

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar wawancara bersama Direktur utama Kabah Tour Tegal

LAMPIRAN WAWANCARA

Judul:

Strategi Penetapan Harga Paket Umrah & Haji dalam Meningkatkan Minat Jamaah Berdasarkan Metode Cost-Based Pricing (Studi Kasus di Ka'bah Tour Tegal)

Narasumber: Bapak Wirawan Prasetya

Hari/Tanggal: Jum'at/20 Juni 2025

Tempat: Kantor Kabah Tour Tegal

Wawancara:

1. Sejak kapan Ka'bah Tour Tegal berdiri dan fokus melayani paket Umrah & Haji?

Ka'bah Tour Tegal berdiri sejak tahun 2011 dan sejak awal memang fokus melayani perjalanan ibadah umrah dan haji khusus. Seiring waktu, layanan kami berkembang mencakup bimbingan manasik, pengurusan visa, hingga pengadaan perlengkapan ibadah untuk calon jamaah.

2. Apa saja komponen biaya utama yang diperhitungkan dalam penetapan harga paket?

Komponen utama meliputi tiket pesawat, akomodasi hotel di Mekkah dan Madinah, biaya konsumsi, transportasi lokal di Arab Saudi, visa, perlengkapan ibadah, layanan bimbingan manasik, asuransi perjalanan, serta biaya operasional lainnya.

3. Mengapa memilih metode cost-based pricing dibanding metode lainnya?

Kami memilih metode cost-based pricing karena metode ini memberikan kejelasan perhitungan biaya kepada kami sekaligus kepada jamaah. Dengan metode ini, semua biaya pokok dapat dihitung secara transparan sehingga harga yang ditawarkan sesuai dengan layanan yang diberikan.

4. Bagaimana proses penentuan margin keuntungan di setiap paket?

Setelah semua biaya pokok dihitung, kami menentukan margin keuntungan yang proporsional, umumnya di kisaran 10–15%, tergantung jenis paket dan fluktuasi biaya luar negeri.

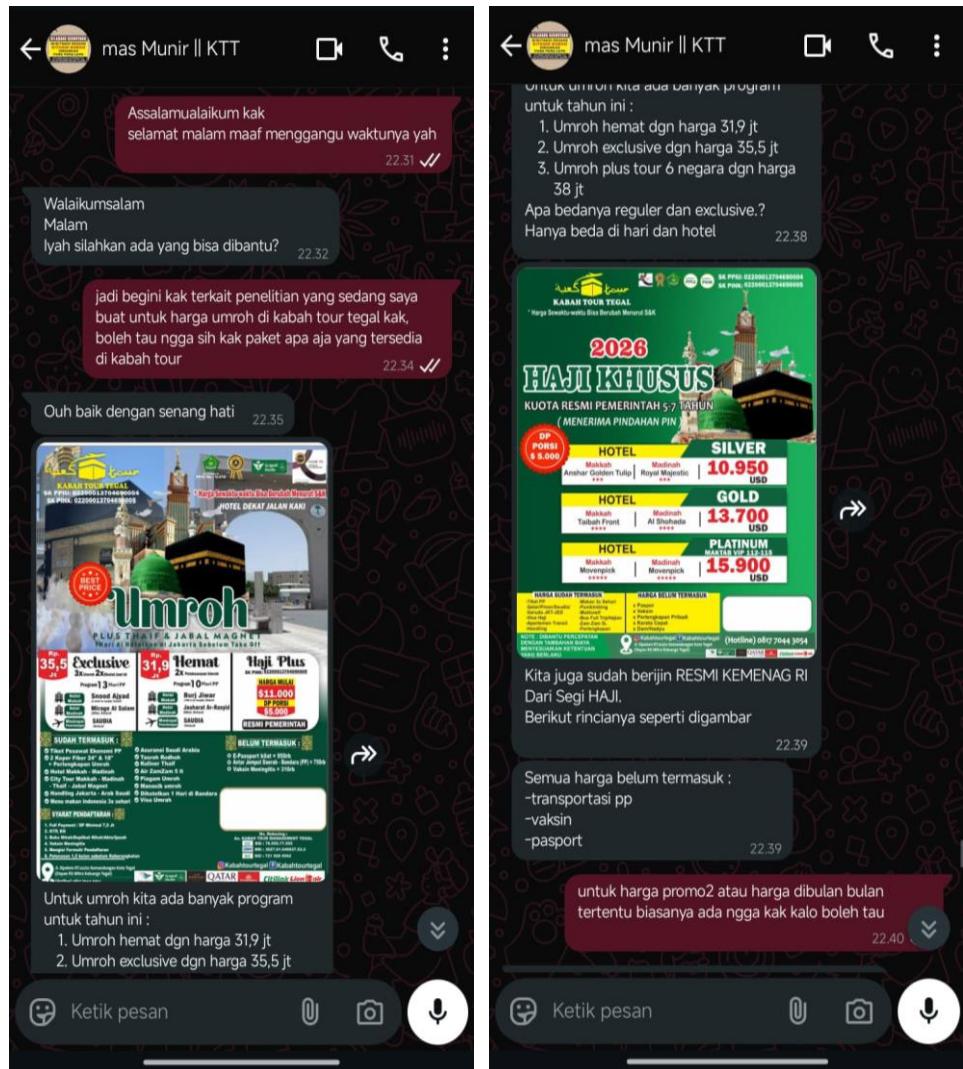
5. Siapa saja yang terlibat dalam proses penentuan harga di perusahaan?

