



STRATEGI PEMASARAN JASA WISATA YND *HOLIDAY TOURS AND TRAVEL* JEMBER

The Strategy of Marketing in YND Holiday Tours and Travel of Jember

LAPORAN TUGAS AKHIR

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
Program Studi Usaha Perjalanan Wisata (DIII)
dan mencapai gelar Ahli Madya

Oleh:

Rizki Anisa Santoso

NIM 170903102025

**PROGRAM STUDI III USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2020

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir berjudul “ Strategi Pemasaran Jasa Wisata YND *Holiday Tours AND Travel* Jember” telah disetujui pada:

hari, tanggal :Rabu, 29 Juli 2020

tempat :Fakultas Fisip Universitas Jember.

Dosen Pembimbing Utama

Dr. Dina Suryawati, S.SOS, M.AP.

NIP 198009172005012001



STRATEGI PEMASARAN JASA WISATA YND *HOLIDAY TOURS AND TRAVEL* JEMBER

The Strategy of Marketing in YND Holiday Tours and Travel of Jember

LAPORAN TUGAS AKHIR

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
Program Studi Usaha Perjalanan Wisata (DIII)
dan mencapai gelar Ahli Madya

Oleh:

Rizki Anisa Santoso

NIM 170903102025

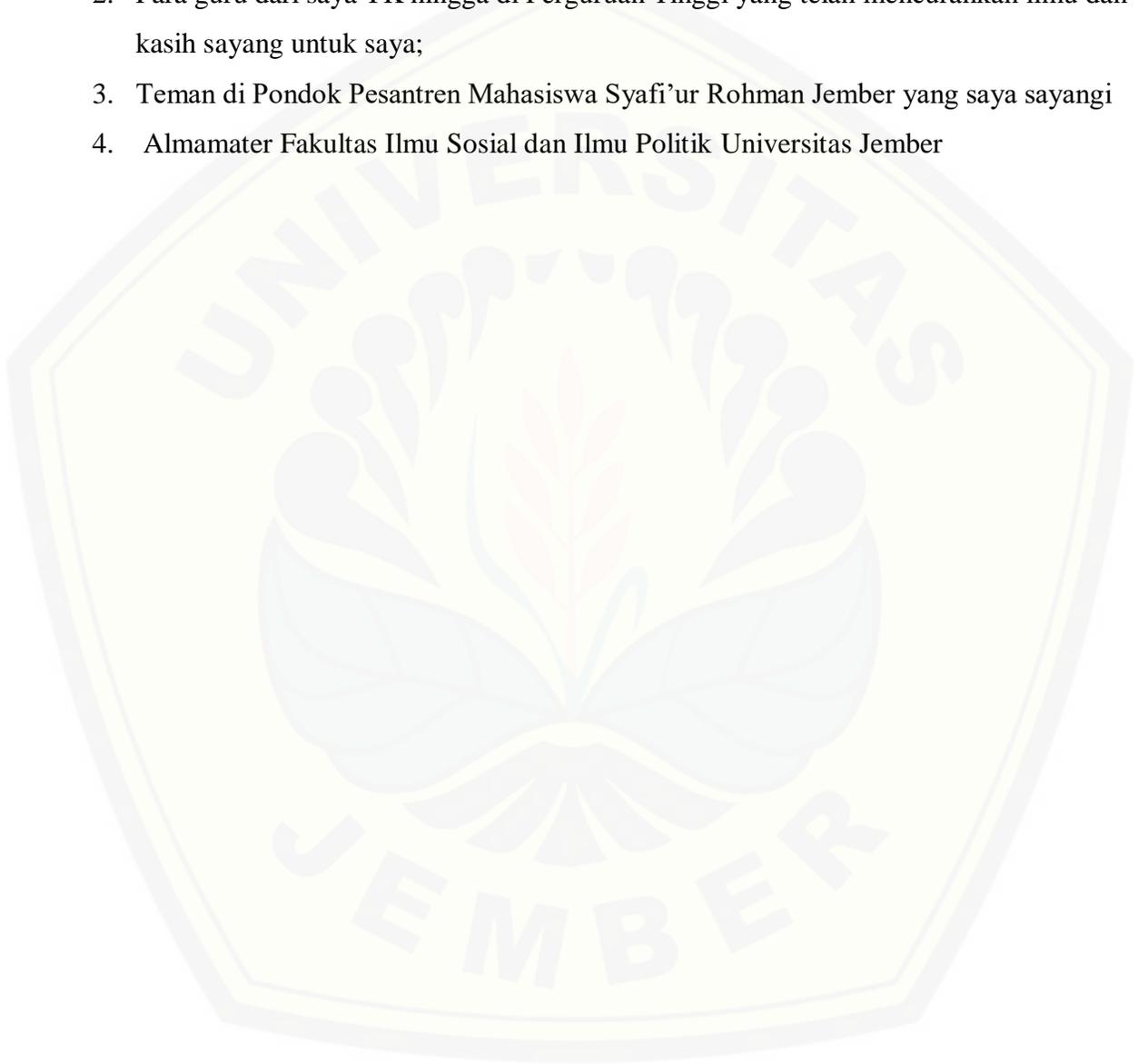
**PROGRAM STUDI III USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2020

PERSEMBAHAN

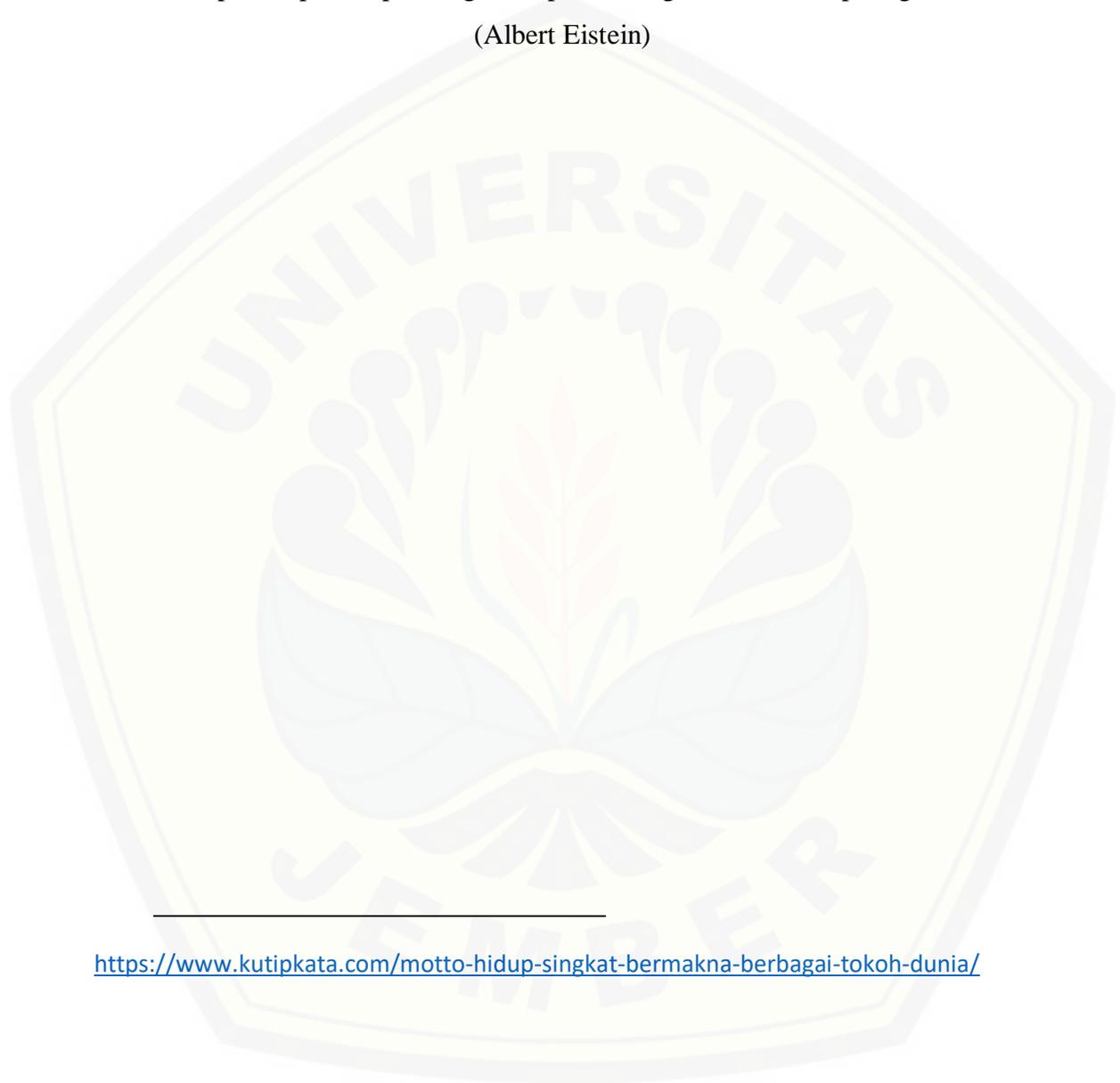
Laporan Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk:

