

**IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY* DALAM  
PENGEMBANGAN BISNIS PADA *LABIRU TOUR***

**Skripsi**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat**

**Sarjana Ekonomi (S1)**

**Pada Program Studi Manajemen**

**Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



**Disusun oleh:**

**Oktia Sudianti**

**NPM: 13 03 20241**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA  
YOGYAKARTA,  
SEPTEMBER 2017**

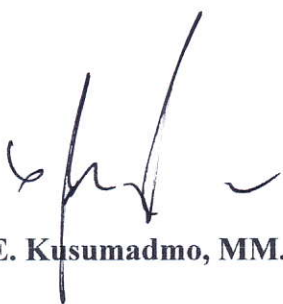
Skripsi

**IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY* DALAM  
PENGEMBANGAN BISNIS PADA *LABIRU TOUR***

Disusun oleh:  
**OKTIA SUDIANTI**  
NPM: 13 03 20241

Telah dibaca dan disetujui oleh:

**Pembimbing**



**E. Kusumadmo, MM., Ph.D.**

**15 September 2017**

Skripsi

**IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY* DALAM  
PENGEMBANGAN BISNIS PADA LABIRU TOUR**

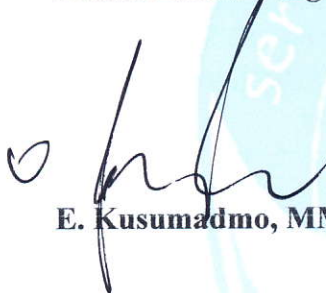
Yang telah dipersiapkan dan disusun oleh

**Okta Sudianti  
NPM: 13 03 20241**

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji  
pada tanggal 10 Oktober 2017  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima  
sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi  
(S1) Program Studi Manajemen

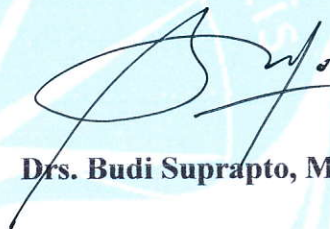
**SUSUNAN PANITIA PENGUJI**

**Ketua Panitia Penguji**



**E. Kusumadmo, MM., Ph.D.**

**Anggota Panitia Penguji**



**Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.**



**Drs. P. Didit Krisnadewara, MM.**

**Yogyakarta, 10 Oktober 2017**

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



**Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.**

**FAKULTAS  
EKONOMI**

## PERNYATAAN

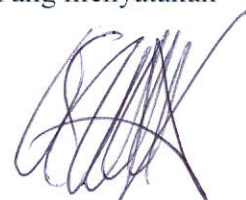
Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

### **IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY* DALAM PENGEMBANGAN BISNIS PADA LABIRU *TOUR***

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 13 September 2017

Yang menyatakan



**Oktia Sudianti**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis penatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan segala kasih dan sayang-Nya, serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Implementasi *Blue Ocean Strategy* dalam Pengembangan Bisnis pada Labiru Tour”**. Studi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik berupa do'a, motivasi, nasehat, dan saran yang sangat membangun. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak E. Kusumadmo, MM., Ph.D., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dalam memberikan bimbingan, selalu memberikan arahan, mentransferkan ilmu, dan menasehati penulis. Terimakasih semua arahan dan nasehat yang Bapak berikan membuat saya selalu berusaha menjadi lebih baik.
2. Mas Marczumi Rumambay selaku pemilik Labiru Tour, yang telah memberikan kesempatan penulis untuk meneliti perusahaannya. Terimakasih juga kepada Mas Rangga selaku manajer yang telah bersedia meluangkan waktu untuk wawancara, berbagi pengalaman, dan seluruh karyawan Labiru

*Tour* yang telah memberi semangat dan memperlakukan penulis dengan baik selama melaksanakan penelitian.

