

**PENGEMBANGAN WISATA BUDAYA SEBAGAI
UPAYA DINAS PARIWISATA MELESTARIKAN
ASSET BUDAYA DI DAERAH ISTIMEWA
YOGYAKARTA**

LAPORAN HASIL KULIAH KERJA

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya (A.Md.) Pariwisata
Program Studi Diploma III Pariwisata
Jurusan Ilmu Administrasi
pada
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER

Oleh :

ISMIYATI

NIM. 980903102150

Dosen Pembimbing :

Drs. PURWOWIBOWO, M.Si.

NIP. 131 403 361

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA
2001**

328.4
IFM
P

Asal		Klass
Terima	1 JUL 2001	
	10236397	

PERSEMBAHAN

Ya allah, karena bimbingan dan petunjukmu

Maka kupersembahkan karya baktiku ini

Kepada

Pemberi semangat, doa dan pendorong bapak ibuku,

Penerus harapan adikku,

Yang tercinta kebanggaanku Mas Arief

Dan Almamaterku

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

PERSETUJUAN

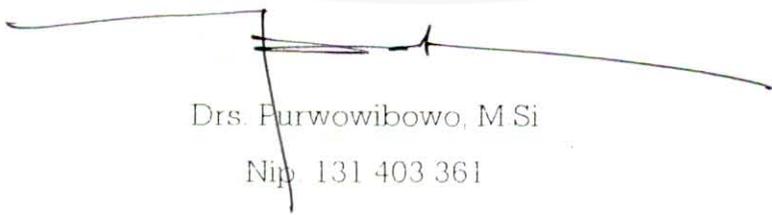
Telah disetujui Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata
Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
Jember

Nama : Ismiyati
NIM : 980903102150
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata
Judul : Pengembangan Wisata Budaya
Sebagai Upaya Dinas Pariwisata
Melestarikan Asset Budaya di Daerah
Istimewa Yogyakarta

Jember, 21 Juni 2001

Menyetujui,

Dosen pembimbing



Drs. Furwowibowo, M Si

Nip. 131 403 361

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

PENGESAHAN

Telah di pertahankan di hadapan sidang Panitia Penguji Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember :

Nama : Ismiyati
N I M : 980903102150
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi: Diploma III Pariwisata

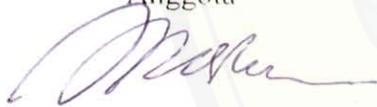
**PENGEMBANGAN WISATA BUDAYA SEBAGAI UPAYA
DINAS PARIWISATA MELESTARIKAN ASSET BUDAYA
DI D.I YOGYAKARTA**

Hari : Kamis
Tanggal : 21 Juni 2001
Jam : 15.30 wib
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember
Dan Telah dinyatakan lulus.

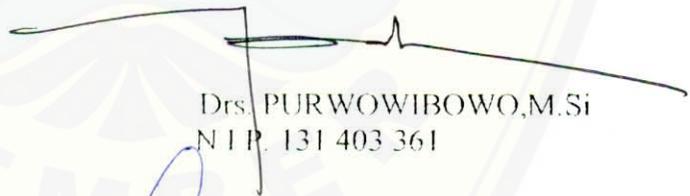
Panitia Penguji

Anggota

Ketua



Drs. I KETUT MASTIKA
N I P. 131 865 701



Drs. PURWOWIBOWO, M.Si
N I P. 131 403 361

Mengesahkan
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jember



Drs. L. MOCH. TOERKI
N I P. 130 524 832

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Robbil Alamin

Segala puja dan puji syukur hanya dipanjatkan pada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya hingga penulis dapat menyelesaikan hasil Laporan Kuliah Kerja ini yang berjudul " Pengembangan Wisata Budaya Sebagai Upaya Dinas Pariwisata Melestarikan Asset Budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta ".Penulisan Laporan Kuliah Kerja ini dilakukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Pariwisata pada Jurusan Ilmu Administrasi Program Studi Diploma III Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik. Sebagai manusia yang tidak pernah luput dari kesalahan, maka sudah sewajarnya dalam penulisan ini masih terdapat kekurangan. Maka dari itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat dibutuhkan dan akan kami terima dengan senang hati.

Dengan terselesaikannya penulisan Laporan Kuliah Kerja, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada .

1. Bapak Drs. H Moch. Toerki selaku Dekan FISIP Universitas Jember
2. Bapak Drs. Agus Budihardjo, MA selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi FISIP Universitas Jember
3. Bapak Drs. Poerwanto, MA selaku Ketua Program Studi Diploma III Pariwisata Universitas Jember
4. Bapak Drs. I Ketut Mastika selaku Dosen Wali yang telah banyak membimbing penulis selama berada di bangku kuliah
5. Bapak Drs. Purwowibowo, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis selama proses penulisan Laporan Kuliah Kerja

6. Yang terhormat Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Pengajaran Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah banyak membantu dalam menempuh cita-cita penulis selama di bangku kuliah
7. Bapak Drs. Guntari selaku Kepala Subbagian Penyuluhan yang berkenan memberikan tempat untuk mengadakan Kuliah kerja
8. Staf Karyawan Dinas Pariwisata Bu Ririn, Bu Heni, Pak Harjo, Mas Rinto, Mas Pipo yang telah banyak memberikan tambahan informasi
9. Sahabat-sahabatku seperjuangan dalam susah dan senang menjalankan kuliah kerja yuli, Roni, Diana dan Fajar (kebersamaan kita selalu terkenang)
10. My Roommate Mbak Susi, bantuanmu sungguh berarti
11. Mas Randy and Family di Jogja yang telah memberikan kita tempat berteduh
12. Teman-temanku di Kost-an Kelapa Dua Marina, Yeyen, Ninien, Dewor, Pipit, Dede dan Etik yang turut memberikan saran dan kritiknya

Demikian ucapan terima kasih penulis sampaikan, semoga hasil Penulisan Laporan Kuliah Kerja ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi bagi pembaca dalam pengembangan dan penulisan selanjutnya.

Jember, Mei 2001

Penulis

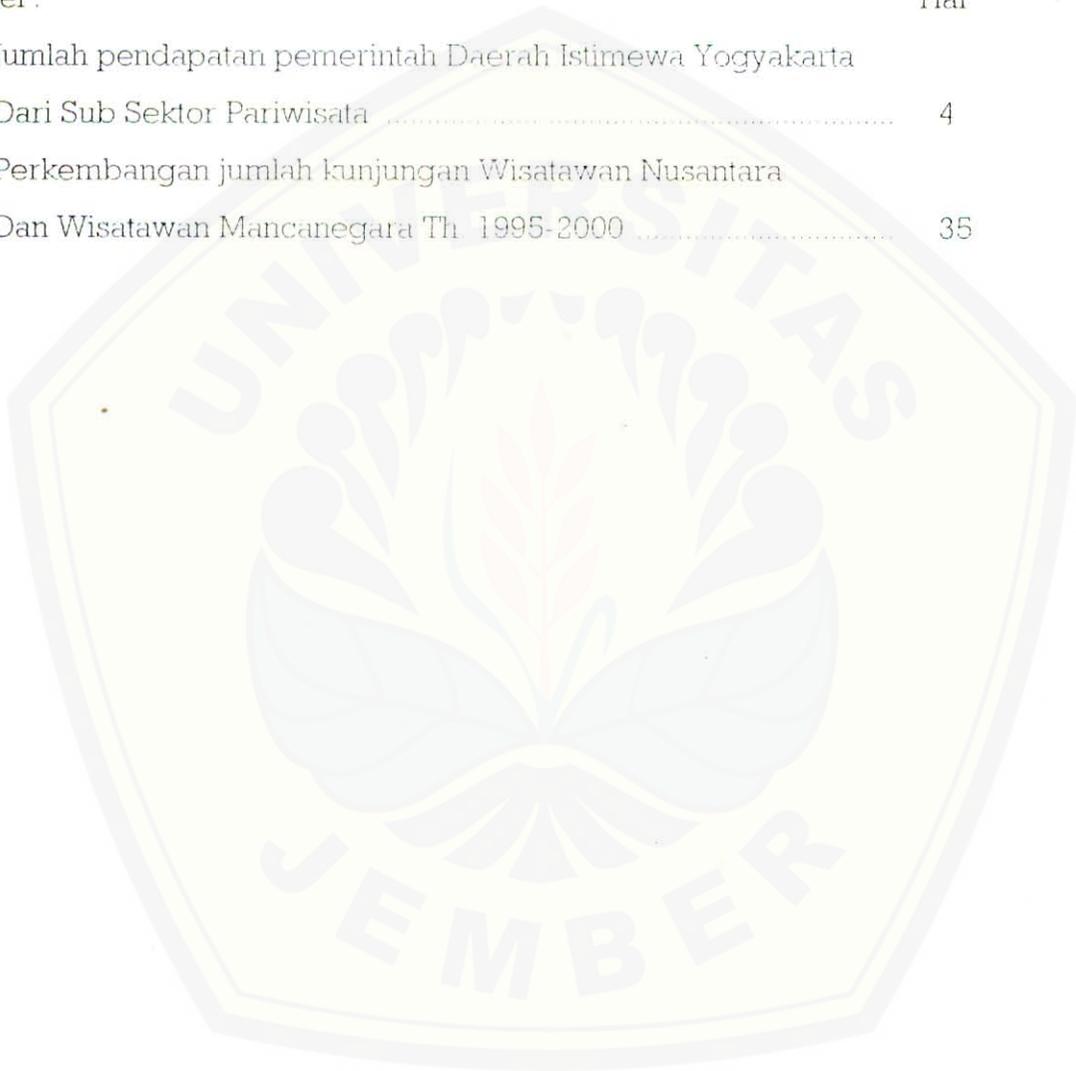
DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Persembahan	ii
Halaman Persetujuan	iii
Halaman Pengesahan	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
Daftar Tabel	ix
I : Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja	
1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja	4
1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja	5
II : Gambaran Umum Lokasi Kuliah Kerja	
2.1 Gambaran Umum Instansi	
2.1.1 Sejarah Terbentuknya Dinas Pariwisata	6
2.1.2 Tugas Dan Fungsi Dinas Pariwisata	9
2.2 Visi Dan Misi Instansi	
2.2.1 Visi Instansi	9
2.2.2 Misi Instansi	10
2.3 Organisasi (Instansi)	
2.3.1 Struktur Organisasi	11
2.3.2 Job Discription Organisasi	14

III : Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja	
3.1 Diskripsi Pelaksanaan KuliahKerja	27
3.2 Implikasi Kebijakan Dan Penilaian Terhadap Pelaksanaan Kegiatan (Instansi atau Perusahaan)	
3.2.1 Peranan Dinas Pariwisata Dalam Pengembangan Wisata Budaya	29
3.2.2 Analisis SWOT Wisata Budaya dan Pelaksanaan kebijakan Dinas Pariwisata Propinsi D.I Yogyakarta	30
IV : Penutup	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN-LAMPIRAN	42

DAFTAR TABEL

Tabel :	Hal
1 Jumlah pendapatan pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta Dari Sub Sektor Pariwisata	4
2 Perkembangan jumlah kunjungan Wisatawan Nusantara Dan Wisatawan Mancanegara Th. 1995-2000	35





I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam kepariwisataan nasional, Yogyakarta sebagai tujuan wisata kedua setelah Bali berhasil berkembang dengan pesat, selain sebagai Ibu kota daerah istimewa Yogyakarta juga di kenal sebagai Kota Perjuangan, kota pelajar dan pusat pendidikan dan juga sebagai kota kebudayaan. Sebutan yang terakhir ini memiliki signifikansi dalam pengembangan pariwisata di Yogyakarta.

Adanya masa sejarah yang panjang dan sifat masyarakat yang adaptif mengakibatkan beragamnya hasil budaya yang mempunyai sifat khas dan asli di Daerah Istimewa Yogyakarta. Keaslian hasil budaya di Yogyakarta merupakan andalan untuk pengembangan objek pariwisata pada masa kini dan masa yang akan datang. Hasil budaya yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta selain merupakan hasil budaya yang perlu dipupuk dan dikembangkan juga dapat digunakan sebagai objek wisata yang potensial.

Yogyakarta dan sekitarnya memiliki potensi objek wisata budaya yang besar berupa sejarah dan sastra Jawa termasuk keseniannya serta situs-situs peninggalan monumental dan situs-situs fungsional. Ini masuk akal karena Yogyakarta dan Jawa Tengah bagian selatan masih memiliki kraton-kraton yang tentu saja menjadi pusat-pusat preservasi budaya Jawa. Bahkan juga terdapat bekas-bekas daerah kerajaan Mataram Hindu yang berupa candi-candi terkenal seperti Borobudur, Prambanan, situs Boko, situs Kedu dan sebagainya.

Di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta terdapat berbagai corak kesenian tradisional daerah dan adat istiadat yang tersebar disemua wilayah Tingkat II-nya. Adat istiadat di Daerah Istimewa Yogyakarta yang masih dilakukan dan masih merupakan potensi yang perlu dikembangkan antara lain upacara

saparan, upacara sekaten, upacara grebeg maulud, grebeg syawal, grebeg besar, upacara tumpalak wajik, upacara labuhan dan upacara siraman. Kesenian tradisioanal khususnya mengalami perkembangan dari tahun ke tahun, dikatakan bahwa perkembangan kesenian ini didukung dengan adanya lembaga-lembaga pendidikan di bidang kesenian yang melahirkan kader-kader bidang seni. Lembaga pendidikan kesenian menjadi tulang punggung tersebut turut memberi isi kehidupan perkembangan kebudayaan khususnya bidang kesenian dan mempunyai peranan penting dalam memantapkan Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu pusat pendidikan dan kebudayaan.

Tidak diragukan lagi bahwa Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki potensi-potensi yang bisa diaktualkan sebagai tujuan wisata budaya. Wisata budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki kekuatan pada kekhasannya sehingga tetap memiliki daya saing karena kemampuannya sebagai alternatif cara berwisata. Kekhasan itu ialah para wisatawan dipandu untuk menikmati dan memahami kebudayaan setempat, sehingga mereka bukan saja dipuaskan emosinya dengan keindahan atraksi wisata budaya namun juga dipuaskan intelektualitasnya dengan pemahaman kebudayaan setempat. Dengan terpenuhinya kebutuhan tersebut bisa memancing lebih jauh lagi yaitu keinginan besar untuk lebih tahu dan memahami lebih banyak lagi serta dorongan memberikan apresiasi kepada Obyek wisata.