1. Ibunda Rubiyati dan Ayahanda Puguh Santoso
2. Para guru dari saya TK hingga di Perguruan Tinggi yang telah mencurahkan ilmu dan kasih sayang untuk saya;
3. Teman di Pondok Pesantren Mahasiswa Syafi'ur Rohman Jember yang saya sayangi
4. Almamater Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember



MOTTO

Hidup ini seperti sepeda, agar tetap seimbang kau harus tetap bergerak
(Albert Einstein)



<https://www.kutipkata.com/motto-hidup-singkat-bermakna-berbagai-tokoh-dunia/>

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

nama : Rizki Anisa Santoso

NIM : 170903102025

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah yang berjudul “ Strategi Pemasaran Jasa Wisata *Holiday Tours and Travel* YND, Jember” adalah benar karya sendiri dan belum digunakan oleh instansi manapun serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas kebenaran isinya sesuai sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan yang saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi jika dikemudian hari pernyataan saya ini tidak benar.

Jember, 27 April 2020

Yang menyatakan,



Rizki Anisa Santoso

NIM 170903102025

PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Wisata YND *Holiday Tour And Travel*, Jember” karya Rizki Anisa Santoso telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Kamis, 30 Juli 2020

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji

Ketua,



Dr. Ika Sibintari, S.Sos., M.AB.

NIP 197402072005012001

Anggota



Pandu Satriya H. SST.Par., M.Sc

NIP 198103192010011011

Pembimbing



Dr. Dina Suryawati S.Sos, M.AP

NIP 1980009172005012001

Mengesahkan,
Penjabat Dekan



Prof. Dr. Hadi Prayitno, M.Kes

NIP 196106081988021001

RINGKASAN

Strategi Pemasaran Jasa Wisata YND *Holiday Tours and Travel*, Jember; Rizki Anisa Santoso, 170903102025; 2020; 47 halaman; Jurusan Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Pariwisata adalah sebuah kegiatan yang majemuk melibatkan banyak elemen seperti Pemerintah, pengusaha, petani, nelayan, dan lain sebagainya. Tempat wisata saja akan dibutuhkan banyak hal kegiatan wisata seperti transportasi, rumah makan, penginapan, dan lain sebagainya. Elemen penting dalam pariwisata adalah sebuah badan yang mempermudah sebuah kegiatan komplit menjadi mudah yaitu biro perjalanan wisata (BPW) atau sering disebut *Tour and Travel*, tugas *tour and travel* lengkap mulai dari menyediakan transportasi, akomodasi serta makan dan minum.

Dalam melaksanakan kegiatan wisata *tour and travel* memiliki banyak bagian, contohnya adalah PT YND *Tour & Travel* memiliki banyak bagian seperti paket wisata, *travel*, *tour*, dan *rent car*. Masing-masing telah memiliki tanggung jawab, baik dikantor ataupun di lapangan dalam praktik pelaksanaannya

PT YND *Holiday Tour & Travel* terletak di tempat yang strategis berada di area kampus sehingga memudahkan pelanggan untuk menjangkau PT YND *Holiday Tours and Travel* serta bisa mendapatkan solusi berwisata dengan baik dan murah. Perusahaan ini didirikan pada 2016 akhir dengan jumlah karyawan sebanyak 5 orang, dan pada tahun 2017 memiliki jumlah karyawan menjadi 10 orang. YND *Holiday Tours and Travel* di Pimpin oleh direktur utama Bapak Herman Setiayan,

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esah atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Jasa Wisata YND *Holiday Tours and Travel*” yang diajukan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan diploma (D3) pada Program Studi Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan laporan tugas akhir ini tidak dapat lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof Dr. Hadi Prayitno, M.Kes selaku Penjabat Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Dr. Akhmad Toha, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
3. Dr. Dina Suryawati, S.Sos, M.AP selaku Koordinator Program Studi DIII Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
4. Dr.Dina Suryawati, S.Soz, M.AP selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah membimbing dalam penulisan tugas Laporan Akhir hingga selesai
5. Rebeccha Prananta S.Si., M.Si., selaku Dosen Akademik
6. Rebeccha Prananta S.Si., M.Si., selaku Dosen Supervisor
7. Dosen Diploma III Usaha Perjalanan Wisata Universitas Jember
8. Keluarga YND *Holiday Tours and Travel* Jember yang telah menerima saya Praktik Kerja Nyata
9. Teman UPW 17 yang telah memberi warna selama saya berkuliah
10. Teman di PPM Syafi'ur Rohman

Penulis juga menerima saran kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan karya tulis ini. Penulis berharap, semoga tulis ini bermanfaat.

Jember, 30 Juli 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Praktek Kerja Nyata	4
1.4 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pariwisata	7
2.2 Usaha Jasa Pariwisata	7
2.1.2 Unsur Unsur dalam Pariwisata	7
2.3 Pengertian Biro Perjalanan Pariwisata.....	8
2.4Pemasaran Jasa Wisata	11
2.4.1 Konsep Pemasaran.....	11
2.5 PaketWisata.....	13
2.5.1 Jenis jenis Paket Wisata	13
BAB 3. METODE PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA NYATA	15
3.1 Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Nyata	15
3.1.1 Lokasi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	15

3.1.2 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	15
3.2 Ruang Lingkup Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	15
3.2.1 Ruang Lingkup Kegiatan	15
3.2.2 Kegiatan yang Dilakukan Selama Praktek Kerja Nyata	16
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	18
3.3.1 Jenis Data	18
3.3.2 Sumber Data	18
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	18
BAB 4. HASIL PRAKTEK KERJA NYATA.....	20
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	20
4.2 Jasa Wisata di PT YND Travel Jember	25
4.2.1 Teknis dan Bauran Pemasaran di PT YND	25
4.2.2 Bauran Pemasaran 7 P di PT YND	25
4.3 Strategi Pemasaran di PT YND.....	37
BAB 5. PENUTUP.....	41
5.1 Kesimpulan	41
5.2 Saran	41
DAFTAR PUSTAKA	42
DAFTAR LAMPIRAN	43

DAFTAR TABEL

Hal.

3.1 Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata di *Tour and Travel* YND Jember..... 16



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang kaya akan potensi sumber daya alam yang dimilikinya yang mana menjadi objek daya tarik sendiri bagi orang yang mengunjunginya Indonesia disebut juga dengan Republik Indonesia (RI) atau Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI) negara di Asia Tenggara yang dilintasi garis khatulistiwa dan berada di antara daratan benua Asia dan Australia serta antara Samudra Pasifik dan Samudra Hindia Indonesia adalah negara kepulauan terbesar di dunia yang terdiri dari 17.504 pulau. Pertumbuhan pariwisata Indonesia selalu di atas pertumbuhan ekonomi Indonesia dan melebihi perkembangan pariwisata dunia. Tahun 2011 perolehan devisa dari pariwisata diperkirakan mencapai 8,5 miliar dollar AS, naik 11,8 persen dibandingkan tahun lalu (sumber: kompas.com 2012)

Pariwisata merupakan industri yang berkembang pesat dan juga prospektif hingga masa depan. Banyak bermunculan perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang pariwisata. Menurut Muljadi (2009:13) terdapat sarana dan prasarana pariwisata. Yang termasuk dalam sarana pariwisata diantaranya *Travel Agent*, perusahaan angkutan wisata, perusahaan akomodasi, hotel, restoran, dan objek wisata. Sedangkan yang termasuk dalam prasarana pariwisata diantaranya airport, sea-port, angkutan darat, terminal, stasiun, sistem telekomunikasi, pelayanan kesehatan, dan keamanan.

