



**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN  
PADA CV. AISYAH JAYA WISATA  
TOUR-TRAVEL-TRANSPORT**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Pariwisata  
Jurusan Ilmu Administrasi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

Oleh

Iga Aprilia Witasari  
NIM 080903102010

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER  
2011**

## **PERSEMBAHAN**

Dengan setulus hati, Saya persembahkan Karya Tulis ini untuk :

- 1 Ayahanda Alm. Adi Witarsa dan Ibunda Manik Sri Wahyuni tercinta, yang telah mendoakan, memberi kasih sayang, membimbing, serta mendukung dengan sepenuh hati.
- 2 Adik ku Igo Dwipa Mahardika yang terus memberi doa dan dukungan disetiap langkahku.
- 3 Teman – teman ku Diploma III Pariwisata Angkatan 2008.
- 4 Almamater Diploma III Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.

## **MOTTO**

**Tugas kita bukanlah untuk berhasil. Tugas kita adalah untuk mencoba, karena dalam mencoba itulah kita menemukan dan belajar membangun kesempatan untuk berhasil.**

\* Sumber: Kumpulan motto orang sukses ( Desem W, Tung)

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iga Aprilia Witasari

Nim : 080903102010

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul: *Strategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Di CV.aisyah jaya wisata tour-travel-transport* adalah benar – benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 15 januari 2012

Yang menyatakan

Iga Aprilia Witasari

NIM 080903102010



**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN  
PADA CV. AISYAH JAYA WISATA  
TOUR-TRAVEL-TRANSPORT**

**MARKETING STRATEGY OF TOUR PACKAGES IN AN EFFORT TO  
IMPROVE SALES TURNOVER IN CV.AISYAH JAYA WISATA  
TOUR-TRAVEL-TRANSPORT**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

Oleh

Iga Aprilia Witasari  
NIM 080903102010

Pembimbing:

Dosen Pembimbing

Dra.Sri Wahyuni,M.si

## PENGESAHAN

Laporan Praktek Kerja Nyata berjudul *Srategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Pada CV.Aisyah Jaya Wisata* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember pada:

Hari :

Tanggal :

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Tim Penguji

Ketua,

Lucy.A.Sembiring,S.sos

Anggota I,

Anggota II,

Dra.Sri Wahyuni,M.si

NIP 195604091987022001

Drs.Sugeng Iswono,MA

NIP 195402021984031004

Mengesahkan

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Prof. Dr. Hary Yuswadi. MA

NIP 195207271981031003

## RINGKASAN

**Strategi Pemasara Paket Wisata Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Di CV. Aisyah Jaya Wisata** Iga Aprilia Witasari, 080903102010; 2012: 49 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi DIII Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Tujuan utama praktek kerja nyata ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Aisyah Jaya Wisata dalam upaya meningkatkan omset penjualan agar memperoleh target keuntungan yang ditetapkan. Beberapa kendala yang dihadapi oleh *sales* selama proses *marketing* menjadi pengaruh terhadap paket wisata yang ditawarkan kepada konsumen. Seorang *sales* wajib memahami paket yang ditawarkan agar bisa memberi informasi yang jelas terhadap konsumen.

Penelitian ini menggunakan metodologi dengan wawancara, pengamatan dan praktik langsung, terutama dari segi peningkatan mutu yang merupakan acuan bagi penulisan Laporan ini, di tunjang pula dari studi literatur pada berbagai pustaka yang dapat di jadikan referensi. Wawancara langsung dengan klien tetap Aisyah, Tour Travel Department dalam rangka mengumpulkan data yang berhubungan dengan Laporan yang akan di tulis bertindak sebagai customer service memberikan informasi tentang paket wisata ,pemesanan hotel, persewaan kendaraan, dan lain-lain.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur saya panjatkan atas kehadirat Allah SWT dengan segala rahmat dan kanuria-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini yang berjudul “Strategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualan Pada CV. Aisyah Jaya Wisata. Laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Dalam penyusunan laporan ini banyak sekali bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, sehingga laporan ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Prof.Dr. Hary Yuswadi, MA selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
2. Dr.Sasongko, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
3. Dra.Sri Wahyuni, M.Si., selaku Ketua Program Studi Diploma III Pariwisata dan Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatian yang sangat berguna bagi selesainya Laporan ini;
4. Drs. Anwar, M.si, selaku dosen Pembimbing Akademik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
5. Segenap dosen, karyawan dan karyawan di lingkungan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik pada umumnya, dan Program Studi Diploma III Pariwisata pada khususnya yang telah memberikan ilmunya selama di bangku kuliah;
6. Bapak Meneer Reno Widodo selaku Direktur CV.Aisyah Jaya Wisata yang telah memberikan penulis kesempatan untuk melakukan praktek kerja nyata;
7. Semua pihak yang membantu dalam proses penyusunan laporan ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.