Dewasa ini, pariwisata telah berkembang di Yogyakarta menjadi suatu fenomena global dengan pelaku-pelaku yang melibatkan ratusan juta manusia baik di kalangan pemerintah, industri pariwisata maupun di kalangan masyarakat dengan biaya trilyunan dollar AS. Keberhasilan kepariwisataan di Daerah Istimewa Yogyakarta tidak lepas dari dukungan pemerintah, Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu instansi

pemerintah sangat besar peranannya dalam perkembangan pariwisata di Daerah Istimewa Yogyakarta terutama wisata budaya. Dalam hal ini, peranan yang diperlukan dalam pengembangan wisata budaya antara lain adanya pengaturan atau undang-undang yang saling mendukung antar instansi. Artinya, peraturan yang dibuat tidak bertentangan dan mengganggu peraturan yang telah ada.

Pengembangan Wisata Budaya merupakan suatu cara atau proses mengembangkan asset-asset budaya yang dimiliki suatu daerah. Saat ini, pengembangan Wisata Budaya adalah upaya yang sangat bijaksana yang dilakukan Dinas Pariwisata DI Yogyakarta untuk mendekatkan manusia dengan hasil budaya daerah, meningkatkan kunjungan wisatawan, meningkatkan pendapatan daerah terutama melestarikan asset budaya. Adanya budaya yang dijadikan Obyek pengembangan Wisata Budaya membuat pemerintah dalam hal ini Dinas Pariwisata telah melakukan berbagai upaya, mulai dari penelitian-penelitian tentang hasil budaya, mengadakan event-event budaya, renovasi sampai menjalin kerjasama dengan pihak swasta. Beragamnya hasil budaya yang khas dan asli merupakan andalan bagi pengembangan Wisata budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Kesungguhan pengembangan wisata budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata sangat besar kontribusinya bagi perkembangan kepariwisataan yaitu makin dikenalnya Yogyakarta oleh wisatawan nusantara maupun wisatawan mancanegara, budaya yang ditawarkan semakin beragam dan berkualitas sehingga tingkat kunjungan dari tahun ke tahun terus meningkat. Pendapatan yang diperoleh dari sektor pariwisata juga sangat besar artinya bagi pemerintah, swasta dan masyarakat di sekitar objek wisata. Berikut ini tabel jumlah pendapatan Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta dari Sub sektor Pariwisata :

Tabel 1 . Jumlah Pendapatan D I Yogyakarta dari Sub Sektor Pariwisata

No	SUB SEKTOR	1997	1998	1999
1.	OBYEK WISATA	5.351.473.325	3.152.511.050	4.592.695.150
2.	MUSIUM	686.657.300	878.040.000	954.206.800
3.	ATRAKSI	857.230.100	600.061.070	677.437.760
4.	BIOSKOP	5.393.752.316	4.299.386.400	1.461.435.000
5.	PAJAK PEMBANGUNAN I	8.690.142.193,12	6.250.263.284	11.227.361.135,77
6.	PAJAK TONTONAN	1.657.445.386,75	1.052.973.544	1.300.996.925
7.	IJIN USAHA DAN RETRIBUSI	59.679.500	28.233.500	-
	JUMLAH	22.696.360.120,87	16.261.468,84	20.214.132.770,77

Sumber : Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Th. 2000

Dari penjelasan di atas tentunya sangat heralasan bagi penulis untuk mengadakan kuliah kerja di Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu instansi pemerintah yang sangat berperan bagi perkembangan kepariwisataan terutama wisata budaya. Penjelasan di atas juga melatar belakangi penulisan laporan ini yang berjudul

" Pengembangan Wisata Budaya Sebagai Upaya Dinas Pariwisata Melestarikan Asset Budaya Di Daerah Istimewa Yogyakarta " Penulisan laporan kuliah kerja ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Pariwisata program studi Diploma III Pariwisata Universitas Jember.

1.2. Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja

1.2.1. Tujuan Program Kuliah Kerja

Diadakannya kuliah kerja di Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta ini tentunya mempunyai tujuan khusus bagi penulis, antara lain:

- a. mengenali sampai sejauh mana peran serta Dinas Pariwisata dalam memberikan dukungan dalam perkembangan kepariwisataan terutama wisata budaya di Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya
- b. mengetahui potensi-potensi objek wisata yang dimiliki oleh Yogyakarta terutama potensi wisata budaya
- c. lebih memahami akan tingkat keberhasilan kepariwisataan di Daerah Istimewa Yogyakarta
- d. menerapkan dan mengembangkan ilmu secara praktik yang selama ini diperoleh di bangku kuliah dengan menganalisa secara langsung setiap kegiatan yang ada di Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
- e. memenuhi persyaratan tugas akhir program studi D III Pariwisata Universitas Jember

1.2.2. Manfaat Program Kuliah Kerja

Pelaksanaan Kuliah Kerja ini tentunya diharapkan mampu memberikan manfaat secara teknis terutama manfaat praktik. Manfaat yang diharapkan tercapai antara lain :

- a. Mengimplementasikan ilmu pengetahuan yang didapatkan di bangku kuliah dengan menganalisa setiap kegiatan yang dilakukan dan masalah yang ditemui di lapangan
- b. meningkatkan kemampuan praktik di bidang kepariwisataan terutama di bidang Manajemen Pariwisata
- c. mengetahui secara langsung situasi dan kondisi kerja di lingkungan Kuliah Kerja
- d. Mendapatkan bahan untuk menyusun penulisan laporan akhir

II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA

2.1. Gambaran Umum Instansi

2.1.1. Sejarah Terbentuknya Dinas Pariwisata

Dalam kurun waktu 1965 sampai sekarang perkembangan pariwisata di Indonesia telah mengalami beberapa perubahan. Pada tahun 1965 dibentuk Departemen Pariwisata dengan menterinya Sri Sultan Hamengkubuwono IX, tidak lama kemudian departemen ini diiadakan dan diganti dengan Lembaga Kepariwisataan Republik Indonesia (GATARI-1966). Selanjutnya dengan keputusan Presiden Kabinet Ampera Nomor 103/Kep/1966 tanggal 7 Desember 1966 dirubah lagi menjadi Lembaga Pariwisata Nasional (LPN) yang diketuai oleh Brigjen Subroto Kusniarjo. Pada tahun 1969 dikeluarkan Kepres No. 30 tentang pembentukan DEPARNAS (Dewan Pertimbangan Kepariwisataan Nasional) dan Direktorat Jendral Pariwisata sebagai pengganti Lembaga Pariwisata Nasional. DEPARNAS dibentuk untuk membantu tugas presiden dalam menetapkan kebijaksanaan di bidang pariwisata nasional. Direktorat Jendral Pariwisata adalah sebuah lembaga yang berada di dalam struktur organisasi dari Departemen Perhubungan.

Pada tahun itu juga dikeluarkan Inpres No 9 tentang pembentukan BAPPARNAS (Badan Pengembangan Pariwisata Nasional) dan BAPPARDA (Badan Pengembangan Pariwisata Daerah). BAPPARNAS dibentuk untuk menjamin pembinaan pengembangan yang efektif dan kontinu di tingkat pelaksanaan baik yang diusahakan pemerintah maupun swasta. BAPPARNAS mempunyai tugas untuk membantu Menteri Perhubungan dan mengadakan kerjasama dengan Direktorat Jendral Pariwisata. Sedangkan BAPPARDA dibentuk sebagai alat bantu gubernur di wilayah daerah tingkat I dan bersifat konsultatif. Kemudian dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Menteri

Perhubungan No 71/U/1969 maka terbentuklah suatu lembaga yang mempunyai sifat eksekutif di daerah sebagai unsur pelaksana dari pemerintah daerah di bidang kepariwisataan yaitu DIPARDA (Dinas Pariwisata Daerah)

Pada tahun 1978, Menteri Perhubungan mengeluarkan Surat Keputusan No.KM.121/OT/Phb-78 tentang pembentukan kantor wilayah Direktorat Jendral Pariwisata untuk seluruh Indonesia. Setahun kemudian, pemerintah mengeluarkan suatu peraturan yang tertuang dalam PP No. 24 tahun 1979 tentang penyerahan sebagian urusan pemerintah dalam bidang kepariwisataan kepada pemerintah daerah tingkat I. Berdasarkan peraturan pemerintah tersebut di atas, ada 12 urusan kepariwisataan yang didelegasikan kepada pemerintah daerah, yaitu

1. Urusan objek wisata, sepanjang menurut peraturan perundangan yang berlaku atau yang akan berlaku tidak menjadi urusan Pemerintah pusat
2. Urusan pramuwisata
3. Urusan losmen
4. Urusan penginapan remaja
5. Urusan pondok wisata
6. Urusan perkemahan
7. Urusan rumah makan
8. Urusan bar
9. Urusan mandala wisata
10. Urusan usaha kawasan pariwisata
11. Urusan usaha rekreasi dan hiburan umum
12. Urusan promosi pariwisata daerah

Dengan adanya penyerahan kedua belas macam urusan tersebut maka perlu dikeluarkan suatu peraturan daerah untuk mengelolanya. Pada tahun 1981 Pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta mengeluarkan Perda No.

9/1981 yang mengatur tentang pembentukan susunan organisasi dan tata kerja Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta yang telah disahkan dengan keputusan Menteri Dalam Negeri No. 061/134-326 tanggal 10 April 1982. Dengan dasar Perda No.9/1981 tersebut Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta mempunyai tugas melaksanakan urusan rumah tangga daerah di bidang kepariwisataan yang meliputi 12 macam urusan. Pada bab II tentang pembentukan dinas, pasal 2 menyebutkan bahwa dengan peraturan daerah ini di bentuk Dinas Pariwisata. Selanjutnya pada bab III telah diatur tentang kedudukan Dinas Pariwisata Propinsi daerah Istimewa Yogyakarta, pada pasal 3 disebutkan bahwa

1. Dinas Pariwisata adalah unsur pelaksana pemerintah daerah di bidang kepariwisataan
2. Dinas Pariwisata dipimpin oleh seorang Kepala Dinas yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada kepala daerah
3. Kepala Dinas diangkat dan diberhentikan oleh Kepala Daerah

Seterusnya pemerintah melalui Keppres No 20 tanggal 23 April 1983 membentuk Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi yang kemudian diikuti dengan pembentukan 17 Kantor Wilayah Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi untuk seluruh Indonesia berdasarkan keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi RI No. KM/OT.003/PPT-83 tentang organisasi dan tata kerja Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi sekaligus menggantikan Kantor Wilayah Direktorat Jendral Pariwisata.

Untuk memperlancar dalam melaksanakan tugasnya melayani kepentingan masyarakat, Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta menempati lokasi di tengah-tengah kota tepatnya di dalam kompleks Kepatihan atau di Jl. Malioboro 14 Telp. 62811 pswt. 218-224 Yogyakarta.

2.1.2. Tugas dan Fungsi Dinas Pariwisata

Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu Instansi pemerintah tentunya mempunyai tugas dan fungsi yang sangat penting bagi perkembangan kepariwisataan di Yogyakarta. Tugas dan fungsi Dinas Pariwisata secara jelas sudah diatur dalam Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 9 Tahun 1981 pada bab III tentang kedudukan, tugas pokok dan fungsi. Pada pasal 4 disebutkan bahwa Dinas Pariwisata mempunyai tugas :

1. melaksanakan urusan rumah tangga di bidang kepariwisataan
2. melaksanakan tugas pembantuan yang diserahkan oleh kepala daerah
3. melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala Daerah

Kemudian pada pasal 5 dijelaskan tentang fungsi Dinas Pariwisata, antara lain :

1. perumusan kebijaksanaan teknis, pemberian bimbingan dan pembinaan, pemberian perijinan sesuai kebijaksanaan yang ditetapkan oleh Kepala Daerah berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku
2. pelaksanaan sesuai dengan tugas pokoknya dan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku
3. pengamanan dan pengendalian teknis atas pelaksanaan tugas pokoknya sesuai dengan kebijaksanaan yang ditetapkan oleh Kepala Daerah menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku

2.2. Visi dan Misi Instansi

2.2.1. Visi Instansi

Dinas Pariwisata sebagai salah satu instansi pemerintah, sangat besar peranannya bagi perkembangan kepariwisataan di Yogyakarta. Keberhasilan Dinas Pariwisata ini tentunya didukung oleh rencana yang matang,

sumberdaya manusia yang profesional dan visi yang kuat. Visi pariwisata Daerah Istimewa Yogyakarta adalah sebagai berikut :

1. Pariwisata merupakan salah satu andalan yang diharapkan mampu menciptakan kesejahteraan masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta secara lahir maupun batin dan berkesinambungan berdasarkan atas penghormatan nilai-nilai kemanusiaan dan keharmonisan hubungan antara manusia dan lingkungannya
2. Di dalam visi ini tercermin suatu dinamika dalam menciptakan kesejahteraan masyarakat, dalam hal ini kata menciptakan mengandung arti menumbuhkan, membina dan mengembangkan kesejahteraan masyarakat di Daerah Istimewa Yogyakarta

2.2.2. Misi instansi

Setiap perusahaan atau instansi pemerintah tentunya mempunyai misi khusus dalam menjalankan pekerjaannya agar hasil yang ingin dicapai dapat dipenuhi secara optimal. Misi yang diemban Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta adalah sebagai berikut .

1. meningkatkan kontribusi sektor pariwisata bagi peningkatan pendapatan terutama masyarakat golongan ekonomi menengah kebawah dan pendapatan asli daerah
2. menempatkan Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai daerah tujuan wisata nasional dan internasional dengan orientasi pengembangan kearah pariwisata budaya, pariwisata konvensi serta menempatkan pariwisata yang lain sebagai pendamping berdasarkan keseimbangan antara permintaan pasar dengan potensi yang tersedia
3. mempertinggi tingkat profesionalitas pelayanan pariwisata melalui peningkatan kualitas kelembagaan manajemen dan sumber daya manusia

4. menumbuhkan dan meningkatkan kesadaran masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta terutama yang bergerak di bidang pariwisata
5. meningkatkan kualitas produk, sumber daya manusia dan lingkungan berdasarkan asas kesinambungan dan apresiasi norma dan nilai-nilai yang berlaku
6. menciptakan hubungan yang harmonis antara manusia dengan manusia dan antara manusia dengan lingkungannya dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia

2.3. Organisasi (Instansi)

2.3.1. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi dapat di definisikan sebagai mekanisme-mekanisme formal dengan mana organisasi dikelola. Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang dan tanggungjawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Struktur ini mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja, standardisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan keputusan dan besaran satuan kerja.

Dalam setiap instansi atau perusahaan, struktur organisasi dapat menggambarkan tentang tugas dan kedudukan dari masing-masing subbagian dan staf. Sistem organisasi yang baik dapat dipakai sebagai alat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan agar tidak melenceng dari tujuan semula.

Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu instansi pemerintah dalam susunan organisasinya menggunakan sistem

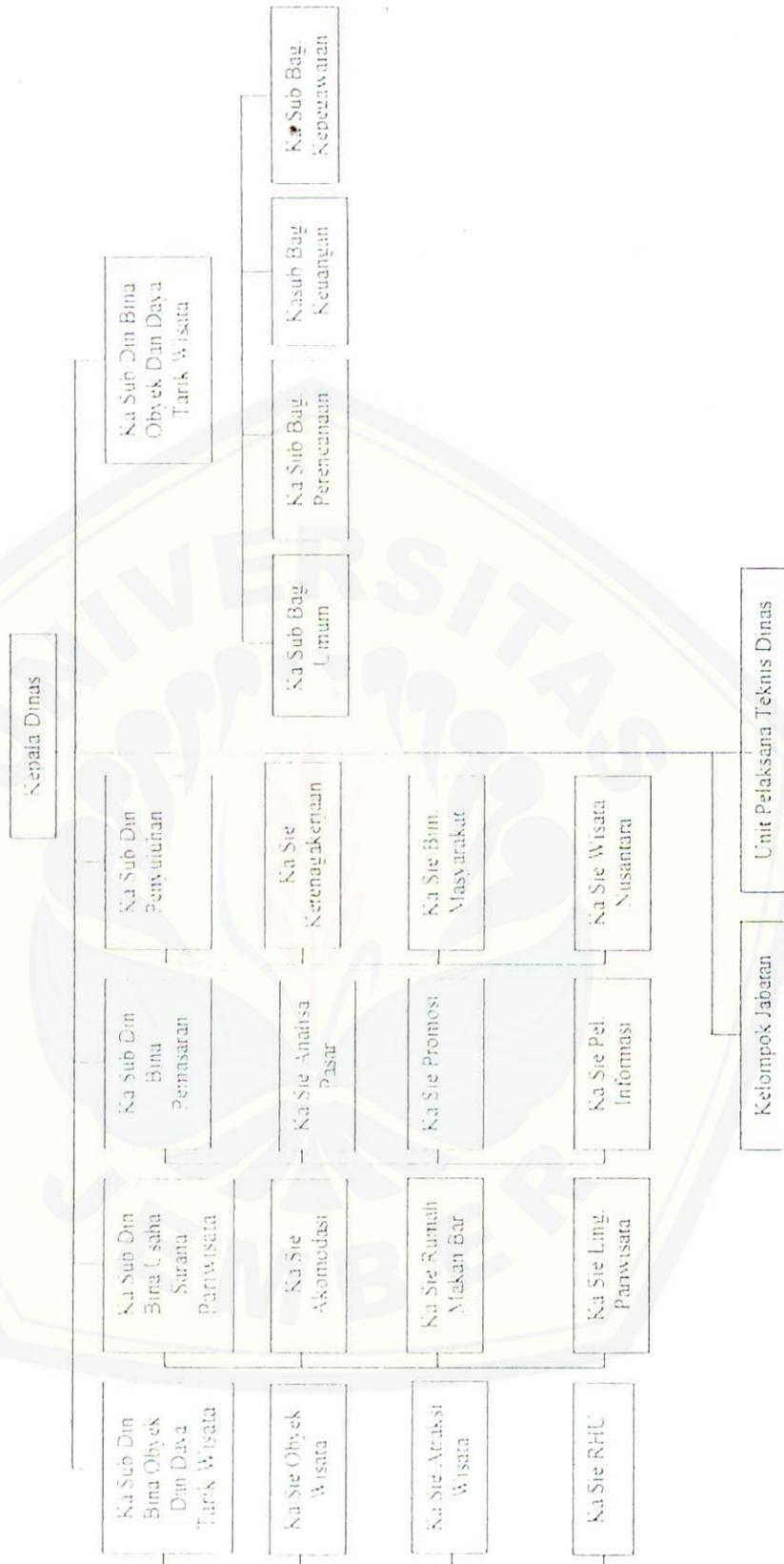
departemenisasi atau pembagian kerja menurut fungsinya. Penyusunan struktur organisasi pada Dinas Pariwisata merupakan suatu kebijakan yang dilaksanakan untuk kepentingan pencapaian tujuan pemerintah.

Berdasarkan Peraturan Daerah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 10 Tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Pariwisata, maka berikut ini struktur organisasi Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta :



STRUKTUR ORGANISASI DINAS PARIWISATA PROPINSI DIY

Berdasarkan Perda Nomor: 10 Tahun 1997



2.3.2. Job Discription Organisasi

Dalam rangka meningkatkan kegiatan penyelenggaraan pemerintahan, kegiatan pembangunan dan pelayanan masyarakat secara berdayaguna dan berhasilguna maka perlu disusun uraian tugas subbagian dan seksi-seksi di lingkungan Dinas Pariwisata. Berdasarkan Keputusan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 30 Tahun 2000 tentang uraian tugas subbagian-subbagian dan seksi-seksi di lingkungan Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, maka Dinas Pariwisata Terdiri dari :

a. Kepala Dinas

b. Bagian Tata Usaha, yang terdiri dari :

1) Subbagian Umum,

mempunyai tugas melakukan urusan surat menyurat, kearsipan, perlengkapan, rumah tangga, perpustakaan dan kehumasan. Uraian tugas Subbagian Umum adalah sebagai berikut :

a) menyusun rencana kegiatan Subbagian Umum

b) melayani administrasi penerimaan, penyimpanan dan pengiriman surat-surat dinas

c) menyusun rencana kebutuhan serta melaksanakan pengadaan barang perlengkapan dan perbekalan dinas sesuai dengan prosedur yang berlaku

d) menyimpan serta mendistribusikan barang perlengkapan dan perbekalan ke satuan kerja dinas

e) melakukan pemeliharaan dan perawatan barang perlengkapan dan perbekalan dinas serta menyiapkan penghapusan barang yang dikuasai dinas

f) melakukan inventarisasi, administrasi dan laporan pertanggungjawaban pengelolaan barang yang dikuasai dinas

- g) mengelola kebersihan, ketertiban dan keamanan ruang kerja serta lingkungan dinas
 - h) melayani tamu-tamu Dinas serta menyiapkan akomodasi dan kelengkapan yang diperlukan untuk menyelenggarakan kegiatan dinas
 - i) menyiapkan administrasi dan kendaraan dinas untuk keperluan perjalanan dinas para pegawai
 - j) menyiapkan bahan untuk melayani informasi kepariwisataan
 - k) mengadakan, memelihara, mengelola dan melayani peminjaman bahan pustaka serta dokumen dinas
 - l) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas Subbagian Umum
- 2) Subbagian Perencanaan
- mempunyai tugas mengumpulkan, menganalisis dan menyajikan data kepariwisataan, mengkoordinasikan dan mensistematisasikan rencana kegiatan dinas, menyiapkan laporan dinas serta pembinaan organisasi dan tatalaksana. Sedangkan uraian tugas Subbagian Perencanaan adalah sebagai berikut :
- a) menyusun rencana kegiatan Subbagian Perencanaan
 - b) mengumpulkan, mengolah data rencana kerja dan kegiatan dari satuan kerja dinas
 - c) menyiapkan koordinasi pembahasan konsep rencana kerja bersama dinas
 - d) menyusun konsep dan menyiapkan penetapan program kerja dinas
 - e) melakukan evaluasi laporan pelaksanaan program kerja
 - f) mempersiapkan bahan penyusunan rencana kebijakan di bidang organisasi dan tatalaksana dinas

- g) mengumpulkan, mengelola dan menyajikan data statistik kepariwisataan
- h) menyusun laporan pelaksanaan program kerja
- i) menyusun laporan hasil pelaksanaan tugas Subbagian Perencanaan

3) Subbagian Keuangan

mempunyai tugas melakukan perencanaan anggaran pembiayaan pengelolaan, pertanggungjawaban dan administrasi keuangan. Uraian tugas Subbagian Keuangan adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana kegiatan Subbagian Keuangan
- b) mengumpulkan dan mengolah data rencana anggaran pembiayaan kegiatan masing-masing satuan kerja dinas
- c) menyusun anggaran rencana belanja dan perubahan anggaran belanja dinas
- d) melakukan kegiatan menerima, menyimpan dan mengeluarkan uang dalam rangka pembiayaan kegiatan dinas sesuai anggaran yang telah ditetapkan
- e) melakukan pembayaran gaji pegawai sesuai ketentuan yang berlaku
- f) melakukan pembukuan penerimaan dan pengeluaran keuangan
- g) melakukan administrasi pemungutan, penyetoran dan pelaporan pajak-pajak
- h) menyusun penghitungan anggaran belanja
- i) menyusun laporan pertanggungjawaban pengelolaan keuangan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- j) menyimpan dan memelihara dokumen pengelolaan keuangan
- k) mengevaluasi dan menyusun laporan hasil pelaksanaan tugas Subbagian keuangan

4) Subbagian Kepegawaian

mempunyai tugas melakukan urusan administrasi kepegawaian. Uraian tugas Subbagian Kepegawaian adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana kegiatan Subbagian Kepegawaian
- b) menyiapkan daftar presensi pegawai, menyusun dan menyampaikan laporan presensi pegawai
- c) melakukan pengisian, penyimpanan dan pemeliharaan file kepegawaian
- d) menyiapkan dan menyelesaikan usulan Kartu Pegawai, Kartu Istri, Kartu Suami, Surat Keterangan Untuk Mendapatkan Tunjangan Keluarga serta melayani permintaan surat-surat keterangan kepegawaian para pegawai yang memerlukan
- e) menyiapkan dan mengititinkan laporan data pegawai secara rutin maupun berkala
- f) menyiapkan rencana kebutuhan pendidikan dan latihan
- g) menyelenggarakan pembinaan kepada pegawai sesuai kewenangan yang berlaku
- h) menyiapkan dan mengusulkan permohonan ijin belajar serta tugas belajar pegawai dan pengiriman calon peserta pendidikan dan latihan
- i) menyusun dan memelihara data penjagaan pegawai
- j) menyiapkan daftar urut Kepangkatan dan Daftar Penilaian Pelaksanaan Pekerjaan
- k) mengumpulkan dan memproses usulan penempatan Calon Pegawai Negeri Sipil, pengangkatan Pegawai Negeri Sipil, sumpah dan janji pegawai, kenaikan pangkat, peninjauan masa kerja, alih tugas, pindah wilayah kerja, promosi dan mutasi jabatan, hukuman disiplin

pegawai, pemberhentian serta pensiun pegawai, kenaikan gaji berkala, cuti pegawai, perceraian pegawai

- l) melayani penyelesaian permintaan menjadi anggota asuransi kesehatan pegawai
- m) membantu administrasi penyelesaian Tabungan Asuransi Pensiun
- n) melakukan usaha-usaha untuk meningkatkan kesejahteraan pegawai
- o) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan kegiatan Subbagian Kepegawaian

c. Subdinas Bina Obyek dan Daya Tarik Wisata, yang terdiri dari :

1) Seksi Obyek Wisata,

mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan dan pengembangan obyek wisata. Uraian tugas Seksi Obyek Wisata sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Obyek Wisata
- b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisa dan menyajikan data obyek wisata alam dan obyek wisata buatan
- c) menyiapkan bahan petunjuk pembinaan, melakukan koordinasi untuk menyusun pedoman pengembangan dan pelestarian obyek wisata alam dan obyek wisata buatan
- d) menyelenggarakan pengkajian dan upaya pengembangan potensi wisata untuk dipasarkan sebagai produk wisata
- e) menyiapkan bahan rekomendasi perijinan pengembangan dan pemanfaatan obyek wisata
- f) menyelenggarakan pembinaan pengelolaan dan pengembangan kawasan wisata
- g) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas dan kegiatan Seksi Obyek Wisata

2) Seksi Atraksi Wisata,

mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan, penyelenggaraan dan pengembangan atraksi wisata. Uraian tugas Seksi Atraksi Wisata adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Atraksi Wisata
- b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisis dan menyajikan data atraksi wisata
- c) menyiapkan bahan penyusunan petunjuk operasional penyelenggaraan dan pengembangan atraksi wisata
- d) memberikan rekomendasi perijinan atraksi wisata sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku
- e) menyelenggarakan pembinaan untuk penyelenggaraan dan upaya pengembangan atraksi wisata
- f) mengadakan sarana penerangan wisata serta peragaan kesenian dan kebudayaan
- g) mengembangkan dan melestarikan potensi wisata yang berkaitan dengan upacara dan tata kehidupan masyarakat tradisional
- h) membina dan melestarikan penyajian pagelaran kesenian dan kebudayaan untuk konsumsi wisata
- i) menyelenggarakan pemantauan dan evaluasi penyelenggaraan atraksi wisata
- j) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas dan kegiatan Seksi Atraksi Wisata

3) Seksi Rekreasi dan Hiburan Umum,

mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan perijinan dan pengembangan usaha rekreasi dan hiburan umum. Uraian tugas Seksi Rekreasi dan Hiburan Umum adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Rekreasi dan Hiburan Umum
- b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisa dan menyajikan data rekreasi dan hiburan umum
- c) menyiapkan bahan tata cara permohonan ijin usaha rekreasi dan hiburan umum
- d) menerbitkan ijin usaha baru, perpanjangan ijin usaha rekreasi dan hiburan umum yang habis masa berlakunya
- e) menyelenggarakan pembinaan, pengawasan dan penertiban terhadap kegiatan usaha rekreasi dan hiburan umum
- f) melaksanakan pengkajian upaya pengembangan usaha rekreasi dan hiburan umum
- g) membina dan mengembangkan asosiasi di bidang usaha rekreasi dan hiburan umum
- h) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas dan kegiatan Seksi Rekreasi dan Hiburan Umum

d. Subdinas Bina Usaha Sarana Pariwisata, terdiri dari :

1) Seksi Akomodasi

mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan, perijinan dan pengembangan usaha akomodasi. Uraian tugas Seksi Akomodasi adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Akomodasi
- b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisis dan menyajikan data akomodasi kepariwisataan
- c) membina dan mengembangkan usaha sarana pariwisata melalui asosiasi di bidang akomodasi

- d) menyiapkan bahan dalam rangka pemberian ijin usaha sarana pariwisata antara lain hotel dengan tanda bunga melati, pondok wisata, penginapan remaja
 - e) memantau, mengawasi dan mengendalikan kegiatan usaha sarana pariwisata
 - f) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas dan kegiatan Seksi Akomodasi
- 2) Seksi Rumah Makan Dan Bar
- mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan, perijinan dan pengembangan usaha rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata. Uraian tugas Seksi Rumah Makan dan Bar adalah sebagai berikut :
- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Rumah Makan dan Bar
 - b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisis dan menyajikan data rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata
 - c) mengatur pembinaan dan pengembangan usaha-usaha rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata
 - d) menyelenggarakan pengawasan dan penertiban rumah makan, bar dan jasa boga
 - e) menyiapkan bahan perijinan rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata dalam rangka memberikan rekomendasi perijinan
 - f) menyelenggarakan pembinaan organisasi (Assosiasi) di bidang rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata
 - g) menyusun pedoman tata cara permohonan ijin usaha di bidang rumah makan, bar, jasa boga dan usaha pariwisata
 - h) mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas dan kegiatan Seksi Rumah Makan dan Bar