Travel Agent merupakan salah satu bagian dari pariwisata yang juga sangat berperan penting dalam mendukung kemajuan perkembangan pariwisata yang ada di negara Indonesia. Definisi dari *Travel Agent* menurut Surat Keputusan Menteri Perhubungan No.PM9/PW104/PHB pada tanggal 22 Desember 1977 pada bab I pasal 1 dalam. Ketentuan Umum diberikan pengertian dalam batasan sebagai berikut: 1) Biro Perjalanan Umum adalah perusahaan yang melakukan kegiatan paket wisata dan agen perjalanan. 2) Agen Perjalanan adalah perusahaan yang melakukan kegiatan penjualan tiket atau karcis, sarana angkutan dan lain-lain serta pemesanan sarana wisata. 3) Cabang Biro Perjalanan

Umum. Adalah satuan-satuan usaha dari Biro Perjalanan Umum yang berkedudukan di tempat yang sama atau di tempat lain dan yang memberikan pelayanan sehubungan dengan kegiatan-kegiatan Biro Perjalanan Umum. Dengan perkembangan usaha perjalanan wisata pada abad di XIX merupakan saat mulai dikenalnya suatu sistem pengaturan perjalanan yang disebut *travel agent* kemajuan dibidang darat, laut maupun udara mewarnai permulaan abad XIX. Tokoh yang mengangkat profesi *travel agent* sebagai salah satu cabang usaha adalah Thomas Cook lahir pada 22 November 1808 di kota Melbourne, Desbysire (Inggris).

Di Indonesia perusahaan perjalanan yang pertama kali didirikan oleh Pemerinatah Hindia Belanda pada tahun 1926 di Jakarta bernama Lissone Linderman (LISLIND) kemudian pada tahun 1936 LISSIND ini dirubah namanya menjadi Nederland Indische Touristen Bureau (NITOUR) Negara Indonesia bergantung banyak dari industri pariwisata ini sebagai sumber pajak dan pendapatan untuk perusahaan yang menjual jasa kepada wisatawan, sedangkan pengertian pariwisata menurut Undang Undang No.10 Tahun 2009 adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung oleh berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, Pemerintah, dan Pemerintah Daerah.

Kabupaten Jember merupakan wilayah di Provinsi Jawa Timur yang beribu kota di Jember. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Probolinggo dan Bondowoso di utara, Kabupaten Banyuwangi di timur, Samudera Hindia di selatan, dan Kabupaten Lumajang di barat. Kabupaten Jember terdiri dari 31 kecamatan. Kabupaten Jember terletak di wilayah Tapal Kuda, Jawa Timur. Jember terkenal dengan ladang tembakau dan makanan tradisional yang dipanggil pita yang terbuat dari ubi kayu yang ditapai. Selain itu Kabupaten Jember merupakan satu daerah yang heterogen di mana banyak kelompok etnik bercampur dan hidup bersama. Kebanyakan penduduknya adalah orang Jawa dan Madura, dengan jumlah kecil etnik Cina, Bali, Arab dan India. Selain itu Jember juga menjadi tempat berwisata bagi orang yang ingin liburan seperti dari arah barat Malang dan Surabaya serta dari arah timur Bali dan Banyuwangi

yang membuat para pelancong tersebut menggunakan Transportasi darat dan udara untuk mencapai tujuan yang mereka inginkan.

Jember juga berupaya mengembangkan potensi pariwisata melalui *Icon 4C (Coffe, Cacao, Cigaret, Culture)* potensi pariwisata di Jember tidak hanya mempertahankan potensi berskala Internasional melainkan juga mengembangkan kekayaan alam, Potensi seni budaya di Jember merupakan hasil perpaduan suku Jawa dengan Madura. Jember memiliki kekayaan beragam obyek wisata alam juga potensi obyek seni budaya, Selain itu Jember pernah menjadi pusat pengembangan seni budaya wilayah Timur di Jawa Timur beberapa tahun terakhir namanya melejit dengan Jember *Fashion Carnafal (JFC)*. Menurut Asisten Sekretaris Daerah Jawa Timur bidang Pemerintahan Himawan Estu Bagyo menjelaskan prospek pengembangan potensi pariwisata Jember cukup cerah seiring terwujudnya jalan Tol Surabaya-Banyuwangi- nanti dan Probolinggo-Jember-Bondowoso-Banyuwangi. Pemerintah Jawa Timur akan berupaya memfasilitasi pengembangan potensi pariwisata mengharapkan agar Jember mempertahankan dan meningkatkan prestasi dibidang pembangunan Pariwisata dan seni budaya.

Dengan potensi pariwisata yang dimiliki oleh Jember banyak bermunculan *Travel* yang bergerak di bidang *tour & travel* mengingat potensi pariwisata Jember seperti alam dan kesenian budaya menjadi daya tarik sendiri bagi wisatawan yang berkunjung kesitu atau ke tempat lainnya. Dari berbagai *Travel* memiliki pangsa pasar yang sama dengan yang lain atau bahkan berbeda tinggal dilihat tujuan serta kebutuhan dari wisatawan tersebut.

Adapun data *Tour travel* yang ada di Jember sebagai berikut melayani paket wisata di dalam maupun luar negeri, *event organizer, gathering, honeymoon package*, reservasi pemesanan tiket pesawat, *rent car, education tour*, dan umroh haji dari semua data *tour travel* yang telah disediakan untuk wisatawan dapat memilih atau bisa *request* sesuai yang diinginkan kebutuhannya.

YND Tours and Travel terletak di Jalan Karimata No.506 Gumuk Kerang Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember merupakan biro perjalanan yang bergerak di bidang jasa *tour and travel* yang ada di Jember yaitu perusahaan ini

sebagai provider yang menyediakan jasa dari industri – industri pariwisata seperti tiket paket *tour* wisata persewaan mobil pribadi, *micro bus* dan *big bus*. Industri *travel agent* bersaing ketat dalam memberikan penawaran dengan harga, fasilitas, dan kualitas pelayanan terbaik kepada konsumen.

Persaingan ini dinyatakan dengan adanya pertarungan dalam memberikan kualitas pelayanan yang terbaik terhadap para pelanggannya oleh masing-masing *Travel Agent* tersebut. Persaingan bisnis ini tak hanya bertumpu pada kualitas produk atau jasa, melainkan pada kualitas pelayanan pula, yang mampu mendorong konsumen agar tercipta kepuasan pelanggan. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, perusahaan harus memberikan kualitas pelayanan terbaik terhadap para pelanggannya. Kualitas pelayanan diberikan agar hasil yang diharapkan oleh pelanggan tersebut melebihi ekspektasinya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan kondisi tersebut penulis merumuskan masalah “Bagaimana Strategi Pemasaran Jasa Wisata Di *YND Holiday Tours and Travel Jember*?”

