

## ABSTRAKSI

**Nama : Heru Perdana Setiawan**

**NIM : D0G004335**

**Judul : Strategi Pemasaran Jasa Angkutan Penumpang dan Barang Pada PT. Kereta Api Indonesia DAOP IV Semarang**

---

PT. Kereta Api Indonesia (Persero) DAOP IV merupakan perusahaan transportasi jasa yang langsung memberikan pelayanan transportasi darat, yaitu kereta api yang membantu memperlancar aktivitas. Pada perusahaan yang bergerak dibidang transportasi banyak tantangan yang harus dihadapi, yaitu masalah pemasaran dalam menjual produk/jasa. Oleh sebab itu perusahaan harus berupaya bagaimana penyampaian jasa melalui produk (tiket) dapat mempermudah dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Salah satu upayanya adalah mengkombinasikan empat variabel pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi produk, harga, promosi, distribusi pada PT. Kereta Api Indonesia DAOP IV Semarang. Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan datanya dilakukan dengan cara metode wawancara dan studi pustaka dengan jenis data primer dan sekunder.

Hasil yang diperoleh setelah melakukan penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan pada PT. Kereta Api Indonesia DAOP IV Semarang mengkombinasikan antara strategi produk yaitu dengan mengutamakan keselamatan, keamanan, kenyamanan, dan bebas hambatan. Strategi harga yang dapat dilihat yang dapat dilihat melalui tarif yang ditetapkan. Strategi promosi melalui periklanan dan promosi penjualan, dan strategi distribusi yang menggunakan saluran distribusi tidak langsung. Seluruhnya dilaksanakan dengan baik walaupun ada hambatan – hambatan intern maupun ekstern.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini adalah PT. Kereta Api Indonesia DAOP IV Semarang dalam melaksanakan strategi pemasaran sudah baik. Penulis ingin memberikan saran bahwa PT. Kereta Api Indonesia DAOP IV Semarang hendaknya selalu meningkatkan mutu pelayanan dan promosi juga perlu ditingkatkan.