Tim manajemen utama terlibat, terutama bagian keuangan, pemasaran, serta saya sendiri sebagai direktur. Kami juga mempertimbangkan masukan dari staf operasional lapangan.

3. Mengapa memilih metode cost-based pricing dibanding metode lainnya?
Kami memilih metode cost-based pricing karena metode ini memberikan kejelasan perhitungan biaya kepada kami sekaligus kepada jamaah. Dengan metode ini, semua biaya pokok dapat dihitung secara transparan sehingga harga yang ditawarkan sesuai dengan layanan yang diberikan.
4. Bagaimana proses penentuan margin keuntungan di setiap paket?
Setelah semua biaya pokok dihitung, kami menentukan margin keuntungan yang proporsional, umumnya di kisaran 10–15%, tergantung jenis paket dan fluktuasi biaya luar negeri.
5. Siapa saja yang terlibat dalam proses penentuan harga di perusahaan?
Tim manajemen utama terlibat, terutama bagian keuangan, pemasaran, serta saya sendiri sebagai direktur. Kami juga mempertimbangkan masukan dari staf operasional lapangan.
6. Seberapa besar pengaruh fluktuasi kurs rupiah terhadap harga paket?
Fluktuasi kurs rupiah sangat berpengaruh karena sebagian besar komponen biaya kami menggunakan dolar AS atau riyal Saudi.
7. Bagaimana cara Ka'bah Tour menyiapkan kenaikan biaya dari pihak ketiga?
Kami menjalin kontrak kerjasama jangka panjang dengan hotel dan maskapai serta menyiapkan cadangan dana untuk antisipasi lonjakan biaya.
8. Seberapa sering peninjauan atau perubahan harga paket dilakukan dalam setahun?
Minimal dua kali dalam setahun, sebelum musim umrah dan musim haji, serta sewaktu-waktu bila ada perubahan signifikan.
9. Apakah ada perbedaan strategi harga untuk paket Umrah dan Haji Plus?
Ya, Haji Plus menggunakan harga fix dari pemerintah, sedangkan paket umrah lebih fleksibel.

10. Bagaimana perbandingan harga Ka'bah Tour dengan kompetitor sejenis?
Harga kami bersaing di pasar Tegal dan sekitarnya, tetapi menjaga standar layanan lebih baik dibanding beberapa kompetitor.
11. Apakah ada program promo, diskon, atau cicilan yang ditawarkan kepada jamaah?
Ada promo early bird, diskon grup, dan sistem cicilan 6–12 bulan tanpa bunga.
12. Menurut Bapak/Ibu, seberapa besar pengaruh harga terhadap minat jamaah baru?
Cukup besar, karena sebagian besar jamaah sensitif terhadap harga, terutama yang baru pertama kali umrah.
13. Apakah harga menjadi pertimbangan utama jamaah dalam memilih biro perjalanan?
Ya, namun jamaah juga memperhatikan kualitas pelayanan, fasilitas, serta reputasi biro.
14. Bagaimana tanggapan jamaah terkait harga paket Ka'bah Tour selama ini?
Mayoritas puas karena harga sebanding dengan layanan dan transparansi biaya.
15. Apakah pernah ada keluhan jamaah terkait kenaikan harga?
Pernah, terutama saat kurs dolar naik, namun setelah dijelaskan mereka memahami.
16. Selain harga, strategi apa yang digunakan untuk menarik minat jamaah?
Pelayanan ramah, bimbingan manasik intensif, fasilitas lengkap, dan pendampingan selama ibadah.
17. Apakah media sosial digunakan untuk mendukung promosi harga paket?
Sangat digunakan, terutama Instagram, Facebook, dan WhatsApp.
18. Apa tantangan utama Ka'bah Tour dalam menetapkan harga paket?
Ketidakpastian kurs rupiah, perubahan regulasi pemerintah Arab Saudi, dan persaingan harga dari biro baru.