3) Seksi Lingkungan Pariwisata

mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan dan pengembangan pengelolaan lingkungan pariwisata. Uraian tugas Seksi Lingkungan Pariwisata adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Lingkungan Pariwisata
- b) menginventarisasi, mensistimatisasi, menganalisis dan menyajikan data lingkungan pariwisata
- c) menyiapkan bahan pembinaan dan pengembangan lingkungan wisata (sub-sub kawasan wisata)
- d) menyelenggarakan pengawasan dan penertiban usaha dalam lingkungan pariwisata
- e) menyelenggarakan pembinaan dan meneliti perijinan usaha lingkungan pariwisata
- f) memantau, mengevaluasi dan menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Lingkungan Pariwisata

e. Subdinas Bina Pemasaran, terdiri dari :

1) Seksi Analisa Pasar

mempunyai tugas menyiapkan bahan, mengolah, menganalisa dan mengevaluasi pengembangan pasar wisata. Uraian tugas Seksi Analisa Pasar adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Analisa Pasar
- b) mengumpulkan, mensistematiskan, menganalisis dan menyajikan data pemasaran wisata
- c) menyusun program pemasaran pariwisata, baik di dalam maupun di luar negeri
- d) menyelenggarakan koordinasi kepada asosiasi pariwisata di bidang pemasaran wisata

- e) mengevaluasi pengembangan pasar wisata
- f) memantau dan mengevaluasi serta menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Analisa Pasar

2) Seksi Promosi

mempunyai tugas menyiapkan bahan penyelenggaraan promosi, menyusun rencana kegiatan dan pengembangan promosi, menerbitkan rekomendasi dan ijin penertiban bahan promosi pariwisata, menerbitkan bahan promosi dan meningkatkan publikasi kepariwisataan daerah. Uraian tugas Seksi Promosi adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program pengembangan promosi pariwisata
- b) mengumpulkan, mensistimatisasi, menganalisa dan menyajikan bahan promosi di bidang pariwisata
- c) menyelenggarakan koordinasi dan pengelolaan sarana promosi pariwisata dan promosi wisata yang diselenggarakan oleh asosiasi di bidang pariwisata
- d) melaksanakan penelitian untuk memberikan rekomendasi dan ijin penerbitan bahan promosi
- e) melaksanakan pengadaan dan mendistribusikan bahan-bahan promosi pariwisata
- f) menyelenggarakan peningkatan, pengembangan publikasi kepariwisataan daerah
- g) menyelenggarakan koordinasi paket-paket wisata kearah perjalanan wisata seimbang dan terpadu
- h) memantau dan mengevaluasi serta menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Promosi

3) Seksi Pelayanan Informasi

mempunyai tugas menyiapkan bahan penyelenggaraan informasi, mengelola pusat-pusat informasi pariwisata. Uraian tugas Seksi Pelayanan Informasi adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Pelayanan Informasi
- b) mengumpulkan, mensistimatisasi, menganalisis dan menyajikan data di bidang informasi pariwisata
- c) menyelenggarakan pelayanan informasi kepariwisataan daerah
- d) menyelenggarakan koordinasi teknis pelayanan informasi kepariwisataan daerah
- e) menyusun rancangan pedoman dan petunjuk pelayanan informasi
- f) mengusahakan informasi untuk pelaksanaan promosi pariwisata baik di dalam maupun di luar negeri
- g) mengelola pusat-pusat informasi pariwisata
- h) menyelenggarakan pengembangan informasi pariwisata daerah
- i) memantau dan mengevaluasi serta menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Pelayanan Informasi

f. Subdinas Penyuluhan, terdiri dari :

1) Seksi Ketenagakerjaan

Mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan, menyelenggarakan bimbingan dan penyuluhan teknis tenaga kepariwisataan, menyusun analisa kebutuhan tenaga kerja dan standar lisensi tenaga kerja pariwisata. Uraian tugas Seksi Ketenagakerjaan adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Ketenagakerjaan
- b) mengumpulkan, mensistematiskan, menganalisa dan menyajikan data ketenagakerjaan pariwisata

- c) menyelenggarakan penelitian dan pengkajian kebutuhan tenaga kerja kepariwisataan
 - d) menyelenggarakan bimbingan dan pembinaan teknis tenaga kerja kepariwisataan
 - e) memberikan lisensi pramuwisata, perpanjangan dan pencabutan lisensi pramuwisata
 - f) menyelenggarakan pembinaan, pengawasan, penertiban terhadap tenaga kerja kepariwisataan
 - g) menyelenggarakan koordinasi dan kerjasama dengan asosiasi pramuwisata dan instansi terkait di bidang ketenagakerjaan kepariwisataan
 - h) memantau dan mengevaluasi kegiatan ketenagakerjaan pariwisata
 - i) memberikan rekomendasi dan standarisasi bagi tenaga kerja yang bergerak di bidang kepariwisataan
 - j) menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Ketenagakerjaan
- 2) Seksi Bimbingan Masyarakat
- Mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan dan menyelenggarakan bimbingan dan penyuluhan masyarakat. Uraian tugas Seksi Bimbingan Masyarakat adalah sebagai berikut :
- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Bimbingan Masyarakat
 - b) menginventarisasi, mensistimatisasi, menganalisis dan menyajikan data yang berhubungan dengan bimbingan masyarakat di bidang kepariwisataan
 - c) menyelenggarakan kegiatan pekan bakti wisata
 - d) menyelenggarakan pembinaan, bimbingan dan pendidikan mengenai kepariwisataan

- e) melaksanakan pembinaan kepada asosiasi-asosiasi dan lembaga-lembaga yang bergerak di bidang kepariwisataan
- f) menumbuhkembangkan masyarakat agar sadar wisata
- g) memantau, mengevaluasi dan menyusun laporan tentang pelaksanaan kegiatan bimbingan masyarakat di bidang pariwisata dan tugas Seksi Bimbingan Masyarakat

3) Seksi Wisata Nusantara

Mempunyai tugas menyiapkan bahan pembinaan dan menyelenggarakan pengembangan wisata remaja dan wisata nusantara.

Uraian tugas Seksi Wisata Nusantara adalah sebagai berikut :

- a) menyusun rencana dan program kerja Seksi Wisata Nusantara
- b) menginventarisasi, mensistematisasi, menganalisis dan menyajikan data wisatawan
- c) menyelenggarakan pembinaan dan pengembangan wisata remaja dan wisata nusantara
- d) menyelenggarakan bimbingan, pengawasan dan pengendalian wisata remaja dan wisata nusantara
- e) menyelenggarakan pembinaan dan pengembangan sarana dan prasarana jalur perjalanan wisata remaja
- f) menyelenggarakan pembinaan perjalanan wisata yang sehat dan terarah bagi remaja
- g) memantau dan mengevaluasi serta mengendalikan kegiatan wisata remaja dan wisata nusantara
- h) menyusun laporan pelaksanaan tugas Seksi Wisata Nusantara



III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA

3.1. Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja

Program Kuliah Kerja ini merupakan Program wajib yang harus diikuti oleh seluruh mahasiswa D III Pariwisata Universitas Jember, juga sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A md) Pariwisata. Setiap mahasiswa bisa mengikuti kuliah kerja jika telah menyelesaikan mata kuliah dari semester I sampai semester V, kuliah kerja ini dilaksanakan pada semester VI sekaligus membuat Laporan Akhir tentang hasil kuliah kerja yang telah diikuti.

Pemilihan lokasi dan instansi Kuliah Kerja sepenuhnya diserahkan pada mahasiswa yang akan mengadakan kuliah kerja. Pelaksanaan Kuliah Kerja ini mengambil lokasi di Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai salah satu instansi pemerintah yang beralamat di Jl. Malioboro 14, Yogyakarta. Kuliah Kerja ini dimulai pada tanggal 1 April sampai 2 Mei 2001 dan diikuti oleh 6 orang mahasiswa. Kegiatan Kuliah Kerja setiap harinya di mulai pada jam 08.00 sampai 14.00, perlu diketahui bahwa perlakuan kerja yang diterima mahasiswa sama dengan semua pegawai Dinas Pariwisata jadi mahasiswa betul-betul merasakan situasi kerja yang sebenarnya. Di bawah ini jadwal kegiatan Kuliah kerja, sebagai berikut :

Minggu I

Di minggu I masuk kuliah kerja ini, mahasiswa diperkenalkan pada subbagian-subbagian beserta seksi-seksi yang ada dengan di dampingi seorang pegawai yang ditunjuk oleh Dinas Pariwisata. Selanjutnya mulai diadakan penempatan dan pembagian tugas tugas selama mengadakan Kuliah Kerja

Minggu II

Di minggu II sudah melakukan tugasnya sesuai dengan intruksi yang diberikan. Pengalaman teknis yang didapat adalah tentang bimbingan dan penyuluhan yang dilakukan oleh Sub Dinas Penyuluhan sedangkan pengalaman praktik di dapat di bidang penyajian data informasi Pariwisata

Minggu III

Pengalaman Praktik yang didapat pada minggu ini didapatkan dari Sub Dinas Bina Usaha Sarana Pariwisata dan Sub Dinas Pemasaran yaitu tentang perijinan usaha kepariwisataan dan penerbitan bahan promosi dan publikasi kepariwisataan

Minggu IV

Pada minggu ke-IV ini mendapatkan pengalaman praktik dari Sub Dinas Bina Obyek dan Daya Tarik Wisata tentang koordinasi pengembangan dan pelestarian Obyek wisata dan pengembangan kawasan wisata. Tetapi kegiatannya lebih difokuskan pada pengumpulan data-data guna menyusun laporan akhir hasil Kuliah Kerja sekaligus persiapan penutupan Kuliah Kerja

Pelaksanaan kuliah kerja ini dirasakan kurang optimal karena adanya pengaruh pemberlakuan Otonomi Daerah mulai 1 Januari 2001. Tetapi penulis juga merasa sangat senang karena kemampuan penulis dalam mengoperasikan komputer sangat bermanfaat. Sesuai dengan harapan pula bahwa pelaksanaan Kuliah Kerja ini memenuhi kemampuan penulis di bidang Manajemen Pariwisata

3.2. Implikasi Kebijakan dan Penilaian Terhadap Pelaksanaan Kegiatan

(Instansi atau Perusahaan)

3.2.1. Peranan Dinas Pariwisata Dalam Pengembangan Wisata Budaya

Yogyakarta yang sangat terkenal akan wisata budayanya, saat ini terus mengembangkan potensinya. Perkembangan wisata budaya tidak hanya dapat dinikmati masyarakat luas, industri wisata maupun pemerintah, tetapi juga sangat berguna bagi kebudayaan itu sendiri. Setiap usaha pelestarian dan pengembangan kebudayaan selalu dipahami sebagai pelestarian dan pengembangan asset budaya terutama kebudayaan nasional. Begitu pula yang terjadi dalam kaitannya dengan pemanfaatan potensi kebudayaan menjadi sumber daya aktual wisata budaya.

Dengan ditetapkannya UU Nomor 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah dan dikeluarkannya PP Nomor 25 Tahun 2000 tentang Kewenangan Pemerintah dan kewenangan Propinsi sebagai daerah Otonomi sekaligus diberlakukannya Otonomi Daerah mulai tanggal 1 Januari 2001 maka peran pariwisata menjadi sangat penting bagi peningkatan pendapatan daerah. Sebagai pengkoordinir kegiatan pariwisata, Pemerintah daerah melalui Dinas Pariwisata mempunyai peranan yang sangat besar dalam mengembangkan pariwisata terutama wisata budaya.

Tugas pokok Dinas Pariwisata selaku aparat pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta dalam pengembangan wisata budaya adah membantu pelaksanaan peraturan-peraturan yang diterapkan oleh pemerintah pusat. Tugas Dinas Pariwisata pada hakekatnya bersifat pembinaan bagi perkembangan wisata budaya sedangkan penjabaran pelaksanaan lebih lanjut dilakukan atas partisipasi seluruh masyarakat termasuk para pengusaha atau investor.

Dalam melakukan pembinaan, Dinas Pariwisata senantiasa memperhatikan terpeliharanya kebudayaan dan kepribadian nasional serta keseimbangan dan kelestarian lingkungan hidup. Pengembangan wisata budaya bukan berarti menciptakan kebudayaan yang baru melainkan memunculkan kebudayaan yang telah ada sebagai asset budaya yang telah diperbaiki dan disempurnakan. Pengembangan wisata budaya sekarang ini diarahkan pada upaya penyelamatan (recovery) dan usaha mempertahankan agar tidak terjadi keruntuhan khususnya kalangan usaha pariwisata dengan jalan mendayagunakan daerah dan masyarakat seperti yang tertuang dalam Keputusan Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 31/KPTS/1999 tentang pokok-pokok reformasi daerah. Diharapkan dengan adanya pengembangan dan pelestarian wisata budaya dapat memberikan dampak positif bagi proses penyadaran kepemilikan asset budaya, sehingga yang tadinya tidak diketahui menjadi dikenal dan menjadi potensi andalan. Yang tadinya kabur lalu menjadi semakin jelas akan keberadaannya.

Untuk menjaga keseimbangan antara kepentingan wisatawan, masyarakat pada umumnya dan industri pariwisata maka Dinas Pariwisata selaku aparat pemerintah Daerah Istimewa Yogyakarta mengeluarkan berbagai peraturan dan kebijaksanaan pengawasan atas berbagai komponen industri pariwisata dan menciptakan iklim yang kondusif bagi pengembangan wisata budaya.