1.3 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Tujuan dilaksanakannya Praktek Kerja Nyata adalah mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran Jasa Wisata di *YND Holiday Tours and Travel Jember*

1.4 Manfaat Praktik Kerja Nyata

Dengan dilaksanakannya Praktik Kerja Nyata ini diharapkan dapat memberikan manfaat sesuai dengan tujuan yang telah dicapai. Adapun manfaat dari penulisan laporan ini, yaitu;

1.4.1 Bagi Mahasiswa

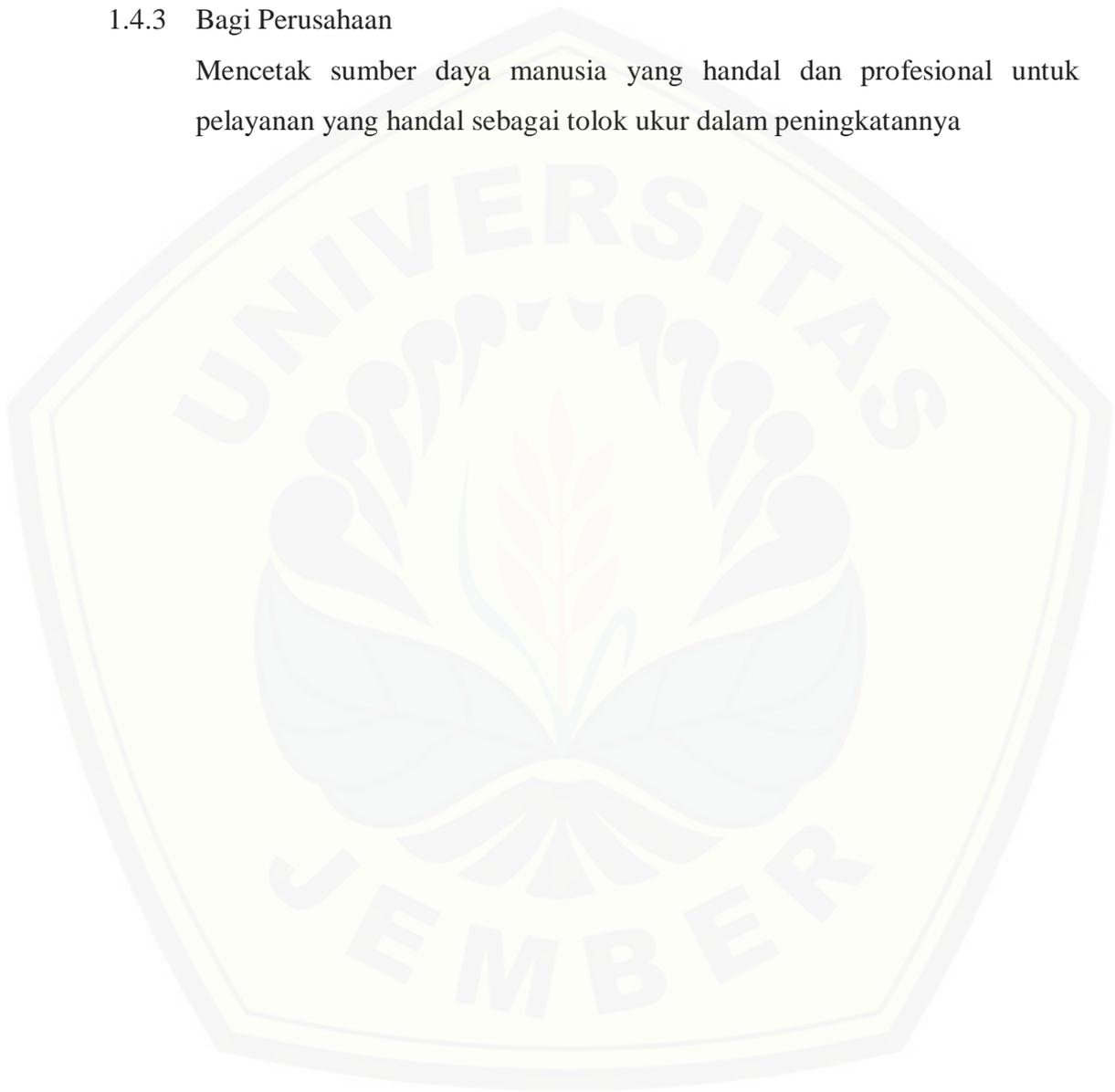
1. Menambah informasi dan wawasan dalam bidang pariwisata
2. Mendapatkan pengalaman untuk bekal mencari pekerjaan

1.4.2 Bagi Universitas Jember

1. Sebagai bahan informasi bagi peneliti yang membahas dan mengkaji permasalahan yang sama
2. Lembaga pendidik dapat membangun hubungan kemitraan yang bagus dengan perusahaan praktek kerja nyata terkait

1.4.3 Bagi Perusahaan

Mencetak sumber daya manusia yang handal dan profesional untuk pelayanan yang handal sebagai tolok ukur dalam peningkatannya



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pariwisata

Pengertian Pariwisata Undang – Undang Republik Indonesia No. 10 tahun 2009 tentang kepariwisataan, pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung fasilitas serta layanan yang disediakan masyarakat setempat, sesama wisatawan, pemerintah, pemerintah daerah dan pengusaha. Pariwisata adalah aktivitas perjalanan yang dilakukan oleh sementara waktu dari tempat tinggal semula ke daerah tujuan dengan alasan bukan untuk menetap atau mencari nafkah melainkan hanya untuk memenuhi rasa ingin tahu, menghabiskan waktu senggang atau libur serta tujuan-tujuan lainnya Meyers (2009)

Menurut etimologi kata “pariwisata” di identik dengan kata “*travel*” dalam bahasa Inggris yang di artikan sebagai perjalanan yang dilakukan berkali– kali dari suatu tempat ketempat lain. Atas dasar itu dengan melihat situasi dan kondisi saat ini pariwisata dapat diartikan sebagai suatu perjalanan terencana yang dilakukan secara individu atau kelompok dari suatu tempat ke tempat lain dengan tujuan untuk mendapatkan kepuasan dan kesenangan (Sinaga, 2010:12). Sedangkan E. Gueyer Freuler (Irawan, 2010:11) pariwisata dalam arti modern adalah merupakan fenomena dari jaman sekarang yang didasarkan atas kebutuhan akan kesehatan dan pergantian hawa, penilaian yang sadar dan menumbuhkan cinta terhadap keindahan alam dan pada khususnya disebabkan oleh bertambahnya pergaulan berbagai bangsa dan kelas manusia sebagai hasil perkembangan perniagaan, industri, serta penyempurnaan dari alat–alat pengangkutan.

Menurut Meyers (2009) pariwisata adalah aktifitas perjalanan yang dilakukan oleh sementara waktu dari tempat tinggal semula ke daerah tujuan dengan alasan bukan untuk menetap atau mencari nafkah melainkan hanya memenuhi rasa ingin tahu, menghabiskan waktu senggang atau libur serta tujuan-tujuan lainnya.

2.2 Usaha Jasa Pariwisata

2.2.1 Unsur-unsur dalam Pariwisata

Menurut Meyers (2009:7) unsur-unsur yang terlibat dalam industri pariwisata meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Biro Perjalanan merupakan adanya suatu unit terhadap bisnis yang dapat mengelola terhadap seluruh proses pariwisata dari awal sampai selesai sehingga wisatawan dapat puas dengan manfaat dalam melakukan wisata tersebut
- 2) Akomodasi merupakan suatu tempat yang tetap sementara atau bisa disebut dengan menginap. Saat ini ada sejumlah opsi naik, ialah hotel, motel, kemah, dan lain sebagainya. Saat ini terdapat sejumlah besar lokasi. Terutama yang berkaitan dengan fasilitas dan berbagai kebutuhan, seperti makanan dan minuman, fasilitas olahraga, fasilitas perjamuan, fasilitas luar ruangan, dan lain sebagainya.
- 3) Jasa Boga dan Restoran merupakan makanan dan minuman fasilitas industri makanan, selama perjalanan, dan restoran sangat menguntungkan dalam pariwisata hari ini. Karena setiap wisatawan selalu membutuhkan makanan dan minuman dan tentu saja mencoba membeli dan mencoba dengan berbagai jenis makanan atau mencoba minuman di lingkungan.
- 4) Transportasi adalah bidang usaha yang bergerak dalam bidang angkutan. Jasa transportasi ini dapat dilakukan melalui darat, laut, dan udara.
- 5) Tempat penukaran uang (*money changer*) sekarang ini semakin berkembang, penukaran mata uang asing tidak hanya dilakukan bank melainkan juga pada perusahaan-perusahaan *money changer* yang tersebar di tempat tertentu terutama kota besar.
- 6) Atraksi wisata merupakan pertunjukan yang diadakan di tempat wisata, seperti tarian, musik, dan lain-lain secara modern dan tradisional
- 7) Cenderamata (*souvenir*) adalah oleh-oleh atau kenang-kenangan yang dapat di bawa oleh wisatawan pada saat kembali ke tempat asalnya. Cenderamata ini biasanya berupa benda-benda kerajinan tangan yang di bentuk sedemikian

rupa sehingga memberi suatu keindahan seni dan sifatnya khas untuk setiap daerah.