3. Kedua orang tuaku tercinta, Alm. Bpk Sudirman dan Ibu Siti Umayah yang tiada henti memberikan semangat, perhatian, doa, dukungan, cinta, kasih, dan sayang yang tulus untuk saya.
4. Sosok Ayah yang terkasih, Hardy Winarto, yang telah memberikan segala bentuk dukungan agar saya sampai pada titik ini. Terimakasih tak pernah henti menyayangi, menguatkan, memberi semangat, nasehat, dukungan, dan mendoakan saya.
5. Ketiga kakak kandungku Fram Awan Sudiantara, Sosan Sudiantara, Era Sudianti, dan adik kandungku yang terkasih Okta Awan Diantara. Terimakasih atas doa, motivasi, perhatian, dan dukungannya.
6. Keluarga besarku baik yang berada di Lombok, Tuban, maupun Kalimantan Timur. Terimakasih atas doa, semangat, dan dukungannya.
7. Sahabat dan kakak tersayang, Olivia Restiwani Gasri dan Monyta Chrisanti Fransisca yang telah mendoakan, menyemangati, memberi motivasi dan dukungan.
8. Saudariku tersayang Krisnila Hayu K., Delvianti Tanga P., dan Ita Alamako, yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis dan selalu menghibur penulis, mendoakan, dan memberi semangat.
9. Teman seperjuangan skripsiku, Febbryan Puny, Fidelis Dona Ivan, Priskila Checillia W., Jesscia Sugianto, Felicia Anggreini Yuwono, dan S. Ayu Pawarrangan. Terimakasih telah setia menemani dan berjuang bersama.

10. Keluarga pejalanku tersayang, Nivi Syeron I., Sri Rahayu, Gagah Mahendra Gautama, Anggit Suko Pamungkas, Sri Lestari, dan Gala Pratama. Terimakasih untuk bantuan, nasehat, semangat, dukungan, dan doa yang diberikan kepada penulis. Terimakasih untuk cerita dan pengalaman yang luar biasa.
11. Saudara dan saudariku tersayang, Monica Augina, Alexander Kehek, Rizna Liling Yusuf, Dirga Sri Runi Pali, Febriwanti Ampangallo, dan Evander Oliver. Terimakasih untuk semangat, doa, cerita dan suka-duka yang kita lewati bersama.
12. Keluarga besar karate INKAI UAJY. Terimakasih untuk semangat, dukungan, dan ceritanya. Terutama untuk Senpai dan kakakku terkasih Ajeng Christy dan saudaraku Haldy Koesoema yang telah membantu, menasehati, mendoakan, dan berbagi pengalaman hidup yang berarti buat penulis.
13. Teman seperjuangan KKN angkatan 70 Padukuhan Sanglor II : Wenny Anggraini, Elsa Lidya, Muhammad Noval Hidayat, Ida Ayu Putri Satya Ananda, Herningtyas Gandhi P., Jennita Tesa Christ Shellyn, Raymond Indiana G., Juliarto Saranga Konde, Briyan Cavin Pattiasina, dan Widi Ruditya. Terimakasih untuk kisah KKN yang menyenangkan dan tak terlupakan.
14. Para dosen dan seluruh staf Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan ilmunya dan membantu proses belajar mengajar.
15. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung turut membantu penyelesaian skripsi ini, saya ucapkan terima kasih.

Penulis menyadari bahwa dalam penelitian skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki oleh penulis. Saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan guna memperkaya karya ini. Akhir kata, Penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Yogyakarta, 13 September 2017

**Oktia Sudianti**



## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”**

Q.S. Al-Insyirah: 6-8

**“Man Jadda Wa Jadda”**

“Siapa yang bersungguh-sungguh akan berhasil”

Pepatah Arab

**“Not the result that will be the provision of life, but the process. Enjoy the process and be grateful.”**

Oktia Sudianti

*This thesis, I dedicated to  
My Parents and big family  
Mr. Hardy Winarto  
Mr. E. Kusumadmo, M.M., Ph.D  
To all friends who support me*