Saya sadari bahwa penulisan ini masih jauh dari sempurna,oleh karena itu saya mohon maaf yang sebesar-besarnya atas ketidak sempurnaan dan kekurangan laporan ini.

Akhirnya dengan penuh harapan, semoga penulisan laporan ini bermanfaat bagi penyusun khususnya bagi pembaca pada umumnya. Besar harapan bagi penyusun agar laporan ini bisa memberikan pengetahuan dan informasi tentang dunia pariwisata bagi kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jember, 15 januari 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PEMBIMBING</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiii
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata .....	2
1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata .....	3
1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	3
<b>BAB 2. PELAKSANAAN KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA</b>	
2.1 Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata .....	4
2.1.1 Tempat Praktek Kerja Nyata.....	4
2.1.2 Waktu Praktek Kerja Nyata .....	4
2.2 Kegiatan Praktek Kerja Nyata .....	5
<b>BAB 3. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
3.1 Pengertian Pemasaran .....	7
3.2 Konsep Pemasaran .....	8
3.3 Strategi Pemasaran .....	10
3.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	10
3.3.2 Macam Macam Strategi Pemasaran.....	10
3.3.3 Segmentasi Pasar.....	11
3.4 Pemasaran Jasa.....	13

3.4.1	Mengelola Kualitas Jasa.....	14
3.4.2	Dimensi Kualitas Jasa .....	15
3.4.3	Mengelola Produktifitas .....	16
3.5	Pemasaran Pariwisata.....	16
3.5.1	Pemasaran Pariwisata Mencakup.....	17
3.5.2	Produk Industri Pemasaran .....	17
<b>BAB 4.</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1	Gambaran Umum Perusahaan .....	21
4.1.1	Sejarah Singkat Aisyah Jaya wisata .....	21
4.1.2	Makna Lambang Aisyah Jaya Wisata.....	22
4.2	Struktur Organisasi Perusahaan .....	23
4.2.1	Struktur Organisasi .....	23
4.2.2	Pembagian Tugas Karyawan.....	25
4.2.3	Mekanisme Perjanjian.....	25
4.3	Visi dan Misi Aisyah Jaya Wisata .....	29
4.3.1	Visi Aisyah Jaya Wisata.....	29
4.3.2	Misi Aisyah Jaya Wisata.....	29
4.4	Sistem Pembagian Kerja .....	30
4.5	Sistem Bersaing.....	30
4.5.1	Aspek Pemasaran .....	30
4.5.2	Aspek Operasional .....	33
4.5.3	Aspek yang dapat di kembangkan .....	33
4.5.4	Aspek yang dikaji .....	34
4.5.5	Strategi Pemasaran.....	34
4.5.6	Langkah-Langkah Personal Selling .....	38
4.6	Keunggulan Dari CV. Aisyah Jaya Wisata.....	43
<b>BAB 5.</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	51
5.1	Kesimpulan .....	51
5.2	Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		53
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>		54
.....		

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Lambang CV. Aisyah Jaya wisata .....	21
Gambar 4.2	Struktur Organisasi CV. Aisyah Jaya Wisata .....	22

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Paket Rafting.....	54
Lampiran 2. Paket jatim park & Taman Safari.....	57
Lampiran 3. Paket Tour ke Bali.....	59
Lampiran 4. Paket Tour ke Yogyakarta.....	62
Lampiran 5. Paket Tour Ke Jakarta & Bandung.....	65
Lampiran 6. Paket Tour ke Lombok <i>Island</i> .....	68
Lampiran 7. Paket Tour ke Batam + Singapura.....	71
Lampiran 8. Foto Tour D3 pariwisata UNEJ Ke Jogjakarta .....	73
Lampiran 9. Foto Tour ke Bali IKIP Malang .....	74
Lampiran 10. Foto Kantor Aisyah Jaya wisata.....	76