3.2.2. Analisis SWOT Wisata Budaya dan Pelaksanaan Kebijakan Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta

Telah di jelaskan sebelumnya bahwa Daerah Istimewa Yogyakarta adalah daerah tujuan wisata utama kedua setelah bali yang memiliki kekayaan budaya dan seni yang mempunyai ciri khas tersendiri dibandingkan dengan

daerah lain. Menurut pencapaiannya seluruh obyek wisata yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta dapat dikelompokkan kedalam tujuh zona yaitu :

1. Zona I

Zona I berada di wilayah Sleman sebelah utara dengan daerah wisata lereng merapi

2. Zona II

Zona II terletak di wilayah Sleman bagian Timur dan Gunung Kidul bagian utara

3. Zona III

Zona III terletak di sebagian wilayah Kabupaten Bantul dan sebagian wilayah Kabupaten Gunung Kidul. Obyek wisata pada zona ini merupakan wisata pendidikan dan alam pantai

4. Zona IV

Zona IV terletak disebagian wilayah Kabupaen Bantul yang merupakan zona wisata rekreasi dan budaya Pantai

5. Zona V

Zona V merupakan zona wisata budaya, alam pantai dan olah raga pantai, berada di wilayah Kabupaten Kulonprogo bagian selatan dan sebagian wilayah Kabupaten Bantul

6. Zona VI

Terletak di wilayah Kabupaten Kulonprogo bagian Barat dengan wisata alam dan wisata spiritual

7. Zona VII

Zona VII berada di zona tengah yang mencakup wilayah Kotamadya Yogyakarta dan sekitarnya

Obyek-obyek wisata di Daerah Istimewa Yogyakarta meliputi jenis obyek wisata alam, buatan dan budaya. Disamping itu masih terdapat pula potensi

yang dapat dikembangkan menjadi obyek wisata, antara lain Potensi Kesenian dan Tradisi Kegiatan-kegiatan kesenian yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta ada yang bersifat periodik dan ada yang bersifat permanen. Kesenian yang bersifat periodik maksudnya adalah kesenian yang dilakukan sesaat dan dapat dilakukan sembarang waktu, jenis kesenian ini misalnya kesenian jathilan, angguk, kuda lumping dan wayang. Sedangkan kesenian yang bersifat permanen yaitu kesenian yang dilakukan secara rutin (terjadwal), kesenian ini misalnya wayang kulit yang diselenggarakan di pagelaran, sekaten, gunung, labuhan, siraman kraton, bekakak, becekan, rebo wekasan dan kupatan jolosutro.

Berdasarkan keadaan Yogyakarta tersebut maka penulis mengungkapkan secara singkat analisis SWOT wisata budaya Yogyakarta. Analisis SWOT adalah suatu analisis untuk mengidentifikasi kekuatan dan peluang namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal STRENGTHS dan WEAKNESSES serta lingkungan eksternal OPPORTUNITIES dan THREATS. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dengan faktor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses). Berdasarkan pengamatan penulis selama mengikuti Kuliah Kerja di Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan mengamati perkembangan pariwisata di daerah tersebut, maka rumusan variabel analisis SWOT adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan

- Status yang dimiliki Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai Daerah Istimewa
- Keadaan geografis Yogyakarta yang kaya akan keindahan panorama alamnya yang secara morfologis terdiri dari daerah dataran yang

berada dikaki gunung Merapi yang memiliki ketinggian ± 2920 diatas permukaan laut dan oleh para Vulkanolog Internasional gunung ini sangat terkenal karena bentuk letusannya yang khas dan sampai saat ini masih sangat aktif

- Kekayaan budaya yang dimiliki masih mempunyai kaslian dan kekhasan budaya, ciri utama sumberdaya wisata di Yogyakarta adalah kesenian, sejarah, kebudayaan yang menjadikan Yogyakarta sebagai pusat kebudayaan
- Borobudur yang merupakan salah satu dari tujuh keajaiban dunia
- Keramah tamahan yang tulus dan sopan santun penduduk asli Yogyakarta yang sangat khas

2. Kelemahan.

- Program penelitian dan pengembangan usaha pariwisata belum dilaksanakan secara optimal
- Kurang stabilnya kondisi politik dalam negeri
- Daerah Istimewa Yogyakarta belum mempunyai Bandara Penerbangan bertaraf internasional sehingga setiap wisatawan mancanegara yang ingin berkunjung ke Yogyakarta harus transit ke Jakarta terlebih dahulu

3. Peluang

- Daerah Istimewa Yogyakarta terletak di bagian tengah dari pulau Jawa sehingga menjadikannya di tengah jalur transportasi darat maupun udara yang melintasi pulau Jawa bagian selatan dari arah barat ke timur maupun kearah sebelumnya
- Adanya ketertarikan wisatawan mancanegara terhadap wisata budaya yang disebabkan oleh adanya kejenuhan terhadap produk budaya yang dikatakan modern sehingga mendorong mereka untuk pergi dari

lingkungannya untuk mencari sesuatu yang baru yang bisa melepaskan mereka dari masalah-masalah rutin sehari-hari

- Adanya kerjasama yang baik antara pemerintah, swasta dan masyarakat terutama yang bergerak dibidang kepariwisataan
- Adanya dukungan yang baik dari pemerintah terhadap pengembangan wisata budaya
- Masuknya investor yang ingin mengembangkan usaha di bidang kepariwisataan
- Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai pusat pendidikan yang memiliki Universitas Negeri Pertama, lembaga pendidikan negeri maupun swasta yang menjadikan Yogyakarta sebagai tujuan untuk menuntut ilmu. Hal ini juga memberikan kesempatan untuk mengadakan program pertukaran pelajar

4. Ancaman

- Pengrusakan hasil budaya masa lalu
- Adanya pergeseran nilai-nilai religius, cita rasa seni, tata cara dan sikap hidup sosial yang menjadi lebih komersial
- Peniruan gaya hidup, gaya orang dalam bertingkah laku maupun dalam berbicara
- Pemerasan sumber daya alam dan sumber daya manusia
- Penumpukan limbah pariwisata

5. Kebijakan

Kebijakan adalah batasan bagi organisasi atau pejabatnya dalam mengambil keputusan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. pelaksanaan kebijakan yang diambil oleh Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dirumuskan secara fungsional, seperti di bawah ini :

a. Kebijakan Dinas Pariwisata secara umum, antara lain :

1) Promosi

Bidikan promosi pariwisata selain ditujukan pada pasar wisatawan mancanegara juga pada pengembangan wisatawan nusantara dengan maksud agar kondisi pasar wisatawan untuk Yogyakarta tetap terjaga ditengah-tengah menurunnya jumlah kunjungan wisatawan mancanegara. Adapun perkembangan jumlah kunjungan ke Daerah Istimewa Yogyakarta tahun 1995/2000 adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Perkembangan Jumlah Kunjungan Wisatawan Nusantara dan Wisatawan Mancanegara Th. 1995-2000

TAHUN	WISATAWAN NUSANTARA	WISATAWAN MANCANEGERA	JUMLAH	PERTUMBUHAN (%)
1995	988.103	344.262	1.332.368	-
1996	1.083.687	351.542	1.435.229	7,72
1997	638.552	277.829	916.318	-36,15
1998	309.135	78,84	87.946	-57,66
1999	440.986	73.361	514.347	32,58
2000	614.843	78.260	693.103	34,75

Sumber : Dinas Pariwisata Propinsi DIY- Tahun 2000

Promosi yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta antara lain :

1. Promosi dalam negeri

Kegiatan promosi dalam negeri yang dilakukan oleh Dinas Pariwisata adalah sebagai berikut :

a. Menyebarluaskan informasi pariwisata kepada calon wisatawan nusantara melalui :

1. Kegiatan-kegiatan promosi pariwisata baik dalam bentuk pameran maupun jual beli paket wisata

2. Tourist information centre (TIC) maupun Tourist Information Service (TIS) yang ada di masing-masing Propinsi se Indonesia
 3. Hotel-hotel berbintang maupun melati dan Biro Perjalanan Wisata yang ada di Yogyakarta dan di luar Yogyakarta
 - b. Mengadakan pertemuan dengan masyarakat dan menjelaskan keadaan yang sebenarnya tentang kondisi dan situasi Yogyakarta beserta potensi yang dimiliki
2. Promosi luar negeri
- a) Memberikan informasi pariwisata Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta kepada calon wisatawan melalui :
 1. Kedutaan Besar Republik Indonesia di mancanegara maupun konsulat Jendralnya
 2. Tourist Information Centre (TIC) yang berada di luar negeri
 3. Kalangan perguruan tinggi baik dosen, mahasiswa maupun pelajar yang akan tugas belajar ke luar negeri
 4. Tamu asing yang berkunjung ke Yogyakarta
 5. Pejabat dari pusat dan daerah yang akan mengadakan kunjungan keluar negeri dalam rangka tugas belajar maupun melaksanakan tugas lain
 - b) Mengadakan pameran atau pagelaran kesenian ke luar negeri
 - c) Mengikuti festival budaya dan kesenian ke luar negeri
 - d) Menjalin kerjasama dengan investor asing
- 2) Sumber Daya Manusia
1. Pengembangan Sumber Daya Manusia selaras dengan tingkat perkembangan pariwisata yang menuntut kemampuan pelayanan

yang profesional, misalnya saja mengadakan kursus pembinaan dan pengembangan Pramuwisata

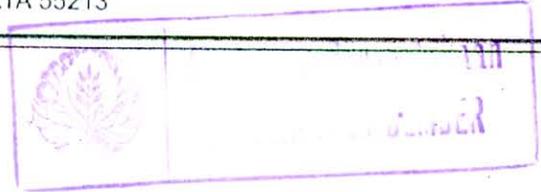
2. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan yang bergerak di bidang kepariwisataan dan kesenian yang mampu melahirkan kader-kader di bidang pariwisata dan kesenian yang turut memberi isi kehidupan perkembangan pariwisata khususnya wisata budaya
 3. Memberikan rekomendasi izin belajar serta tugas belajar pegawai dan pengiriman calon peserta pendidikan dan pelatihan
 4. Penghargaan yang diberikan kepada pegawai selama masih bekerja maupun setelah purna bakti sesuai dengan prestasi dan kemampuan kerja
 5. Memberikan penghargaan kepada orang-orang yang bergerak di bidang industri kepariwisataan
- 3) Potensi wisata budaya
1. Mengadakan monitoring kualitas kesenian Tradisional Daerah Istimewa Yogyakarta
 2. Pelaksanaan pembinaan upacara adat, misalnya saja bagi Kraton Ngayogyakarta Hadiningrat, Puropakualaman
 3. Menyenggarakan festival kesenian tradisional misalnya festival jathilan
 4. Mengadakan pagelaran seni misalnya pagelaran Wayang Kulit atau Sendratari Ramayana
- 4) Masyarakat sekitar obyek wisata
1. Memberdayakan masyarakat sekitar obyek wisata budaya agar dapat mengembangkan usaha peningkatan kesejahteraan
 2. Peningkatan kemampuan berbahasa asing untuk memperlancar komunikasi dengan wisatawan mancanegara

3. Memberikan pembinaan kepada masyarakat agar lebih mengenal produk-produk wisata di daerah sendiri untuk dapat memberikan penjelasan yang benar pada wisatawan
- b. Kebijakan Dinas Pariwisata Secara khusus, antara lain :
- 1) Terhadap Kekuatan
 - a) Menggunakan status yang dimiliki Yogyakarta sebagai daerah istimewa dalam melaksanakan urusan rumah tangga daerah sehingga dapat mengatur sendiri tanpa turut campur pemerintah pusat
 - b) Menjaga dan meningkatkan keaslian budaya, keramah tamahan dan potensi alam yang dimiliki Yogyakarta
 - 2) Terhadap Kelemahan
 - a) Lebih meningkatkan kerjasama dengan Lembaga-lembaga pendidikan di bidang Pariwisata
 - b) Mengupayakan terciptanya kondisi politik dalam negeri yang stabil
 - c) Mengadakan perundingan dengan pemerintah pusat untuk menjadikan bandara penerbangan yang dimiliki Yogyakarta saat ini bertaraf internasional
 - 3) Terhadap Peluang
 - a) Mempermudah arus transportasi yang menuju Yogyakarta dengan menambah jenis angkutan baik darat, udara maupun laut
 - b) Lebih meningkatkan lagi kerjasama dengan berbagai pihak antara lain dengan pihak swasta, masyarakat dan lembaga-lembaga pendidikan



PEMERINTAH PROPINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
DINAS PARIWISATA

JALAN MALIOBORO 14 TELP. 562811 PESAWAT 219 - 224
YOGYAKARTA 55213



Yogyakarta, 12 Maret 2001

Nomor : 070/289

Lamp. :

Hal : Jawaban tempat magang (PKL)

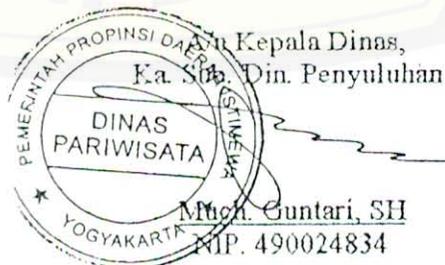
Kepada

Yth. Sdr. Dekan Fakultas Ilmu Sosial
dan Ilmu Politik Universitas
Jember,
Jl. Kalimantan – Kampus Tegalbo-
to.

JEMBER PROP. JATIM

Menanggapi Surat Saudara Nomor : 560/j..25.1.2/PP.9/2001,tanggal 19
Pebruari 2001 perihal Permohonan tempat magang bagi Mahasiswa Saudara,
dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya kami dapat menerima tempat
magang di Dinas Pariwisata Propinsi DIY, dan perlu kami informasikan bahwa
sehubungan dengan keterbatasan fasilitas yang ada maka tempat magang
tersebut baru bisa dimulai pada bulan april 2001.

Demikian harap menjadikan maklum, dan atas perhatiannya diucapkan
terima kasih.



12/3/2001



PROMOSI SEBAGAI UPAYA MEMPERLUAS
PANGSA PASAR PADA BIRO PERJALANAN WISATA
DUTA NUSA TOUR MADIUN

LAPORAN TUGAS AKHIR PRAKTEK KULIAH KERJA



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Ahli Madya (A.Md.) Pariwisata
Program Diploma III Pariwisata
Pada
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER

328.4
PRI
Klass

Asa :
Terima :
No. Induk : 10236114
: Madiun
Penerimaan
: 3 JUL 2001

Oleh :

Riena Drihardinie

NIM : 980903102132

Dosen Pembimbing

Drs. Sunardi Purwaatmoko, MIS

NIP. 131 483 511

PROGRAM DIPLOMA III PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2001

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

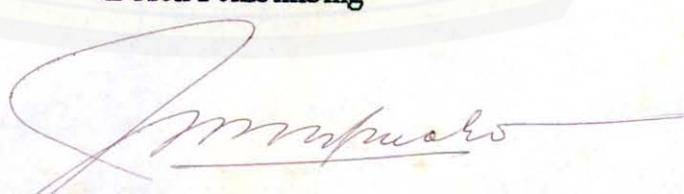
PERSETUJUAN

Telah disetujui Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata
Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Nama : RIENA PRIHARDINIE
NIM : 980903102132
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata
Judul : Promosi Sebagai Upaya Memperluas Pangsa
Pasar Pada Biro Perjalanan Wisata Duta Nusa
Tour Madiun.

