

ABSTRAK

ANALISIS STRATEGI KEUNGGULAN BERSAING MELALUI PENETAPAN HARGA PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM WAY RILAU WAY RILAU KOTA BANDAR LAMPUNG

Oleh

Rahma family

Sejalan dengan perkembangan zaman, persoalan yang dihadapi perusahaan dalam mempertahankan kualitas yang dimiliki perusahaan dalam menghadapi pesaing. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana strategi penetapan harga yang digunakan perusahaan, dan apa saja keunggulan-keunggulan yang dimiliki perusahaan di Perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau Kota Bandar Lampung. Jenis peniltian yang digunakan adalah deskriptif studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Analisis data dilakukan dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi di perusahaan Perusahaan Daerah Air Minum Way Rilaudan dokumentasi, wawancara dengan karyawan perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga pada perusahaan Perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau adalah keputusan yang dimiliki Wali kota Bandar Lampung dikarekan perusahaan Perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau adalah salah satu Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) dan ada empat indikator dalam penetapan harga perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau. Dan dalam proses keunggulan bersaing, keunggulan yang dimiliki perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau adalah kualitas, kuantitas, kontinuitas. Hal tersebut yang mempertahankan keberlangsungan bisnis pada perusahan Perusahaan Daerah Air Minum Way Rilau.

Kata Kunci : strategi keunggulan bersaing, penetapan harga, PERUMDA

ABSTRACT

STRATEGY ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGE THROUGH PRICE SETTING IN PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM WAY RILAU BANDAR LAMPUNG CITY

By

Rahma Family

In line with the times, the problems faced by the company in maintaining the quality of the company in the face of competitors. This study aims to explain how the pricing strategy used by the company, and what advantages the company has in PDAM Way Rilau, Bandar Lampung City. The type of research used is descriptive case study with a qualitative approach. Data analysis was carried out with the stages of data reduction, data presentation, and drawing conclusions. Data collection techniques were carried out by means of observation at the Way Rilau PDAM company and documentation, interviews with company employees. The results of this study indicate that the pricing strategy of the PDAM company is a decision owned by the Mayor of Bandar Lampung because the PDAM company is one of the Regional Owned Enterprises (BUMD) and there are four indicators in determining the price of the PDAM company. And in the process of competitive advantage, the advantages possessed by PDAM companies are quality, quantity, continuity. This is what maintains business continuity at the PDAM company.

Keywords: competitive advantage strategy, pricing, PERUMDA