2.3 Pengertian Biro Perjalanan Wisata

Biro perjalanan merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa artinya ketika menjual berbagai macam produk pemasok seperti maskapai, hotel dan obyek wisata. Komponen servis menjadi suatu komponen yang amat penting diperhatikan oleh sebuah perusahaan yang bergerak di bidang tersebut. Sebagai mitra dari para pemasok biro perjalanan wajib memperhatikan pelayanan terbaiknya kepada calon wisatawan dalam proses pengambilan keputusan terhadap pembeli produk seperti jasa pemesanan tiket pesawat, jasa pengurusan paket perjalanan maupun jasa pengurusan dokumen penting seperti paspor dan visa.

Selain itu pelayanan yang diberikan akan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan yang menggunkan jasa dari sebuah biro perjalanan yang diberikan baik dan dapat memenuhi harapan pelanggan (*Customer Expectations*). Sebaliknya jika biro perjalanan tersebut tidak dapat memenuhi keinginan pelanggan maka mereka akan kehilangan rasa percaya (*Trust*) kepada biro perjalanan yang menangani kebutuhan mereka (Kodhyat,2013).

Menurut Ismayanti (2010:144), jasa biro perjalanan wisata merupakan kegiatan usaha yang bersifat komersial yang mengatur, menyediakan, dan menyelenggarakan pelayanan bagi seseorang atau sekelompok orang untuk melakukan perjalanan dengan tujuan utama berwisata. Bisnis utamanya membuat atau menyusun paket wisata, menjualnya kepada wisatawan dan memberikan pelayanan kepada wisatawan yang membeli paket wisata. Paket wisata itu berupa komponen pariwisata seperti transportasi, hotel, makan-minum, obyek wisata, pertunjukan yang dirangkai menjadi satu paket perjalanan dan dijual dalam satu-kesatuan harga.

Bahwa biro perjalanan wisata (BPW) merupakan usaha penyedia perencanaan dan jasa pelayanan dan penyelenggaraan wisata. Menurut Goeldner & Riche (2009;184) Mengatakan bahwa *travel agent* merupakan sebuah bisnis atau penjualan perorangan pada industri *travel* yang dapat dilakukan secara

individu maupun berkombinasi atau kerja sama dengan sebagian dari konsumen. Dalam dunia peasaran *travel agent* merupakan perantara yang bertindak atas kepentingan *clien*, membuat aturan dengan pemasok perjalanan wisata (penerbangan, hotel, *tour operator*) dan menerima komisi komisi dari pemasok maupun biaya dari *clien*.

Oleh sebab itu, *travel agent* juga biasa disebut sebagai jembatan penghubung wisatawan untuk melakukan kegiatan pariwisata. Dalam istilah hukum, *travel agent* merupakan agent utama khususnya pada perusahaan transportasi. Agen tersebut ditetapkan sebagai agen egal yang memainkan peran sebagai hal pokok area geografi khususnya. Fungsi dari *travel agent* yaitu sebagai pedagang atau perantara (mengantar pembeli menuju penjual) kepada pemasok lainnya, seperti hotel, penyewaan mobil.

Menurut Sharman (2009;20) Mengatakan bahwa agen perjalanan melambangkan industri perjalanan bagian yang paling terlihat dari industri agen perjalanan adalah penghubung terakhir dalam menunjukkan rangkaian dari fasilitas dan pelayanan. Untuk pemasok perjalanan seperti, maskapai penerbangan, hotel, perusahaan penyewaan mobil dan operator *tour*. Sama halnya agen sebagai pengencer –penyalur ke publik bahwa mereka tidak dapat bekerja sendiri. Mengadakan perjalanan baik untuk bisnis maupun bersenang-bersenang membutuhkan pengaturan.

Wisatawan biasanya menghadapi berbagai pilihan mengenai transportasi dan akomodasi: dan perjalanan untuk kesenangan ada berbagai pilihan mengenai tujuan, atraksi, dan kegiatan. Wisatawan dapat mengumpulkan informasi tentang harga, nilai, jadwal, karakteristik destinasi, dan kegiatan langsung yang masih tersedia, investasi dengan cukup banyak waktu pada internet, atau keuntungan panggilan interlokal yang memungkinkan untuk melengkapi rencana perjalanan. Sebagai kemungkinan lain, wisatawan dapat menggunakan jasa agen perjalanan, dan memperoleh seua pengaturan panggilan biaya.

Menurut Nyoman S. Pendit (2009) Memberikan pengertian bahwa Biro Perjalanan Wisata (BPW) adalah perusahaan yang memiliki tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan bagi seseorang yang merencanakan untuk

mengadakannya. Sementara menurut R.S Darmardjati (2009) menjelaskan bahwa Biro Perjalanan Wisata (BPW) adalah yang khusus mengatur dan menyelenggarakan perjalanan dan persinggahan orang-orang termasuk kelengkapan perjalanannya, dari suatu tempat ke tempat lain, baik di dalam negeri, ke luar negeri itu sendiri.

Secara garis besar dapat disimpulkan bahwa Biro Perjalanan Wisata merupakan perusahaan yang secara khusus mengatur suatu perjalanan mulai dari persiapan keberangkatan sampai perlengkapan selama perjalanan untuk seseorang maupun kelompok yang berniat mengadakannya dengan tujuan tertentu. Haq (2009) membagi fungsi Biro Perjalanan Wisata menjadi dua yaitu;

a) Fungsi umum

Biro perjalanan wisata merupakan suatu badan yang dapat memberikan penerapan atau informasi tentang sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya

b) Fungsi khusus

Biro perjalanan wisata berperan sebagai perantara yang bertindak atas nama perusahaan lain dan menjual jasa-jasa perusahaan yang diwakilinya. perjalanan wisata bertindak di antara wisatawan dan industri wisata.

Biro perjalanan wisata sebagai badan usaha yang merencanakan dan menyelenggarakan *tour* dengan tanggung jawab dan resikonya sendiri.

Biro perjalan wisata sebagai pengorganisasian, yaitu aktif dalam menjalin kerjasama dengan perusahaan lain baik dalam dan luar negeri. Fasilitas yang dimiliki dimanfaatkan sebagai dagangnya. Haq (2009) juga menjelaskan tugas-tugas yang dimiliki oleh biro perjalanan wisata sebagai berikut;

- a) Menyusun dan menjual paket wisata luar negeri atas dasar permintaan
- b) Menyelenggarakan atau menjual pelayaran wisata (*crusier*)
- c) Menyusun dan menjual paket wisata dalam negeri kepada umum atau atas dasar permintaan
- d) Menyelenggarakan pemandu wisata
- e) Menyediakan fasilitas untuk berwisata
- f) Menjual tiket/karcis sarana angkutan, dan lain-lain

- g) Mengurus dokumen-dokumen perjalanan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

2.4 Pemasaran Jasa Wisata

2.4.1 Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran (*marketing concept*) merupakan konsep dengan titik berat kepada kebutuhan konsumen, filosofi ini lebih memfokuskan kepada merasakan dan merespon terhadap apa yang dibutuhkan konsumen (Kotler dan Amstrong 2012;10; Kotler dan Keller, 2012;18), sudut pandang konsep ini adalah dari luar ke dalam (*outside-in prespective*) yaitu memahami apa yang yang dibutuhkan oleh konsumen dengan memberikan produk yang tepat bagi kebutuhan konsumen bukan mencari konsumen yang tepat untuk produk yang dimiliki.

Menurut Swastha dan Irwan (2005;10) mendefinisikan konsep pemasaran sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Bagian pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Penjualan dan pemasaran sering dianggap sama tapi sebenarnya beda.