Jember, 23 Juni 2001

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



Drs. SUNARDI PURWAATMOKO, MIS
NIP. 131 483 511

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

PENGESAHAN

Telah dipertahankan di hadapan sidang Panitia Penguji Laporan Hasil Praktek Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember :

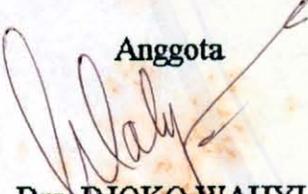
Nama : RIENA PRIHARDINIE
NIM : 980903102132
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata

**PROMOSI SEBAGAI UPAYA MEMPERLUAS PANGSA PASAR PADA BIRO
PERJALANAN WISATA DUTA NUSA TOUR MADIUN**

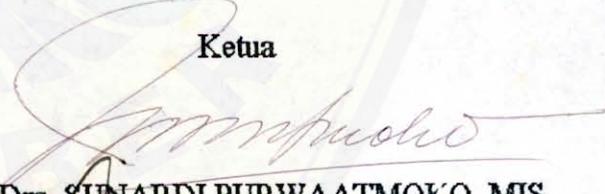
Hari : Selasa
Tanggal : 26 Juni 2001
Jam : 15.30 WIB
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember
Dan telah dinyatakan lulus.

Panitia Penguji

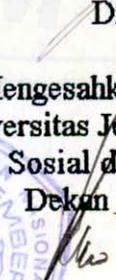
Anggota


Drs. DJOKO WAHYUDI
NIP. 131 471 997

Ketua


Drs. SUNARDI PURWAATMOKO, MIS
NIP. 131 483 511

Mengesahkan,
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan,


Drs. H. MOCH. TOERKI
NIP. 130 524 832



Kupersembahkan Laporan Akhir ini buat :

- ◆ Kedua Orang Tuaku yang dengan tulus ikhlas selalu mendoakan, membimbing, dan mengasuh demi keberhasilan study.
- ◆ Kakakku Donny Pradono dan Adikku Nanien Fitryandari tersayang, terima kasih atas do'a-do'anya.
 - ◆ Almamater tercinta.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirohim,

Alhamdulillahirobil'alamin,

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT, atas keridloan-Nya yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta memberikan kekuatan dan ketabahan lahir batin pada penulis hingga terselesaikannya Laporan akhir ini dengan judul "Promosi Sebagai Upaya Memperluas Pangsa Pasar Pada Biro Perjalanan Wisata Duta Nusa Tour".

Adapun tujuan penulisan Laporan akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Diploma III Pariwisata, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Dalam menyelesaikan Laporan akhir ini, penulis tidak lepas dari dorongan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Moch. Toerki selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.
2. Bapak Drs. Poerwanto, MA selaku Ketua Program Diploma III Pariwisata, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember dan selaku Dosen Wali yang telah memberikan pengarahan selama penulis belajar di bangku kuliah.
3. Bapak Drs. Sunardi Purwaatmoko, MIS selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing penulis hingga terselesaikannya Laporan akhir ini.
4. Ibu Laili Zurroidah, S.Sos selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah berkenan memberikan arahan baik selama magang maupun dalam penyusunan Laporan akhir ini.
5. Bapak Hary Radte Supriyanto selaku Pimpinan Biro Perjalanan Wisata Duta Nusa Tour Madiun.
6. Seluruh Staf dan Karyawan Duta Nusa Tour Madiun.

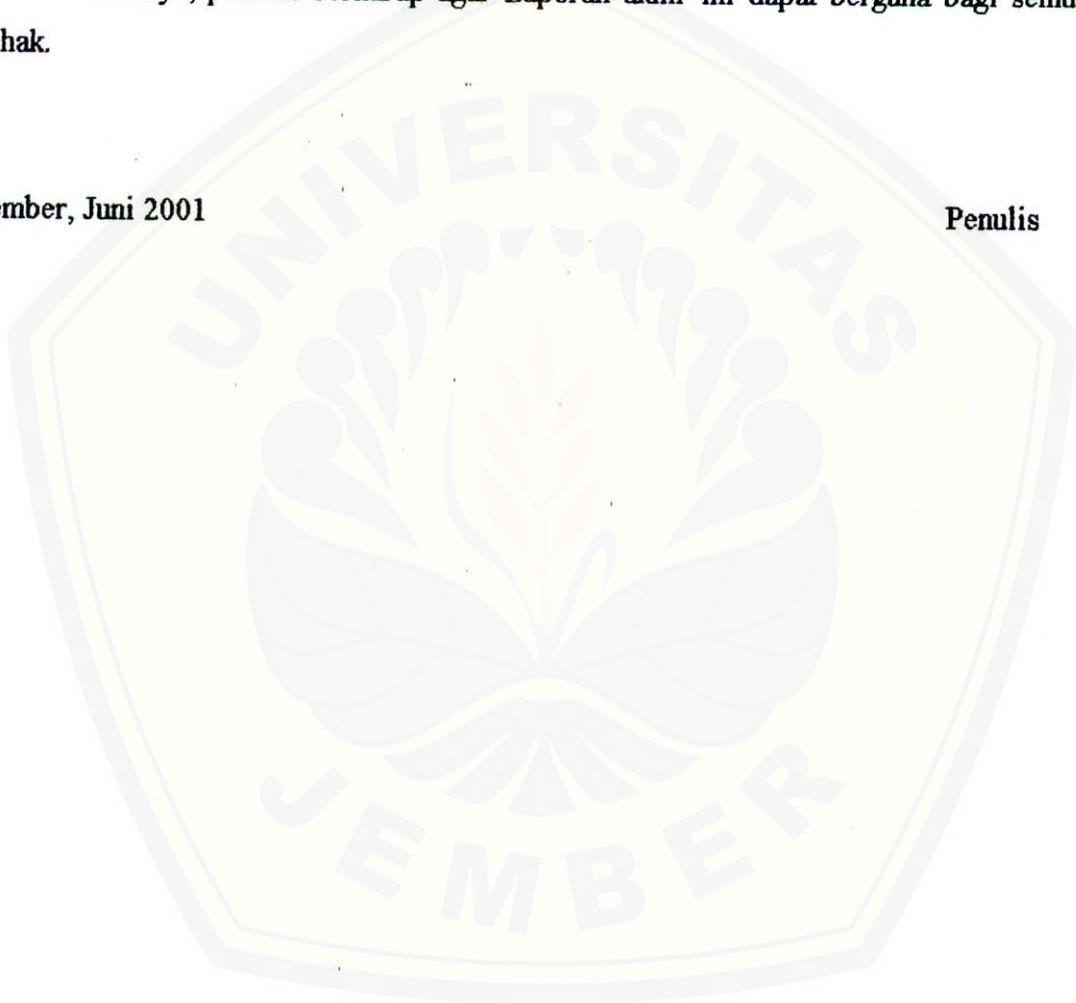
7. Ayah dan Ibu yang selalu membimbing dan mendoakan hingga akhir studi.
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan Laporan akhir ini.

Penulis menyadari bahwasanya dalam penulisan Laporan akhir ini masih terdapat banyak kekurangan dan kekhilafan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan, demi sempurnanya Laporan akhir ini.

Akhirnya, penulis berharap agar Laporan akhir ini dapat berguna bagi semua pihak.

Jember, Juni 2001

Penulis



DAFTAR ISI

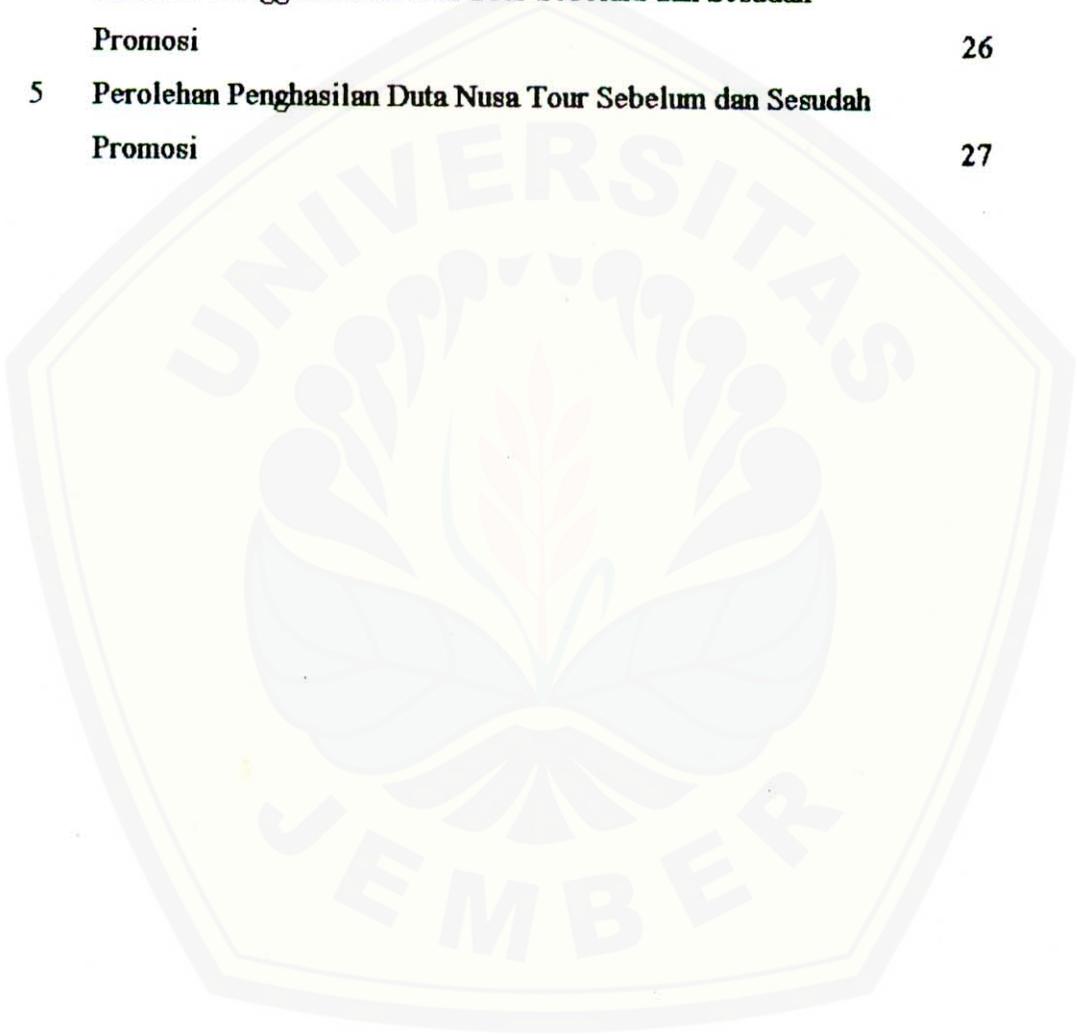
	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja.....	3
1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja.....	3
1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja.....	3
II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA.....	4
2.1 Gambaran Umum Duta Nusa Tour.....	4
2.2 Visi dan Misi.....	5
2.2.1 Visi.....	5
2.2.2 Misi.....	6
2.3 Organisasi.....	6
2.3.1 Struktur Organisasi.....	6
2.3.2 Job Description.....	9
III. PELAKSANAAN KULIAH KERJA.....	11
3.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja.....	11
3.2 Implikasi Kebijakan dan Penilaian terhadap Pelaksanaan Kegiatan.....	15

IV. PENUTUP	30
DAFTAR PUSTAKA.....	31
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	32



DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
1	Daftar Jumlah Karyawan Duta Nusa Tour	5
2	Daftar Nama-nama Tour Leader Duta Nusa Tour	8
3	Anggaran Promosi Duta Nusa Tour Tahun 1996-2000	26
4	Jumlah Pelanggan Duta Nusa Tour Sebelum dan Sesudah Promosi	26
5	Perolehan Penghasilan Duta Nusa Tour Sebelum dan Sesudah Promosi	27



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1 Struktur Organisasi Duta Nusa Tour	7



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi, pariwisata menjadi pilihan pembangunan ekonomi bagi negara-negara berkembang, sekaligus menjadi andalan pendapatan negara dari sektor non pajak karena industri pariwisata merupakan kegiatan yang memiliki kekhususan dibanding dengan industri lainnya. Alasan-alasan kekhususan tersebut adalah karena dalam pariwisata konsumen mendatangi produk, produk yang ditawarkan berupa pelayanan jasa yang tidak dapat dilihat tapi dirasakan serta memberi kesempatan kerja secara luas dan variatif.

Sektor-sektor yang secara langsung mendukung industri pariwisata antara lain :

- a. Perjalanan termasuk biro perjalanan, transportasi, pemandu wisata, informasi wisata.
- b. Akomodasi termasuk hotel, pondok wisata (home stay), rumah makan, katering maupun kafe.
- c. Fasilitas hiburan termasuk teater, bioskop, kebun binatang, museum, gedung kesenian, dan galeri.
- d. Organisasi pariwisata adalah organisasi-organisasi baik pemerintah maupun swasta yang mendukung terselenggaranya kegiatan pariwisata dari mulai penyediaan sarana dan informasi.
- e. Sosial budaya yang berkaitan dengan perilaku dalam berinteraksi terhadap suatu situasi. Karena kegiatan wisata merupakan fenomena sosial yang kompleks dan saling mempengaruhi. Ujung tombak dari interaksi dalam pariwisata adalah *hospitality* (keramah tamahan).

Dalam melakukan perjalanan wisata, baik wisatawan manca negara maupun wisatawan domestik memerlukan serangkaian jasa dan produk wisata, semenjak dia berangkat sampai kembali ke tempat tinggalnya semula. Jenis usaha yang sangat cocok dengan hal itu adalah biro perjalanan wisata yaitu usaha yang menyediakan jasa perencanaan, pelayanan, dan penyelenggaraan pariwisata.

Usaha perjalanan wisata memainkan peranan penting dalam memasarkan daerah tujuan wisata. Sebagai perantara antara daerah tujuan wisata dengan berbagai badan usaha perjalanan di satu pihak dan para calon wisatawan di pihak lain, usaha perjalanan dapat membentuk suatu hubungan yang vital dalam memacu perkembangan pariwisata. Semua pembeli jasa perjalanan menganggap kegiatan wisata mereka sebagai suatu sarana untuk memuaskan kebutuhan dan selera mereka. Dalam hal ini, usaha jasa pariwisata atau biro perjalanan wisata harus benar-benar mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan para wisatawan, ke mana tempat kunjungan, apa yang ingin dilihat, dialami atau dinikmati. Kebutuhan dan keinginan itu juga dipergunakan biro perjalanan dalam upaya memasarkan paket wisatanya.

Dengan kuliah kerja diharapkan mahasiswa dapat menerapkan ilmunya di bangku kuliah dengan praktek yang ada di lapangan sehingga mahasiswa dapat menguasai secara praktek maupun teori. Selain itu pengalaman yang dicapai dari kuliah kerja diharapkan dapat mempersiapkan mahasiswa yang siap pakai sebagai tenaga kerja khususnya di bidang pariwisata.