Lampiran 2. Wawancara bersama staff via whatsapp

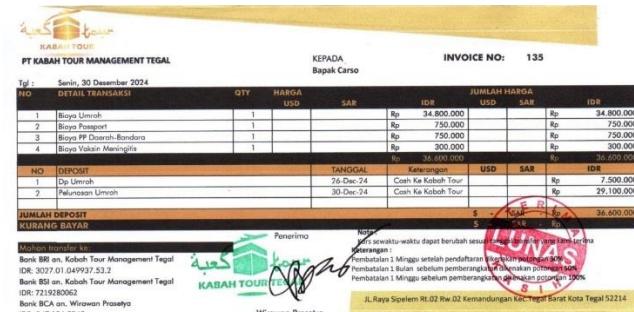




Lampiran 3. Daftar jemaah Umrah di Kabah Tour Tegal



Lampiran 4. Bukti kwitansi pembayaran Umrah



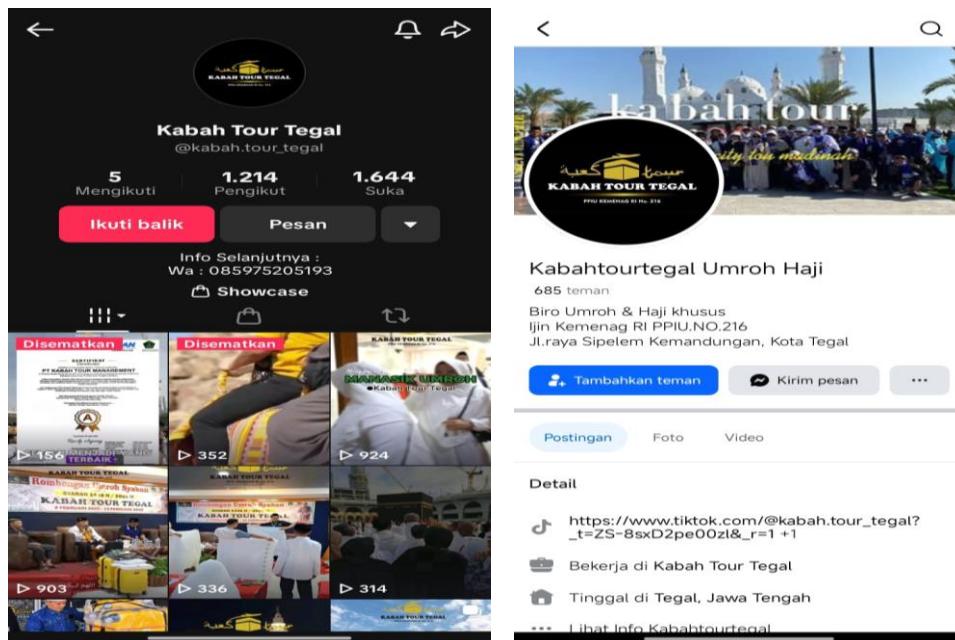
Lampiran 5. Sertifikat yang diperoleh Kabah Tour Tegal