Terdapat tiga faktor penting yang mempengaruhi dasar dari konsep pemasaran (Swastha, 1996), yaitu:

a. Orientasi Konsumen

Pada intinya jika suatu perusahaan ingin menerapkan orientasi konsumen ini maka yang dimaksud adalah:

- 1) Menentukan kebutuhan pokok dari pembeli yang akan dilayani dan dipenuhi.
- 2) Memilih kelompok pembeli tertentu sebagai sasaran dalam penjualan
- 3) Mengadakan produk dan program pemasarannya

- 4) Mengadakan penelitian pada konsumen untuk mengukur, menilai, dan menafsirkan keinginan serta tingkah laku.
- 5) Menentukan dan melaksanakan strategi yang paling baik menitik beratkan pada mutu yang baik harga murah atau model menarik.

b. Koordinasi dan Integrasi dalam perusahaan

Untuk elemen kepuasan secara optimal kepada konsumen semua elemen pemasaran yang ada harus diintegrasikan. Hindari adanya pertentangan antara perusahaan dengan pasarnya. Salah satu cara untuk mengatasi koordinasi dan integrasi ini dapat menggunakan satu orang yang mempunyai tanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pemasaran yaitu manager pemasaran. Jadi dapat disimpulkan setiap orang dan bagian dalam perusahaan turut serta dalam upaya yang terkoodinir untuk memberikan kepuasan konsumen sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

c. Mendapatkan Laba Melalui Pemuasan Konsumen

Tujuan dari perusahaan mendapatkan profit atau laba, dengan laba tersebut perusahaan dapat tumbuh dan berkembang serta kemampuan yang lebih besar, laba merupakan tujuan umum dari sebuah Perusahaan.

2.4.2 Pengertian Strategi dan Bauran Pemasaran

Untuk mencapai sasaran perusahaan di pasar dan di dapat mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang di masuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Menurut Andrian Payne (2002) yang dikutip oleh Rambat Lupiyadi dan Ahmad Hamdani (2006:70) terdiri dari 7 unsur bauran yaitu:

- a) Produk (*product*), Jasa seperti apa yang diinginkan.
- b) Harga (*price*), Bagaimana strategi penentuan harga.
- c) Tempat (*place*), Bagaimana sistem penyampaian jasa yang akan diterapkan.
- d) Promosi (*promotion*), Bagaimana promosi yang harus diandalkan.
- e) Orang (*people*), Jenis kualitas dan kuantitas orang yang akan terlibat dalam pemberian jasa.

- f) Layanan konsumen (*Customer service*), Tingkat jasa yang bagaimana yang diberikan kepada konsumen.

2.5 Paket Wisata

Menurut Lubis (2011) Paket wisata (*tour package*) adalah rencana perjalanan wisata yang tersusun secara tetap dengan biaya yang sudah ditentukan didalam paket wisata mulai dari biaya penginapan, transportasi, *sightseeing tour* serta konsumsi. Harga paket wisata selalu berubah-ubah sesuai dengan keinginan perusahaan tersebut yang akan mendapatkan keuntungan memadai. Oleh karena itu paket wisata tersebut sangat tergantung dengan perekonomian di suatu negara.

2.5.1 Jenis-jenis paket wisata

Ada bermacam-macam jenis paket wisata yang ditawarkan kepada wisatawan. Menurut Suyitno (2001), ditinjau dari penyusunan paket wisata dapat dibagi menjadi dua jenis antara lain;

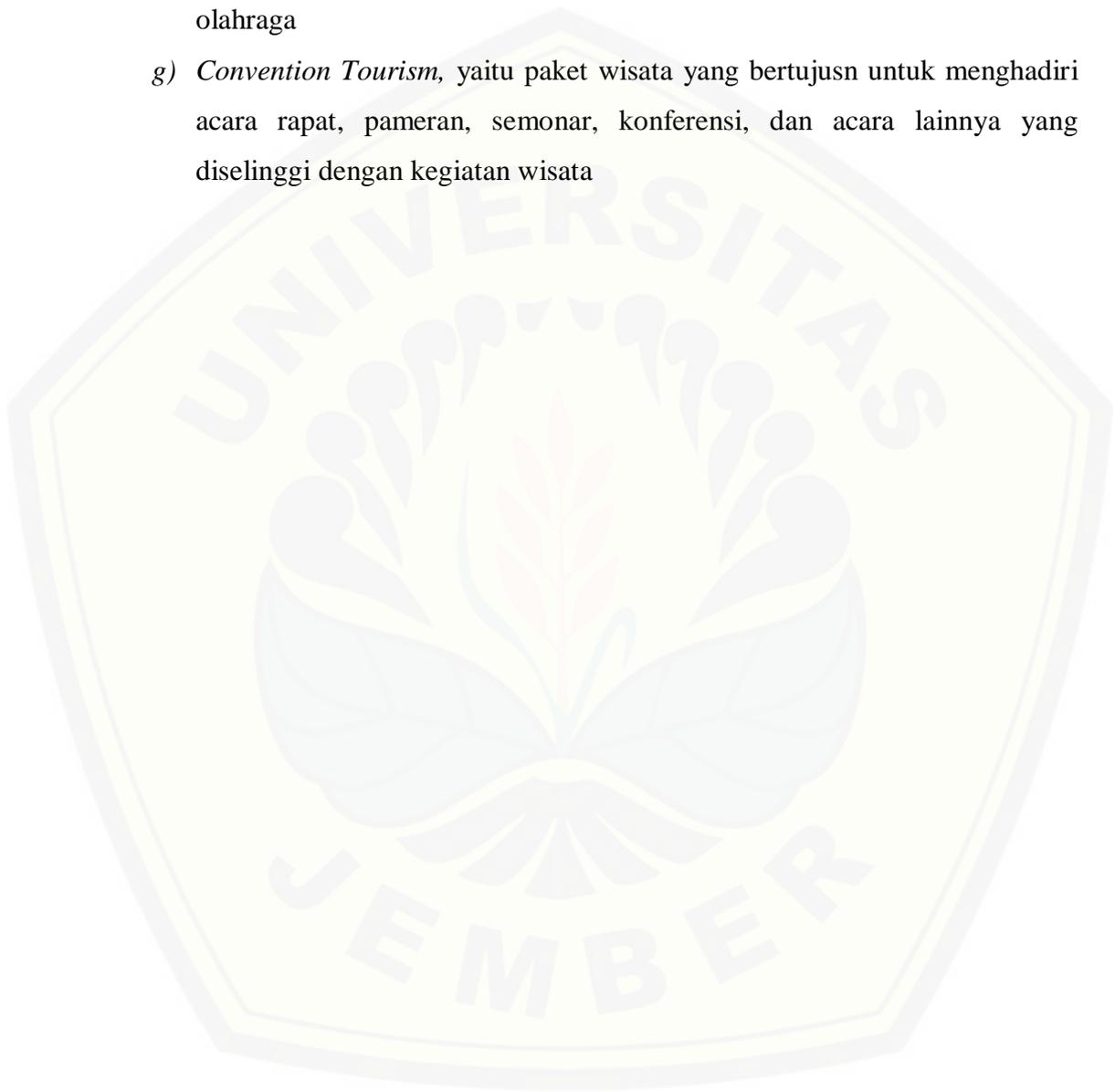
- a) *Ready Made Tour*, yaitu paket wisata yang disusun tanpa menunggu dahulu permintaan dari calon peserta wisata dan disusun oleh *tour operator*
- b) *Tailored Made Tour*, yaitu paket wisata yang disusun setelah adanya permintaan dari calon peserta wisata kemudian disusun setelah adanya permintaan dari calon peserta wisata

Sedangkan menurut Edu (2010) paket wisata dapat dibagi ke dalam beberapa jenis paket wisata. Jenis paket wisata antara lain;

- a) *Plesure Tourism*, yaitu paket wisata disusun untuk tujuan mengisi liburan guna menghilangkan kepenatan sehari-hari
- b) *Recreation Tourism*, yaitu paket wisata yang disusun untuk tujuan memanfaatkan liburan guna pemulihan kesegaran jasmani maupun rohani
- c) *Cultural Tourism*, yaitu paket wisata yang diselenggarakan untuk tujuan mengetahui adat istiadat, gaya hidup dan seni budaya bangsa
- d) *Adventure Tourism*, yaitu paket wisata yang diselenggarakan untuk melatih keberanian dan ketangkasan dengan mengambil resiko yang dapat

membahayakan keselamatan jiwa dan dipandu oleh seorang ahli yang berpengalaman

- e) *Sport Tourism*, yaitu paket wisata yang bertujuan untuk kegiatan olahraga
- f) *Business Tourism*, yaitu paket wisata yang bertujuan untuk kegiatan olahraga
- g) *Convention Tourism*, yaitu paket wisata yang bertujuan untuk menghadiri acara rapat, pameran, seminar, konferensi, dan acara lainnya yang diselingi dengan kegiatan wisata



BAB 3. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata

3.1.1 Lokasi Praktik Kerja Nyata

YND *Holiday Tours and Travel* terletak di Jl. Karimata no. 506 Gumuk Kerang, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur kode pos 68121. Selain itu lokasi Biro perjalanan memiliki letak yang sangat strategis karena dekat dengan area kampus dan beberapa hotel hanya berjarak 300 meter dari Universitas Muhammadiyah Jember. Dengan letak yang mudah yang di akses dan dekat keramaian dapat memudahkan kosumen dalam mencari informasi mengenai perjalanan wisata yang ingin dilakukan ataupun tiket informasi mengenai perjalanan wisata yang dilakukan atau memesan tiket transportasi publik seperti bus, kereta dan pesawat terbang.