Dalam hal ini, penulis memilih Duta Nusa Tour sebagai tempat kuliah kerja dikarenakan penulis menilai bahwa biro perjalanan wisata merupakan salah satu usaha wisata yang sangat penting dalam memasarkan usaha wisata yang lain, karena dalam sebuah perjalanan wisata pasti memerlukan tempat menginap dalam hal ini hotel, katering, transportasi, maupun di daerah tujuan wisata itu sendiri. Jadi dalam biro perjalanan wisata menyangkut semua sektor-sektor industri pariwisata yang saling berhubungan.

Dengan semakin berkembangnya biro perjalanan di berbagai daerah, maka persaingan pun tidak dapat dihindari. Persaingan yang semakin ketat harus membuat mereka dapat melihat kekurangan dan kelebihanannya. Oleh karena itu harus ada komunikasi yang tercipta antara produsen dan konsumen. Komunikasi yang bersifat informatif sekaligus persuasif sering disebut promosi. Promosi sangat penting dalam upaya memperluas pangsa pasar karena tugas promosi adalah memastikan bahwa pangsa pasar mengetahui dan menyukai paket wisata yang ditawarkan.

Demikian pula dengan Duta Nusa Tour di Kotamadya Madiun sebagai biro perjalanan wisata yang menjual paket-paket wisata menggunakan promosi sebagai upaya untuk memperluas pangsa pasar. Pelaksanaan kegiatan promosi yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour tentunya harus diimbangi dengan berbagai pelayanan dan penawaran yang memadai. Hal ini dilakukan sebagai bentuk pelayanan kepada konsumen agar kepuasan pelanggan atau konsumen dapat terjaga. Oleh karena itu sangat penting untuk mengetahui pelaksanaan promosi sebagai upaya memperluas pangsa pasar pada biro perjalanan wisata Duta Nusa Tour Madiun.

1.2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja

1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja

Tujuan program kuliah kerja adalah :

1. Mahasiswa mendapatkan pengalaman di bidang pengelolaan usaha perjalanan wisata khususnya tentang kegiatan promosi yang dilakukan sebagai upaya memperluas pangsa pasar oleh Duta Nusa Tour.
2. Mahasiswa mengetahui pelaksanaan kegiatan promosi sebagai upaya memperluas pangsa pasar yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour di Kotamadya Madiun.

1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja

1. Penulis mendapat tambahan wawasan, ketrampilan dan keahlian di bidang pengelolaan usaha biro perjalanan.
2. Hasil laporan ini diharapkan dapat menjadi masukan dan sumbangan pemikiran bagi pihak perusahaan atau instansi dalam melaksanakan promosi sebagai upaya memperluas pangsa pasar.
3. Mahasiswa lebih siap untuk memasuki dunia kerja yang akan dihadapi nanti.

II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA

2.1 Gambaran Umum Duta Nusa Tour

Duta Nusa Tour mulai berdiri 1 Mei 1995. Duta Nusa Tour merupakan biro perjalanan wisata yang bergerak di bidang usaha wisata antara lain pelayanan paket wisata, reservasi hotel Jawa-Bali dan rent car tetapi Duta Nusa Tour lebih menitikberatkan pada pelayanan paket wisata domestik meliputi Lombok, Bali, Bromo, Yogyakarta, Dieng, Bandung, Jakarta, Danau Toba, Toraja, Batam. Adapun pangsa pasar Duta Nusa Tour adalah di wilayah barat Jawa Timur yaitu Madiun, Ponorogo, Magetan, Nganjuk, Ngawi. Dalam mengembangkan usahanya Duta Nusa Tour memperluas kegiatan marketing di beberapa kota besar di Indonesia antara lain Malang, Surabaya, Jakarta, Yogyakarta, Bali, dan Mataram.

Domisili dan workshop centre Duta Nusa Tour terletak di Jalan Sri Utomo 16 Madiun. Salah satu kelemahan Duta Nusa Tour adalah lokasinya yang kurang strategis yaitu walaupun berjarak kurang lebih 1 km dari terminal bus yang artinya mudah dijangkau oleh transportasi umum tetapi terletak di perumahan penduduk yang berjarak beberapa ratus meter dari jalan raya. Kelemahan lainnya adalah workshop centre Duta Nusa Tour masih menjadi satu dengan tempat tinggal pemiliknya. Hal ini dapat mengganggu kegiatan pelayanan terhadap konsumen karena campur aduk dengan kegiatan rumah tangga.

Duta Nusa Tour mempunyai karyawan tetap dan *free lance*. Karyawan *free lance* ini dibutuhkan apabila kegiatan dalam melakukan perjalanan wisata sangat padat dan karyawan tetap tidak mencukupi, misalkan jika pada bulan liburan antara Juni-Juli, banyak sekali sekolah-sekolah yang memakai jasa Duta Nusa Tour dan dalam 1 bulan bisa mencapai 7 s/d 8 kali perjalanan wisata. Dalam keadaan seperti ini Duta Nusa Tour lebih banyak menarik karyawan *free lance* untuk membantu kegiatan tersebut. Hal ini dikarenakan kegiatannya di Duta Nusa Tour hanya pekerjaan sampingan sedangkan pekerjaan utama mereka adalah guru.

Akan tetapi karyawan *free lance* juga harus mempunyai keahlian dan ketrampilan yang sama dengan karyawan tetap, karena hal ini menyangkut citra Duta Nusa Tour dan kepuasan pelayanan yang diperoleh pelanggan. Untuk itu Duta Nusa Tour mempunyai program *training* (pelatihan) terhadap karyawan *free lance* tentang bagaimana sebaiknya memandu wisatawan selama dalam perjalanan. Program ini biasanya dilakukan sehari sebelum melakukan perjalanan wisata. Berikut ini tabel jumlah karyawan Duta Nusa Tour dari tahun 1995 s/d 2001 :

Tabel 1 : Daftar Jumlah Karyawan pada Duta Nusa Tour

Keterangan	Jumlah Karyawan						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
1. Tetap	3	5	7	7	9	11	11
2. <i>Free Lance</i>	7	8	10	11	15	17	17

Sumber data : Duta Nusa Tour

Keterangan :

* : Data sampai dengan bulan April 2001.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa Duta Nusa Tour mempunyai karyawan *free lance* lebih banyak daripada karyawan tetap.

2.2 Visi dan Misi

2.2.1 Visi

Sebagai usaha perjalanan wisata yang memegang peranan penting, Duta Nusa Tour mempunyai visi antara lain :

- Menjadikan Duta Nusa Tour lebih dikenal di tingkat Nasional khususnya di Jawa Timur.
- Ikut menumbuhkan sektor-sektor pariwisata seperti perhotelan, catering, transportasi, industri kecil souvenir dan lain-lain.
- Ikut menjaga kelestarian sosial budaya masyarakat setempat.

2.2.2 Misi

Adapun misi Duta Nusa Tour dalam industri pariwisata antara lain :

- a. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia melalui pendidikan, pelatihan, dan penyuluhan guna meningkatkan pelayanan terhadap wisatawan.
- b. Ikut memasarkan usaha-usaha wisata yang lain dan juga daerah tujuan wisata di berbagai daerah.
- c. Ikut menumbuhkan perjalanan wisata dalam lingkungan yang nyaman, religius, bersih, indah dan aman terhadap wisatawan.

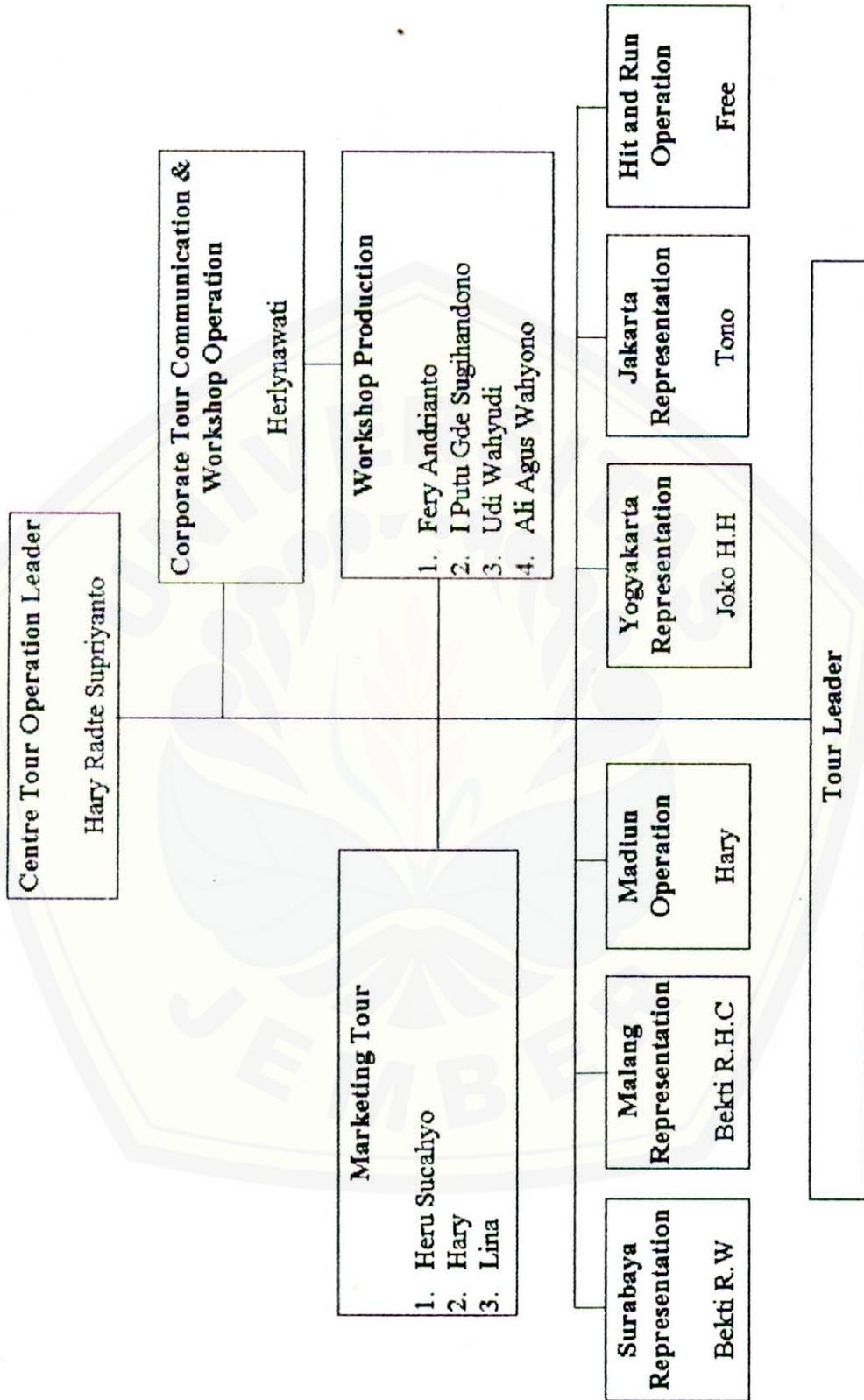
2.3 Organisasi

2.3.1 Struktur Organisasi

Organisasi pada hakekatnya merupakan suatu bentuk hubungan kerja sama yang diciptakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Tujuan yang telah ditentukan ini menunjukkan bahwa hakekat organisasi bukanlah suatu kumpulan sumber ekonomi semata-mata tetapi juga menciptakan suasana kerja yang baik atau usaha untuk mengadakan sumber-sumber dan hasil kerja yang baik.

Dalam organisasi memungkinkan dilaksanakan suatu aktivitas usaha untuk menciptakan atau meningkatkan faedah. Pembagian tugas dan tanggung jawab dapat diketahui dari struktur organisasi perusahaan. Dengan struktur organisasi perusahaan maka dapat diketahui dengan jelas tugas serta kedudukan masing-masing anggota dalam organisasi tersebut. Sehingga semua aktivitas dalam perusahaan dapat dijalankan secara baik dan benar serta menghindari adanya kesimpang siuran dan tumpang tindihnya pekerjaan. Struktur Organisasi tersebut akan tampak lebih jelas dan tegas apabila dituangkan dalam bagan struktur organisasi, yang menunjukkan garis-garis komunikasi dan tugas masing-masing posisi atau jabatan. Adapun bagan struktur organisasi Duta Nusa Tour, tampak sebagai berikut :

Gambar 1 : Bagan Struktur Organisasi Duta Nusa Tour Madiun



Sumber Data : Duta Nusa Tour

Berikut ini daftar nama *Tour Leader* (pelaksana dan pemimpin perjalanan) yang merupakan pelaksana dan pengantar wisatawan di daerah tujuan wisata sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama :

Tabel 2 : Daftar nama-nama *Tour Leader* Duta Nusa Tour

No.	Nama	Latar belakang pendidikan	Domisili
1.	Lulus Sedyono	UNS - Solo	Madiun
2.	Agus Ali Wahyono	STM - Madiun	Madiun
3.	Joko Heru Handoko	UGM - Yogyakarta	Yogyakarta
4.	Agus Purwanto	IKIP - Malang	Situbondo
5.	Heru Sucahyono	UNS - Solo	Madiun
6.	Utomo	IKIP - Malang	Madiun
7.	Hariadi	IKIP - Surabaya	Madiun
8.	Sunarto Dewo	UII - Madiun	Madiun
9.	Heny Setyowati	WIMA - Madiun	Madiun
10.	Junadi	IKIP - Surabaya	Madiun
11.	Suprayitno	UNEJ - Jember	Madiun
12.	I Dewa G Ary Pelayun	UDAYANA - Bali	Denpasar
13.	Garetz	UNRAM - Mataram	Mataram
14.	Aris Yudhi Kartika	IPB - Bogor	Sragen
15.	Sunarwan	IKIP - Madiun	Sragen
16.	Ospia Dinata	SMA - Banjarmasin	Madiun
17.	Udi Wahyudi	STM - Madiun	Madiun
18.	I Nyoman Dedy	SMA - Madiun	Madiun
19.	Darmawan	UNDAR - Jombang	Situbondo
20.	Gathot Indiarso	WIMA - Madiun	Madiun
21.	Suryanto	UNEJ - Jember	Madiun
22.	Bekti	UNIBRAW - Malang	Malang
23.	Handono	UPN - Yogyakarta	Madiun

Sumber data : Duta Nusa Tour.