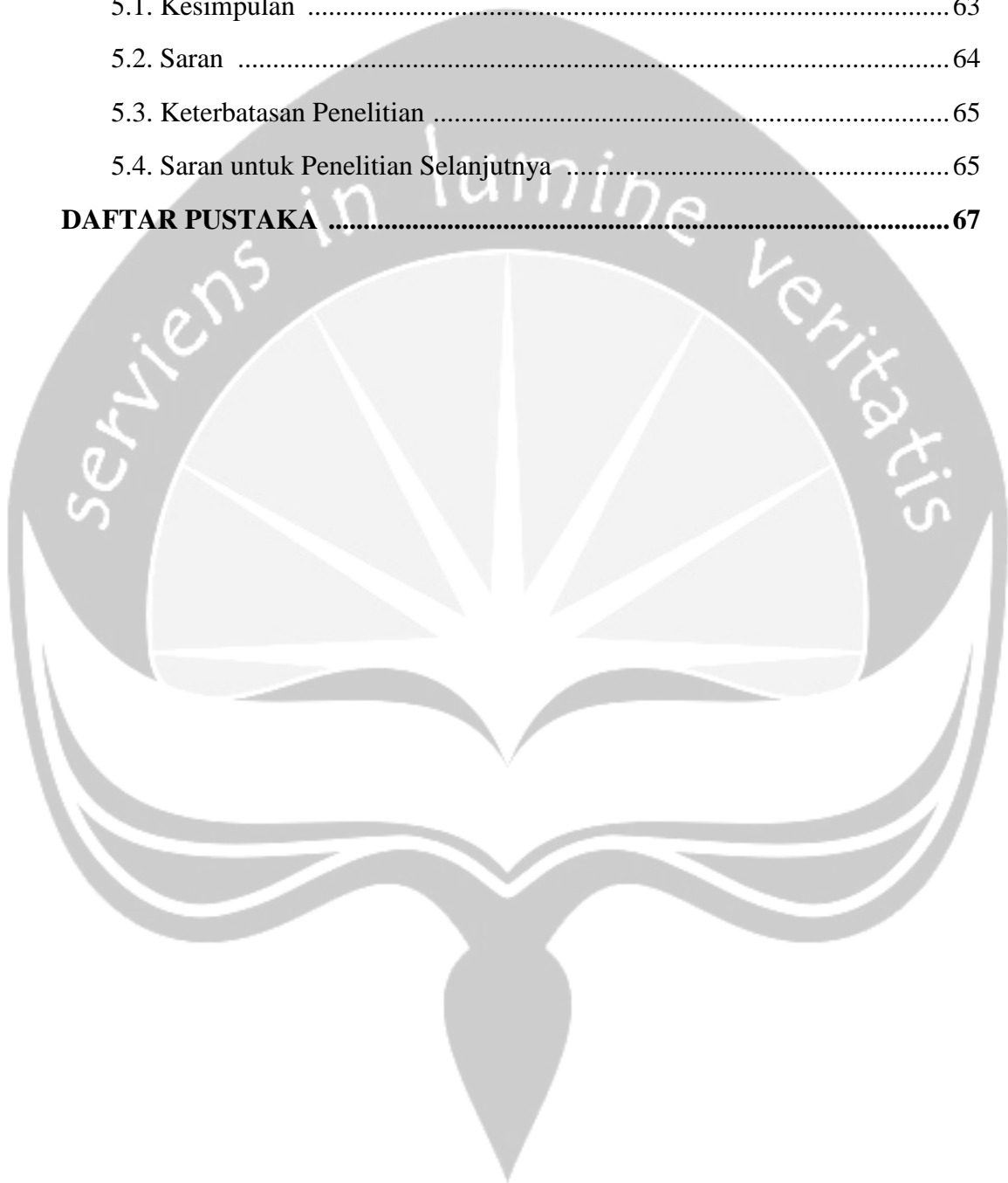
## DAFTAR ISI

halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAA .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penelitian .....	5
1.5. Sistematika Pelaporan atau Penulisan .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1. Definisi Strategi .....	8
2.2. <i>Blue Ocean</i> Strategy .....	9
2.3. Alat Analisis dan Kerangka Kerja Untuk Menciptakan <i>Blue Ocean</i> ....	12
2.3.1. Kanvas Strategi .....	12
2.3.2. Kerangka Kerja Empat Langkah ( <i>Four Action Framework</i> ) & Skema Hapuskan-Kurangi-Tingkatkan-Ciptakan ( <i>ERRC</i> ) .....	13