3.1.2 Waktu Pelaksanaan Praktik

Waktu pelaksanaan kegiatan praktek kerja nyata dilaksanakan oleh Mahasiswa selama kurang lebih 3 bulan mulai tanggal 2 Januari hingga 12 Maret 2020 di YND *Holiday Tours and Travel* dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.1 Jadwal Praktik Kerja Nyata di YND *Holiday Tours and Travel*

Hari	Jam Kerja	Istirahat
Senin - Kamis	09.00 – 15.00 WIB	11.30 – 12.30 WIB
Jumat	09.00 – 15.00 WIB	11.30 – 12.30 WIB
Sabtu dan Minggu	Libur	Libur

3.2 Ruang Lingkup Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata

3.2.1 Ruang Lingkup Kegiatan

Dalam pelaksanaan praktik kerja nyata data diperoleh dan dibuat laporan tugas akhir oleh penulis dengan judul “ Strategi Pemasaran Jasa Wisata di YND *Holiday Tours and Travel* Jember” penulis melakukan praktik dibagian membuat paket wisata

3.2.2 Kegiatan yang Dilakukan Selama Praktik Kerja Nyata

Kegiatan praktik kerja nyata yang dilakukan di YND *Holiday Tour and Travel* bertujuan untuk mempelajari kegiatan pembuatan paket wisata, memasarkan paket wisata. Kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama praktik kerja nyata dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.2 *Daily Activity* Praktik Kerja Nyata di YND *Holiday Tours and Travel*
Jember

Tanggal (a)	Kegiatan Praktik Kerja Nyata (b)	Penanggung Jawab (c)
2-5 Januari 2020	a. Pengenalan lingkungan di PT YND b. Pengenalan produk c. Belajar cara berkomunikasi dengan pelanggan melalui sosial media d. libur 2 hari	Bapak Cahyo selaku <i>traveldevisiion</i>
6-10 Januari 2020	a. Mempelajari cara membuat paket wisata b. Praktik langsung membuat paket wisata c. Libur 2 hari	Bapak Cahyo selaku <i>traveldevisiion</i>
13-17 Januari 2020	a. Membantu staff menyiapkan kebutuhan b. Mempromosikan paket wisata di PT YND melalui sosial media c. Mempromosikan Jasa layanan di PT YND secara langsung kepada pelanggan d. libur 2 hari	Bapak Cahyo selaku <i>traveldevisiion</i>
20-24 Januari 2020	a. Mempromosikan paket wisata b. Unmuh menggunakan jasa PT YND ke Surabaya menghadiri seminar menggunakan mobil c. libur 2 hari	Bapak Dayat selaku <i>tour</i>

(a)	(b)	(c)
27-31 Januari 2020	a. Mempromosikan paket wisata b. Terdapat pelanggan yang ingin berwisata ke Yogyakarta selama seminggu c. libur 2 hari	Bapak Wahyu selaku <i>rentcar</i>
3-7 Februari 2020	a. Membantu membersihkan kantor b. Merapikan buku <i>tour& travel</i> c. libur 2 hari	Bapak Wahyu selaku <i>rent car</i>
10-14 Februari 2020	a. <i>Sharing</i> bersama Tim yang ada di kantor b. Mempromosikan Paket wisata YND c. Melaksanakan pemasaran melalui wawancara kepada calon pelanggan d. libur 2 hari	Bapak Wahyu selaku <i>rent car</i>
17-21 Februari 2020	a. Terdapat pelanggan yang ingin ke liburan ke Papuma Jember asal Kediri b. Pelanggan ingin menyewa jasa mobil di YND c. libur 2 hari	Bapak Wahyu selaku <i>rent car</i>
24-28 Februari 2020	a. Membantu membersihkan kantor b. Mempromosikan paket wisata ke teman-teman c. libur 2 hari	Bapak Cahyo selaku <i>traveldevisiion</i>
2-6 Maret 2020	a. Mempromosikan paket wisata b. Membagikan brosur ke orang sekitar c. libur 2 hari	Bapak Wahyu selaku <i>rent car</i>
9-13 Maret 2020	a. Terdapat pelanggan yang ingin menggunakan <i>rent car</i> tujuan ke Bali b. libur 2 hari	Bapak Dayat selaku <i>tour destination</i>

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan pada pelaksanaan Praktik Kerja Nyata ini adalah data kualitatif. Penelitian kualitatif menurut Moleong (2007;6) adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang hal-hal yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik dan dengan cara dekskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Data kualitatif yang didapatkan penulis pada praktik kerja nyata berupa wawancara dan *sharing* kepada staff YND *Holiday Tours and Travel*.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Nyata ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Data Primer adalah yang diperoleh secara langsung meliputi dokumen-dokumen perusahaan berupa sejarah perkembangan perusahaan, struktur organisasi dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian (Sugiyono, 2013: 137)

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperlukan untuk mendukung hasil penelitian berasal dari literatur, artikel, dan berbagai sumber lainnya yang berhubungan dengan penelitian (Sugiyono, 2013: 13)

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Nyata sebagai berikut:

a. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan cara pertemuan dua orang bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat konstruksikan makna dalam suatu topik tertentu dan dengan wawancara, penelii akan menegetahui hal-hal yang mendalam tentang partisipan dalam

menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi secara spontan atau tidak terstruktur yang artinya penulis melakukan wawancara secara bebas dengan cara mengajukan pertanyaan dengan *pointpenting* kepada staf dan tidak menggunakan pedoman wawancara (kuesioner) yang berarti pertanyaan yang lebih spesifik

b. Studi Pustaka

Dalam penyusunan laporan ini, penulis buku, internet, dan referensi yang berkaitan dengan laporan Praktik Kerja Nyata ini

c. Observasi

Dalam penyusunan laporan penulis observasi yang kurang optimal seperti sumber daya manusia di sektor *marketing* kurangnya *marketing* yang berpengalaman dan mumpuni untuk menjual luas lebih produk paket wisata

Bab 5. Kesimpulan dan saran

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melaksanakan kegiatan Praktik kerja nyata di YND *Holiday Tour and Travel* Jember dapat diambil kesimpulan diantaranya :

- a) Kelebihan dari menggunakan strategi *imitation* yaitu fasilitas yang diberikan sama umumnya dengan *travel* yang lain serta terdapat fasilitas yang tidak ada di banyak di *Travel* lain Jember serta harga lebih murah di *Tour and Travel* YND
- b) Kelebihan dari menggunakan strategi *adding features* yaitu adanya tambahan berupa *cashback* ,*sticker*, gantungan kunci biasanya diberikan untuk anak sekolah dengan strategi ini tidak ada biaya tambahan lagi

5.2 Saran

Berdasarkan pengalaman selama Praktik Kerja Nyata, penulis memiliki saran antara lain sebagai berikut;

- a) Dalam melakukan pemasaran lebih dioptimalkan secara sosial media, marketing dan lain sebagainya.
- b) Jika ada tamu yang datang ada baiknya ditanyakan keperluannya jangan dibiarkan atau tidak diperhatikan.
- c) Lebih memperhatikan kebersihan dilingkungan dalam kantor terutama.

