima kasih atas Cinta, Do'a dan Materi serta selalu memberikan motivasi dan doanya.
7. Kakakku tercinta Lilik Purwanti dan Aris Purwanto Serta adekku Lusiana Hardiyanti yang selalu memberikan semangat.
8. Seseorang yang baik dan semoga menjadi yang terbaik dalam hidupku kelak Ayu Farikah Febriasari yang menjadi bagian dari semangat dan motivasiku.
9. Teman – Teman Duava Garage Makam Haji (Yunan, Aziz, Ulin, Galih, Ilyasak, Ari Kebo, Pak Man, Bu Tri) yang telah memberi semangat tiap hari dan segera bangun dari tidur panjang kalian.
10. Teman-teman kerja Surya Agung Tour yang memompa semangat dan motivasi untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini (Mas Kiat, Mbak Yunita, Rocky, Boy, Banyubiru, Richardo Ambon, Lili, Ayub Sukresno).
11. Keluarga PO.Ardian Transport yang telah memberikan izin untuk penulis melakukan penelitian disana hingga terselesainya tugas akhir ini (Mas Dollin, Mbak kristina, Pakde Ronkronk, Mas Aziz, Eko Gepeng, Pak memed Serta crew Bis Ardian Transport lainnya)

Penulis menyadari bahwa penyusunan Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, maka penulis sangat berterima kasih apabila diantara pembaca ada yang memberikan saran atau kritik yang membangun guna memperluas wawasan penulis sebagai proses pembelajaran diri.

Akhir kata, penulis berharap Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya. Amiiin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Surakarta, Februari 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
ABSTRAKSI.....	xi
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Sistematika Penulisan	5
 BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Penjualan	7
2.2 Pengertian Biaya	7

2.3 Jenis-jenis Biaya	8
2.4 Cara Penggolongan Biaya	9
2.5 Konsep Perawatan	10
2.6 Jenis- Jenis Perawatan	11
2.7 Hubungan Biaya Dengan Penjualan	12
2.8 Periklanan	13
2.9 <i>Personal Selling</i>	14
2.10 Promosi Penjualan	14
2.11 Publisitas.....	15
2.12 Hubungan Promosi Dengan Penjualan	15
2.13 Analisis Faktor	16
2.13.1 Tujuan Analisis Faktor.....	17
2.13.2 Prosedur Analisis Faktor.....	17
2.13.3 Analisis Faktor Dengan SPSS.....	18
2.14 Kaiser Mayer Oikin	22
2.15 Tinjauan Pustaka	23

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	24
3.2 Tahap Pengumpulan Data.....	24
3.2.1 Pengumpulan Data	24
3.3 Tahap Pengolahan Data.....	27
3.4 Tahap Analisis Data Tahap Pengumpulan Data.....	31
3.5 Tahap Kesimpulan Dan Saran Tahap Pengumpulan Data.....	32

3.6 Kerangka Pemecahan Masalah Tahap Pengumpulan Data	33
---	----

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan data.....	35
4.2 Pengolahan data.....	37
4.1.1 Uji Kecukupan Data	37
4.1.2 Uji Validitas	38
4.1.3 Uji Realibilitas	40
4.1.4 Analisis Faktor	41
4.1.5 Pengolahan Amos	46

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	50
5.2 Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas	39
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitass	40
Tabel 4.4 Hasil Tes Nilai KMO dan <i>barlett's</i>	41
Tabel 4.5 Hasil Tes MSA.....	42
Tabel 4.6 Hasil <i>Component Matrix</i>	43
Tabel 4.7 Output Faktor Model Rotasi	44
Tabel 4.8 Tabel Pengelompokkan variabel menjadi 5 kelompok	45
Tabel 4.9 Tabel Faktor dan Variabel.....	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahap 1 Analisis Faktor	19
Gambar 2.2 Tahap 2 Analisis Faktor	19
Gambar 2.3 Tahap 3 Analisis Faktor	20
Gambar 2.4 Tahap 4 Analisis Faktor	20
Gambar 2.5 Tahap 5 Analisis Faktor	21
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	34
Gambar 4.1 Diagram Nilai Korelasi Antar Variabel	46

ABSTRAKSI

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan jasa bis pariwisata pada PO. Ardian Transport dengan menggunakan analisis faktor dengan bantuan SPSS khususnya mengenai pelayanan, pengaruh biaya perawatan, promosi terhadap penjualan sehingga memaksimalkan penjualan dan memaksimalkan keuntungan pedapatan di PO Ardian Transport. Data yang digunakan adalah hasil dari penyebaran kuisioner ke berbagai biro pariwisata yang pernah menggunakan jasa PO. Ardian Transport sebanyak 42 responden pada wilayah Yogyakarta. Pengolahan data dilakukan dengan SPSS dengan analisis faktor dan untuk mengetahui nilai interpretasi dari masing-masing faktor dengan menggunakan software Amos. Hasil dari pengolahan SPSS maka dari 21 variabel yang menunjukkan valid adalah 19 variabel karena nilainya $>0,05$, hasil dari analisis faktor dari 19 variabel dinyatakan layak karena nilai $MSA > 0,5$. Hasil dari analisis faktor model rotasi maka 19 variabel itu berkelompok menjadi 5 faktor dan yang mempunyai pengaruh paling besar terhadap penjualan adalah faktor Perawatan dengan nilai interpretasinya sebesar 77,44% yang variabelnya meliputi Tampilan bis, kepuasan pelayanan, kebersihan bis, SDM dari PO Ardian Transport, Iklan melalui Web yang dihitung dengan software amos.

Kata Kunci : Analisis Faktor, Nilai interpretasi, Penjualan