2.3.3. Tiga Tingkatan Nonkonsumen .....	15
2.4. Tiga Ciri dari Strategi yang Baik .....	16
2.5. <i>Product-Market Growth Matrix</i> .....	17
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>20</b>
3.1. Jenis Penelitian .....	20
3.2. Lokasi Penelitian .....	21
3.3. Subjek dan Objek Penelitian .....	22
3.4. Jenis Data .....	22
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	23
3.6. Uji Validitas .....	25
3.7. Alat Analisis .....	26
3.7.1. Kanvas Strategi .....	26
3.7.2. Kerangka Kerja Empat Langkah ( <i>Four Action Framework</i> ) & Skema Hapuskan-Kurangi-Tingkatkan-Ciptakan ( <i>ERRC</i> ) .....	28
3.7.3. Tiga Tingkatan Nonkonsumen .....	29
<b>BAB IV ANALISIS DATA .....</b>	<b>32</b>
4.1. Profil Perusahaan Labiru <i>Tour</i> .....	32
4.1.1. Sejarah Labiru <i>Tour</i> .....	32
4.1.2. Visi dan Misi Labiru <i>Tour</i> .....	33
4.1.3. Logo Labiru <i>Tour</i> .....	34
4.1.4. Struktur Organisasi Labiru <i>Tour</i> .....	35
4.1.5. Strategi Perusahaan saat ini .....	37
4.1.6. Kultur .....	37
4.1.7. Sumber Daya .....	38
4.2. Analisis Data .....	40
4.2.1. Pengumpulan Data .....	40
4.2.2. Validitas .....	42
4.2.3. Alat Analisis .....	46

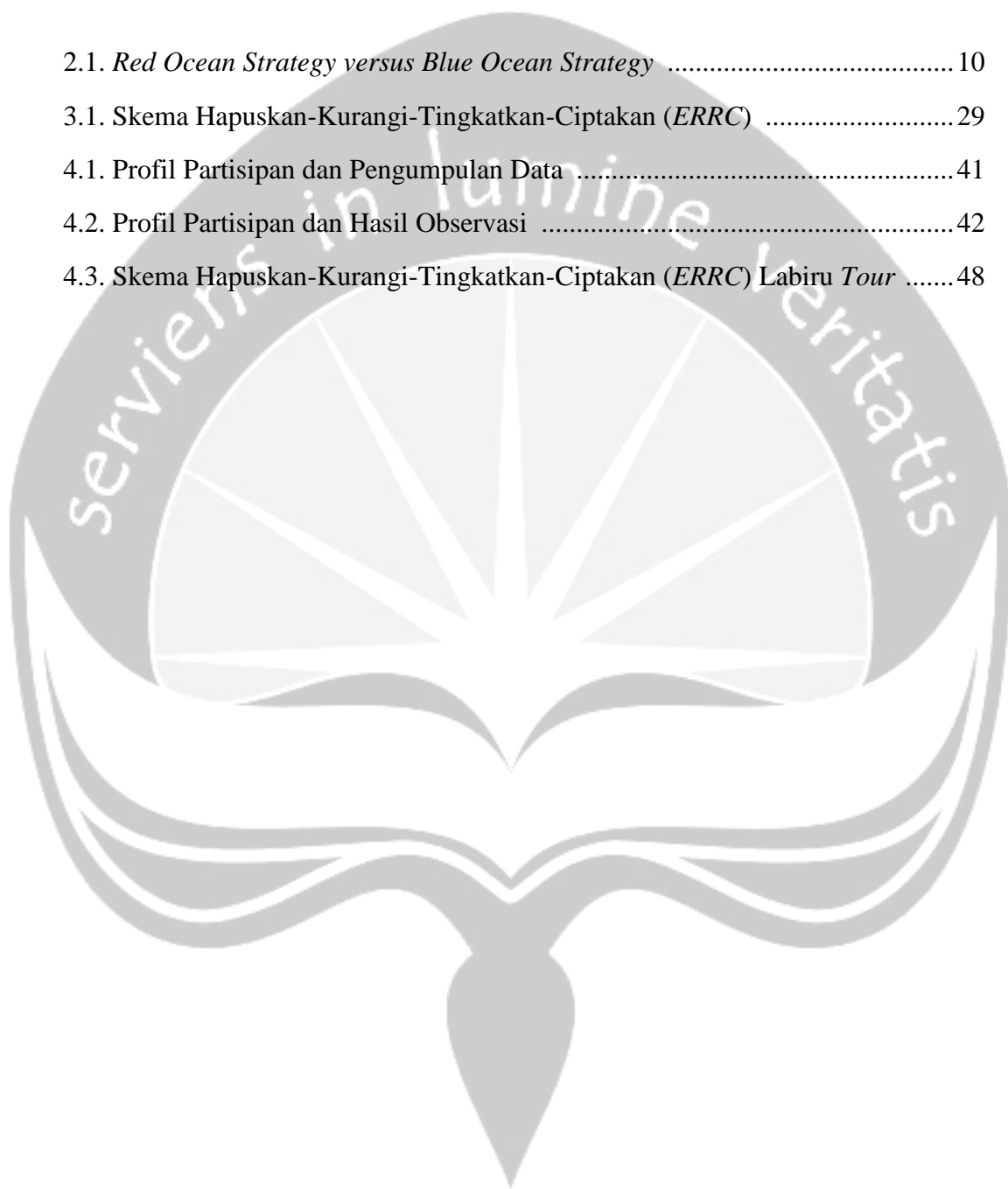
4.2.4. Tiga Ciri dari Strategi yang Baik .....	61
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>63</b>
5.1. Kesimpulan .....	63
5.2. Saran .....	64
5.3. Keterbatasan Penelitian .....	65
5.4. Saran untuk Penelitian Selanjutnya .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>67</b>