Daftar Pustaka

- Francois Vellas dan Lionel Becherel, 2008 Pemasaran Pariwisata Internasional Sebuah Pendekatan Strategis. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Hanif dengan Pramana, 2018 Pengembangan Bisnis Pariwisata dengan Media Sistem Informasi. Yogyakarta: CV ANDI ofset
- I Gusti Bagus Rai, 2014 Pengantar Industri Pariwisata. Yogyakarta: Depublish
- I Gusti Bagus Rai, 2017 Pemasaran Pariwisata. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET
- Ismayanti, 2010 Pengantar Pariwisata. Jakarta: PT Gramedia Widisarana
- Kotler Philip dan Keller K. L, 2009 Manajemen Pemasaran Edisi Tiga Belas Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- Meyers. (2009). 2009. *Unsur unsur yang terlibat dalam industri pariwisata*, 12.
- Novita, S. R. (2018). PELAKSANAAN BAURAN PROMOSI PAKET WISATA PADA PT. ARAS. *Jom fisip* , 1-10.
- Sinaga, Supriono. 2010 Potensi dan Pengembangan Obyek Wisata di Kabupaten Tapanuli Tengah : Kertas Karya Program DIII Pariwisata Suymatera Utara
- Suwantoro G, 1997 Dasar-dasar Pariwisata. Yogyakarta: Andi Offset
- Tjiptono Fendy, 2002 Strategi Pemasaraan Edisi Kedua. Yogyakarta: Andi Offset
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataan
- Wahab Salah, 1975 *Tourism Management*. London: Tourism International Press

Lampiran



PT. YND Holiday
 Office : Jl. Kawi No. 25 Karimata
 Jember – Jawa Timur
 Hot Line : 08533077007
 Email : yndholidaytour@gmail.com
 Website : www.ynd.co.id

Nomor : 5027 /UN25.1.2/SP/2019

Lampiran : -

Perihal : Surat balasan magang

Kepada :

Yth. Dekan Fakultas ilmu social & ilmu Politik Universitas
 Jember

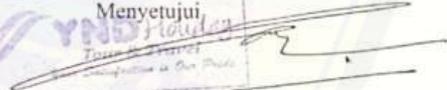
Dengan hormat,

Menindak lanjuti surat permohonan Praktik Kerja dengan nomor 5027 /UN25.1.2/SP/2019 ,bersama dengan surat ini kami **Bersedia** memberi kesempatan Praktik Kerja kepada 2(dua) mahasiswa Universitas Negeri Jember selama (lima) bulan di PT.YND Holiday Tour & Travel mulai tanggal 2 Januari – 30 Mei 2020. Berikut ini adalah nama mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja

No	Nama	Nim
1	Rizki Anisa Santoso	170903102025

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jember, 23 Desember 2019

Menyetujui

 Herman Setyawan

Herman Setyawan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jalan Kalimantan 37, Kampus Tegal Boto, Jember 68121
Telepon (0331) 335586, 331342, Faksimile (0331) 335586
Laman www.fisip.unej.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 03⁰³ /UN25.1.2/SP/2020

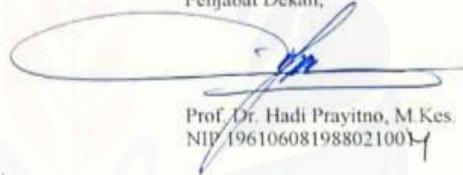
Berdasarkan surat dari PT. YND Holiday Tour & Travel Jember, tanggal 16 Januari 2019, Perihal Surat Balasan Magang, maka dengan ini Penjabat Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember menugaskan kepada mahasiswa yang namanya tercantum di bawah ini :

Nama : Rizki Anisa Santoso
NIM : 170903102025
Program Studi : D-3 Usaha Perjalanan Wisata

untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja/Magang di PT. YND Holiday Tour & Travel Jember, terhitung mulai tanggal 2 Januari s.d tanggal 30 Mei 2020.

Demikian surat tugas ini untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jember, 20 Januari 2020
Penjabat Dekan,



Prof. Dr. Hadi Prayitno, M.Kes.
NIP. 196106081988021004

Tembusan.

1. Direktur PT. YND Holiday Tour & Travel,
2. Penjabat Dekan FISIP Sebagai Laporan,
3. Koordinator Prodi D-3 Usaha Perjalanan Wisata,
4. Mahasiswa yang bersangkutan,
5. Arsip.

**PT.YND TOUR AND TRAVEL**

Jl. Semeru Gang Maya No.02, Sumber Sari, Kec. Sumber Sari, Kabupaten
Jember, Jawa Timur 68121. Telp. 081-234003330

SURAT KETERANGAN

1. Yang bertanda tangan di bawah ini :

- a. Nama : Herman Setyawan
- b. Jabatan : Owner

Menyatakan bahwa yang beridentitas di bawah ini :

- a. Nama : Riski Anisa Santoso
- b. NIM : 170903102025
- c. Tempat PKL : PT. YND TOUR AND TRAVEL
- d. Bahwa : Mahasiswa/i tersebut benar telah melaksanakan peraktek kerja lapangan (PKL) di PT.YND TOUR AND TRAVEL Jember, selama 73 (tujuh puluh tiga) hari kerja terhitung dari tanggal 2 Januari sampai dengan tanggal 13 Maret 2020.

2. Demikian surat keterangan ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jember, 17 Juli 2020
OWNER PT. YND TOUR
AND TRAVEL

Herman Setyawan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Kalimantan Kampus Tegalbata Telp. 0331-355286, 331342 Fax. 0331-355386 Jember 68121
Email : Fisip.unej@telkom.net Telp. (0331) 332736

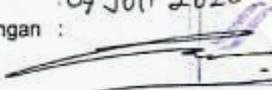
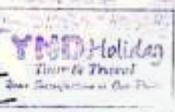
NILAI HASIL PRAKTEK KERJA NYATA II (PKN) MAHASISWA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER

NO.	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1	Penguasaan Materi Tugas	80.	A.
2	Kemampuan / Kerjasama	79.	B.
3	Etika	79.	B.
4	Disiplin	79.	B.
NILAI RATA - RATA		79,25	A.

Identitas Mahasiswa yang dinilai :

Nama : Rizki Anisa Santoso
NIM : 170902102025
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Usaha Perjalanan Wisata

Yang menilai :

Nama : HERMAN SETYAWAN
Jabatan : OWNER YMD Tour and Travel
Instansi : YMD TOUR and TRAVEL
Tanggal : 07 JULI 2020
Tanda Tangan :  

PEDOMAN PENILAIAN :

NO.	ANGKA	HURUF	KRITERIA
1	80 >	A	Sangat Baik
2	70 - 79	B	Baik
3	60 - 69	C	Cukup Baik
4	50 - 59	D	Kurang Baik



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegalboto Telp. (0331) 335586, 331342 Fax. (0331) 335586 Jember 68121

Nomor : 5009/UN25.1.2/SP/2019
Lampiran : satu eksemplar
Hal : Permohonan tempat magang

17 Desember 2019

Yth. Pimpinan
PT Travel YND Tour and Travel
Jl. Karimata No. 506 Gumuk Kerang Sumpersari
Kabupaten Jember, Jawa Timur 68121

Dengan hormat,

Dalam rangka mengembangkan wawasan praktis mahasiswa Program Diploma Tiga Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, maka setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan minimal 111 SKS diwajibkan mengikuti kegiatan magang (Praktik Kerja Nyata II) untuk penyelesaian laporan tugas akhir.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka kami mengharap kesediaan saudara memberikan kesempatan kegiatan magang mahasiswa kami pada instansi yang saudara pimpin.

Adapun nama mahasiswa yang akan mengikuti kegiatan magang yaitu :

N a m a : Rizki Anisa Santoso

NIM : 170903102025

Program Studi : D III Usaha Perjalanan Wisata

Bersama ini kami lampirkan 1 (satu) eksemplar proposal Praktik Kerja Nyata II (PKN).

Atas perhatian dan perkenannya disampaikan terima kasih.



a.n. Penjabat Dekan
Wakil Dekan I

Dr. Hadi Prayitno, M.Kes
NIP 196106081988021001