

# **AN ANALYSIS OF PRICING TO ATTRACT CUSTOMERS AT SCUTO PADANG**

A Thesis Presented as a Partial Fulfillment for the Requirements for the Degree of  
*Sarjana Sastra* in the English Study Program



**By**

**Edbert Kevin Angriawan**

**18 J2 0002**

**ENGLISH STUDY PROGRAM  
FACULTY OF LANGUAGE AND ARTS  
SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY  
SEMARANG**

**2023**



# **AN ANALYSIS OF PRICING TO ATTRACT CUSTOMERS AT SCUTO PADANG**

A Thesis Presented as a Partial Fulfillment for the Requirements for the Degree of  
*Sarjana Sastra* in the English Study Program



**By**

**Edbert Kevin Angriawan**

**18 J2 0002**

**ENGLISH STUDY PROGRAM  
FACULTY OF LANGUAGE AND ARTS  
SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY  
SEMARANG**

**2023**

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi penetapan harga yang diterapkan oleh Scuto Padang untuk layanan yang ditawarkan dan untuk mengetahui persepsi pelanggan terhadap harga layanan yang diberikan oleh Scuto Padang. Penelitian ini menggunakan metode campuran untuk mengumpulkan data. Penelitian ini mewawancarai pemilik untuk mengetahui bagaimana dia melakukan penetapan harga dan kuesioner yang dibagikan kepada 30 pelanggan digunakan untuk mengumpulkan data tentang persepsi pelanggan terhadap penetapan harga di Scuto Padang. Berdasarkan data yang diperoleh, disimpulkan bahwa pemilik tidak menggunakan skema penetapan harga untuk semua paket dari kantor pusat Scuto. Namun, untuk layanan tambahan yang diminta oleh klien, pemilik menggunakan penetapan harga berbasis nilai. Pemilik menilai produk berdasarkan biaya atau titik impas, dan dia juga menghitung harga dengan memperhitungkan tenaga kerja dan biaya total untuk menyediakan layanan, sedangkan rata-rata dari keempat item yang digunakan dalam penelitian ini lebih besar dari 2,5 [2,6895], yang menunjukkan bahwa para partisipan memandang penetapan harga di Scuto Padang secara positif.