## DAFTAR TABEL

halaman

2.1. <i>Red Ocean Strategy versus Blue Ocean Strategy</i> .....	10
3.1. Skema Hapuskan-Kurangi-Tingkatkan-Ciptakan ( <i>ERRC</i> ) .....	29
4.1. Profil Partisipan dan Pengumpulan Data .....	41
4.2. Profil Partisipan dan Hasil Observasi .....	42
4.3. Skema Hapuskan-Kurangi-Tingkatkan-Ciptakan ( <i>ERRC</i> ) <i>Labiru Tour</i> .....	48



## DAFTAR GAMBAR

halaman

2.1. Upaya Bersamaan dalam Mengejar Diferensiasi dan Biaya Rendah .....	11
2.2. Kerangka Kerja Empat Langkah .....	14
2.3. <i>Three Tiers of Noncustomers</i> .....	16
2.4. <i>Ansoff's Product/Market Growth Matrix</i> .....	18
3.1. Kanvas Strategi .....	27
4.1. Logo Labiru <i>Tour</i> .....	34
4.2. Struktur Organisasi Labiru <i>Tour</i> .....	35
4.3. Skema Triangulasi Sumber Data .....	43
4.4. Kerangka Kerja Empat Langkah Labiru <i>Tour</i> .....	46
4.5. Kanvas Strategi <i>Blue Ocean</i> Labiru <i>Tour</i> .....	54

## DAFTAR LAMPIRAN

	halaman
<i>Lampiran 1. Surat Keterangan</i> .....	69
<i>Lampiran 2. Surat pernyataan</i> .....	70
<i>Lampiran 3. Pedoman dan hasil wawancara dengan Pemilik Labiru Tour</i> .....	73
<i>Lampiran 4. Pedoman dan hasil wawancara dengan manajer Labiru Tour</i> .....	92
<i>Lampiran 5. Pedoman dan hasil wawancara dengan konsumen Labiru Tour</i> .....	112
<i>Lampiran 6. Indeks Pendapatan Labiru Tour</i> .....	115
<i>Lampiran 7. Dokumentasi</i> .....	116

# IMPLEMENTASI *BLUE OCEAN STRATEGY* DALAM PENGEMBANGAN BISNIS PADA LABIRU *TOUR*

Disusun oleh:

Okta Sudianti

NPM: 13 03 20241

Pembimbing

E. Kusumadmo, MM., Ph.D.

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan bagaimana implementasi *blue ocean strategy* dalam pengembangan bisnis pada Labiru *Tour* dengan menggunakan alat analisis berupa kanvas strategi, kerangka kerja empat langkah (*four actions framework*) & skema hapuskan-kurangi-tingkatkan-ciptakan (*ERRC*), dan tiga tingkatan konsumen.

Metode kualitatif dengan analisis studi kasus yang dilakukan untuk meneliti lebih dalam situasi, strategi saat ini dan strategi selanjutnya. Objek dalam penelitian ini yaitu Labiru *Tour*. Berdasar pada tujuan penelitian ini menggunakan kerangka kerja dan alat analisis dari *blue ocean strategy* sebagai acuan. Dalam pengumpulan data, penelitian ini menggunakan metode wawancara dan observasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi *blue ocean strategy* dapat mengembangkan bisnis dengan menggunakan alat analisis berupa kanvas strategi, kerangka kerja empat langkah (*four actions framework*) & skema hapuskan-kurangi-tingkatkan-ciptakan, dan tiga tingkatan konsumen.

**Kata Kunci:** *blue ocean strategy, kanvas strategi, kerangka kerja empat langkah, tiga tingkatan nonkonsumen, pengembangan bisnis.*