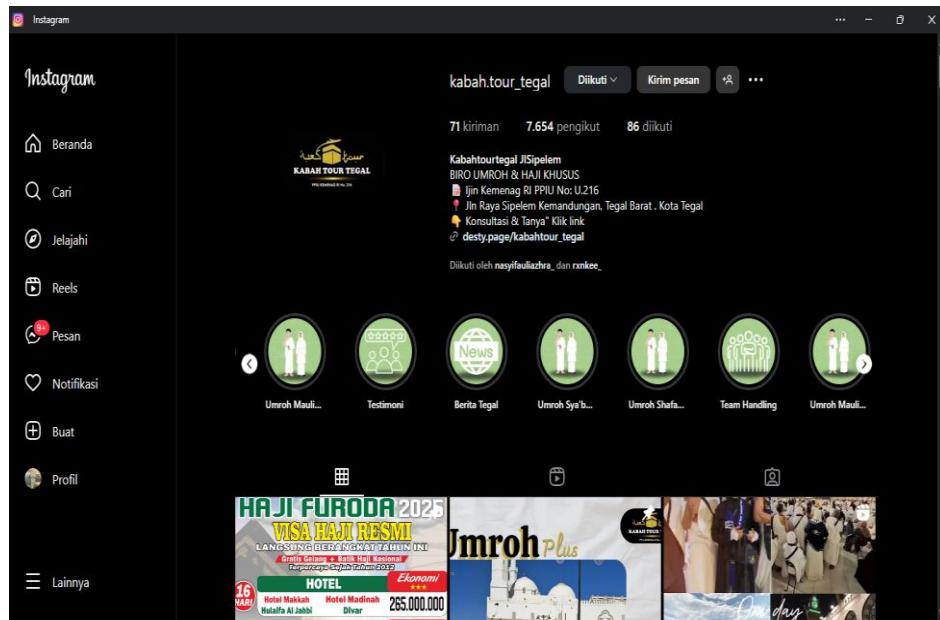


Lampiran 6. Brosur yang dipasarkan



Lampiran 7. Media sosial Kabah Tour Tegal





Lampiran 8. Bukti kegiatan



Lampiran 9. Dokumentasi perjalanan jemaah Umrah Kabah Tour Tegal



Lampiran 10 Buku Bimbingan Tugas Akhir

KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

DOSEN PEMBIMBING I

Nama : RAHMA SHIPPA IKRAMI
 NIM : 220310374
 Program Studi : D3 Akuntansi
 Judul Tugas Akhir : Strategi penetapan harga paket umrah & haji dalam meningkatkan Minat jenayah berdasarkan Metode Cost - Based pricing : studi kasus di kota Tour Tegal.
 pembimbing I : Dr. Hesti Widianti, SE., M.Si.

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Kamis / 6 Maret 2025	Pengajuan judul	Cerd
2.	Kamis / 13 Maret 2025	Acc judul.	Cerd
3.	Senin / 21 April 2025	Bimbingan proposal untuk Revisi latar belakang	Cerd
4.	Rabu / 23 April 2025	Bimbingan proposal (Revise latar belakang, Sampel, Batasan Masalah)	Cerd
5.	Jumat / 25 April 2025	Acc proposal Tugas Akhir.	Cerd
6.	Jum'at / 13 Juni 2025	Bimbingan Tugas Akhir untuk Bab 2 sumbernya.	Cerd
7.	Senin / 30 Juni 2025	Bimbingan Tugas akhir (Revise sedikit mengenai Mendesay)	Cerd
8.	4 / Juli 2025	Bimbingan Tugas Akhir bab 3 Metode analisis dalam menyertakan sumber dari Rumus	Cerd
9.	19 / Juli 2025	Acc TA	Cerd

KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

DOSEN PEMBIMBING II

Nama : RAHMA SHIFA JEGANI
 NIM : 22031031
 Program Studi : D3 AKUNTANSI
 Judul Tugas Akhir : Strategi penetapan harga Paket Umrah & haji dalam meningkatkan Minat jemarai berdasarkan Metode Cost - Based Pricing : Studi kasus di kabah Tour Tegal
 Pembimbing II : Andri Widianto, SE, M.si., Ak.

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Kamis / 13 Maret 2025	Pengajuan judul dan Acc judul.	()
2.	Kamis / 29 April 2025	Bimbingan proposal Tugas Akhir (Latar belakang, batasan masalah, Tujuan dan manfaat penelitian)	()
3.	Senin / 28 April 2025	Bimbingan proposal Tugas Akhir (Metode penelitian, Sumber Penelitian, dan literatur penelitian)	()
4.	Selasa / 29 April 2025	Bimbingan proposal Tugas Akhir (Metode penelitian, Rumus cost - Based pricing, dan penulisan)	()
5.	Jumat / 2 Mei 2025	Acc Proposal Penelitian	()
6.	Senin / 25 Juni 2025	Bimbingan Tugas Akhir Bab 1 (Reviri Metode penelitian dan Perumusan Masalah.)	()
7.	Kamis / 26 Juni 2025	Bimbingan Tugas Akhir dari Bab 1 - Bab 4.	()
8.	Selasa / 1 Juli 2025	Acc TA stop u/ disajikan	()