2.3.2 Job Description

Dalam bab ini dijelaskan tentang tanggung jawab dan tugas masing-masing bagian pada biro perjalanan wisata Duta Nusa Tour sesuai dengan struktur organisasi :

1. *Centre Tour Operation Leader* (Pimpinan Biro Perjalanan)
 - a. Penimpin dan penanggung jawab Biro Perjalanan Wisata.
Dalam hal ini pimpinan mempunyai wewenang untuk mengarahkan kegiatan bawahan serta melakukan pengawasan terhadap tugas yang diberikan pada bawahannya.
 - b. Pengendali pelaksana pelayanan wisata.
Harus selalu memantau kegiatan perjalanan selama melakukan perjalanan wisata di daerah tujuan wisata walaupun tidak secara langsung ikut dalam perjalanan tersebut.
 - c. Penyedia komponen-komponen fasilitas wisata.
Adalah bagaimana pimpinan menyediakan fasilitas-fasilitas yang berhubungan dengan wisata seperti : hotel, catering, transportasi, dan lain-lain.
2. *Corporate Tour Communication & Workshop Operation* (Pelaksana Kerjasama dan Komunikasi Biro Perjalanan)
 - a. Sebagai *public relation* untuk kepentingan pemasaran dan citra biro perjalanan wisata.
 - b. Pelaksana kerjasama dengan komponen-komponen produk wisata seperti : hotel, catering, transportasi, dan lain-lain.
 - c. Selaku pimpinan operasional perjalanan wisata artinya sebelum melakukan perjalanan wisata semua kegiatan operasional harus mengetahui *public relation*.
3. *Marketing Tour* (Pemasaran perjalanan wisata)
 - a. Sebagai pemasar produk-produk paket wisata.
 - b. Pemasaran tour intensif berdasarkan kemampuan penyedia fasilitas-fasilitas komponen wisata artinya dalam memasarkan produknya, pemasar menawarkan

fasilitas-fasilitas komponen wisata sesuai dengan kemampuan yang dimiliki dan tidak memaksakan kemampuan terhadap keinginan pelanggan.

4. *Workshop Production* (Pelaksana perlengkapan wisata)
 - a. Memproduksi sarana dan prasarana pemasaran yaitu mempersiapkan segala sesuatunya sebelum melakukan perjalanan seperti pengetikan tata tertib tiap bus, mengisi asuransi calon wisatawan, mengisi kartu identitas wisatawan dan kartu *baggage*.
 - b. Memproduksi perlengkapan-perengkapan pelayanan wisata yaitu menyiapkan perlengkapan wisata yang berhubungan dengan pelayanan selama dalam perjalanan seperti menyediakan obat-obatan, menyiapkan snack serta perlengkapan pelayanan dalam bus (menyediakan kaset, CD dan VCD).
5. Surabaya, Malang, Madiun, Yogyakarta, Jakarta, Hit & Run Representation.

Merupakan perwakilan pemasaran Duta Nusa Tour. Dalam hal ini di setiap perwakilan harus tahu benar paket wisata yang ditawarkan agar apabila mendapatkan pelanggan baru di luar kota Madiun bisa menjelaskan tentang pelayanan yang diberikan serta obyek wisata yang akan dikunjungi.
6. *Tour Leader* (pelaksana dan pemimpin perjalanan)
 - a. Sebagai pelaksana perjalanan wisata yaitu dalam kegiatan perjalanan, *Tour Leader* ikut melaksanakan paket wisata yang telah disepakati oleh wisatawan.
 - b. Sebagai pemimpin perjalanan artinya *Tour Leader* selain mengantar sampai daerah tujuan wisata juga memimpin perjalanan yang memungkinkan terjadinya kendala-kendala yang tidak diinginkan. Dalam hal ini *Tour Leader* harus bisa membawa suasana yang tenang, nyaman dan aman selama dalam perjalanan.

III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA

3.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja

Pelaksanaan kuliah kerja selama satu bulan efektif banyak memberikan pengalaman secara praktek pada mahasiswa dalam sebuah biro perjalanan wisata. Adapun deskripsi pelaksanaan kuliah kerja adalah sebagai berikut :

A. Minggu I, tgl 8 s/d 15 Maret 2001

1. Observasi kerja pada Duta Nusa Tour. Dalam observasi kerja ini kami memperkenalkan diri terlebih dahulu sebagai mahasiswa kuliah kerja, begitu pula dengan pihak Duta Nusa Tour yang kemudian memberikan penjelasan tentang kegiatan mahasiswa kuliah kerja selama satu bulan lamanya. Observasi kerja ini dilakukan dengan melihat kegiatan karyawan tetapi tidak berlangsung lama karena meskipun sudah siang tidak ada kegiatan pelayanan terhadap tamu.
2. Mengikuti tour Bromo-Taman Safari Indonesia-Surabaya selama dua hari. Pengalaman yang didapat selama mengikuti tour ke Bromo antara lain :
 - Kita bisa mengetahui bagaimana membuat wisatawan merasa nyaman selama dalam perjalanan yaitu dengan memenuhi semua fasilitas-fasilitas yang sudah disepakati bersama baik itu di dalam bus, hotel, catering maupun dalam menikmati obyek wisata. Misalnya, jika ada kendala dalam bus seperti AC-nya rusak maka *tour leader* dari pihak Duta Nusa Tour harus meminta maaf dan menjelaskan perihal terjadinya kerusakan dan berjanji tidak akan terulang lagi atau mungkin menyangkut masalah hotel, hotel merupakan tempat menginap wisatawan selama perjalanan. Dalam hal ini hotel harus nyaman mungkin, bersih, dan tidak jauh dari keramaian kota sehingga apabila wisatawan ingin berbelanja di supermarket terdekat dapat terpenuhi.
 - Mengetahui secara langsung tentang pelayanan yang diberikan selama dalam perjalanan, misalnya membantu mencari tempat duduk, apabila ada wisatawan yang sakit kita membantu memberikan obat yang dibutuhkan dan salah satu upaya pelayanan adalah *tour leader* sebagai pemimpin perjalanan

harus menunggu wisatawan di obyek wisata terakhir sebelum melanjutkan perjalanan ke hotel atau obyek wisata berikutnya untuk memastikan wisatawan sudah lengkap atau belum. Adapun tugas-tugas *tour leader* yaitu di samping sebagai pelaksana perjalanan wisata yang telah disepakati oleh wisatawan, *tour leader* juga harus bisa membawa suasana tenang, aman, dan nyaman dalam perjalanan.

3. Pengenalan pola marketing. Pengenalan pola marketing ini berhubungan dengan keliling *lobby* di sekolah-sekolah atau instansi pemerintah dan swasta dengan memperkenalkan diri lebih dulu bahwa kami dari Duta Nusa Tour sebagai mahasiswa kuliah kerja dan salah satu kegiatan kami adalah menawarkan paket wisata yang dimiliki oleh Duta Nusa Tour. Kami juga harus bisa memperoleh informasi apakah setiap tahunnya sekolah atau instansi pemerintah dan swasta tersebut mempunyai program liburan sekaligus menciptakan kerjasama kedua belah pihak.

B. Minggu II, tgl 16 s/d 23 Maret 2001

1. Karena sebagian karyawan Duta Nusa Tour mengikuti tour ke Bali sehingga kami mahasiswa kuliah kerja mempunyai tugas menjaga kantor dan *menghandle* semua telpon yang masuk. Kami belajar menerima telpon dengan baik yaitu keramahan tamahan yang harus diutamakan. Dalam menerima telpon, pertama memberi salam dan menyebutkan nama kantor yaitu "Selamat pagi, Duta Nusa Tour" kemudian sambil mencatat kita bertanya dari siapa dan kepentingannya apa terhadap Duta Nusa Tour. Sedangkan dalam menerima tamu, pertama mempersilahkan masuk dan bertanya "apa ada yang bisa dibantu" kemudian terlibat pembicaraan seputar kepentingannya terhadap Duta Nusa Tour dan prosesnya tidak berbeda jauh dengan menerima telpon, tetapi semua itu tidak terlepas dari bersikap sopan dan berbicara dengan lemah lembut.
2. Melaksanakan keliling *lobby* dan marketing ke sekolah-sekolah dan instansi pemerintah maupun swasta yang ditentukan oleh Duta Nusa Tour. Keliling *lobby* dan marketing ini berupa presentasi brosur yang berisi paket wisata ke berbagai

kota dan daerah tujuan wisata. Presentasi ini dilakukan tidak di depan kelas tetapi kita menemui kepala kesiswaan atau wakil kepala sekolah guna mengetahui apakah sekolah atau instansi pemerintah dan swasta tersebut mempunyai program wisata tiap tahunnya dan supaya mereka mengenal Duta Nusa Tour sehingga bisa terjalin kerja sama lebih lanjut. Isi brosur meliputi fasilitas, harga, dan jadwal kegiatan perjalanan. Adapun fasilitas yang diperoleh antara lain :

- Transportasi : Bus Pariwisata (AC, TV, Video, *Reclining seat*).
- Hotel : 2 malam untuk wisata ke Bali.
- Makan : 10 kali termasuk prasmanan hotel, restaurant, dan *lunch box*
- Snack : 1 kali + Aqua.
- Ferry : Kapal Penyeberangan PP.
- Tiket masuk : tiket masuk lokasi wisata (lihat jadwal wisata).
- Guide : Masyarakat Bali dari Universitas Udayana.
- Dokumentasi : Extra 1 rool film per bus.
- PPPK : Setiap bus disediakan obat-obatan sederhana.

Sedangkan untuk harga ditentukan oleh klasifikasi hotel dan catering serta disesuaikan dengan daerah tujuan wisata yang akan dikunjungi. Misalnya untuk Bali, harganya bervariasi mulai dari Rp 248.500,- untuk kelas standart sampai dengan kelas VIP II Rp 568.000,- (untuk lebih jelasnya lihat lampiran). Perjalanan wisata ke Bali dilakukan selama lima hari yaitu empat malam tiga hari dan obyek wisata yang dikunjungi sebanyak 11 obyek wisata.

3. Mengetahui proses persiapan kebutuhan-kebutuhan perjalanan yang akan dibawa dalam tour ke Bali seperti menulis asuransi calon wisatawan, menulis kartu *tour identity* (identitas wisatawan) yang berisi tentang nama, jenis kelamin, hotel yang akan ditempati, nomor kamar, nomor tempat duduk, dan bus yang digunakan. Hal ini untuk menghindari ketidak teraturan dalam perjalanan dan agar wisatawan sudah mengetahui sendiri tempat-tempat di hotel maupun di bus tanpa dikomando. Selain itu juga menulis kartu *baggage* untuk ditalikan ke barang bawaan wisatawan agar apabila barang hilang akan diketahui bahwa barang itu

adalah dari rombongan Duta Nusa Tour. Untuk form isian asuransi, *tour identity*, dan kartu *baggage* agar lebih jelasnya bisa dilihat pada lampiran.

4. Membantu pengetikan brosur paket wisata untuk bahan presentasi berikutnya.

C. Minggu III, tgl 24 Maret s/d 2 April 2001

1. Mengikuti presentasi teknis ke sekolah yang bersangkutan yaitu SMU 3 Magetan sebelum melakukan perjalanan wisata ke Bali oleh pihak Duta Nusa Tour. Presentasi ini dilakukan di depan kelas atau calon wisatawan untuk memberitahukan tata tertib yang harus dipatuhi selama dalam perjalanan maupun di daerah tujuan wisata. Tata tertib ini meliputi antara lain :
 - a. Ikut menjaga kebersihan bus, hotel, dan obyek-obyek wisata.
 - b. Tidak boleh merokok dalam bus.
 - c. Berpakaian sopan dan bersepatu.
 - d. Bagi yang mempunyai penyakit khusus harap membawa obat-obatan sendiri.
 - e. Bagi wisatawan wanita yang berhalangan diharapkan mematuhi aturan yang berlaku di daerah tujuan wisata.
 - f. Dilarang memakai perhiasan yang berlebihan.
 - g. Dan lain-lain.

Kegiatan presentasi ini juga digunakan untuk membagikan kartu asuransi, kartu *baggage*, dan kartu identitas wisatawan. Presentasi ini juga menjelaskan tentang urutan perjalanan mulai dari berangkat sampai kembali lagi ke kota asal.

2. Mengikuti tour ke Bali selama lima hari. Pengalaman yang diperoleh hampir sama dengan mengikuti tour ke Bromo. Kita mengetahui pelayanan yang diberikan agar wisatawan tidak bosan dalam perjalanan menuju daerah tujuan wisata yang satu ke daerah tujuan wisata yang lain yaitu dengan cara memberikan teka-teki yang diberikan oleh *guide* (pemandu wisata) dan apabila benar menjawab teka-teki tersebut maka mendapat hadiah dari Duta Nusa Tour berupa makanan kecil, minuman kaleng maupun souvenir.

D. Minggu IV, tgl 3 s/d 10 April 2001

1. Menjaga kantor dan *menghandle* semua telpon yang masuk.
2. Menyiapkan kebutuhan-kebutuhan perjalanan seperti menulis asuransi calon wisatawan, kartu identitas wisatawan, menyiapkan obat-obatan, dan lain-lain.
3. Membantu pengetikan brosur paket wisata sebagai bahan presentasi berikutnya. Pengetikan brosur paket wisata berisi tentang jadwal perjalanan, fasilitas, harga, dan daerah tujuan wisata seperti Bali, Jakarta-Bogor-Bandung, Yogyakarta, Bromo, Malang, dan Lombok tour. Format brosur paket wisata lebih jelasnya dapat dilihat pada lampiran.
4. Keliling *loby* dan marketing ke sekolah-sekolah dan instansi pemerintah atau swasta.

3.2 Implikasi Kebijakan dan Penilaian Terhadap Pelaksanaan Kegiatan.

Seperti kita ketahui, perusahaan itu didirikan orang sebagai suatu organisasi di mana berbagai sumber daya dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan manusia dan bertujuan memperoleh keuntungan. Untuk menentukan tujuan dan sasaran yang akan diambil, diperlukan suatu analisis SWOT yaitu analisis untuk mengetahui tingkat kesuksesan atau kegagalan yang dialami oleh perusahaan baik sekarang maupun di masa akan datang.

Dalam analisis SWOT terdapat dua analisis yang harus diperhatikan yaitu :

1. Analisis eksternal yaitu perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua *Opportunity* (peluang) yang berkembang serta *Threat* (ancaman) dari para pesaing dan calon pesaing.
2. Analisis internal yaitu lebih memfokuskan pada identifikasi *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) dari perusahaan.

Setiap perusahaan dalam aktivitasnya selalu ada persaingan, apalagi jika perusahaan itu menghasilkan produk yang diminati oleh masyarakat. Persaingan merupakan tantangan yang harus dihadapi, sehingga jika perusahaan lemah maka akan mati dipasar. Sebaliknya kalau perusahaan kuat maka akan mampu menguasai pasar.

Duta Nusa Tour dalam memasarkan produknya tidak lepas dari pesaing yang mempunyai produk sejenis. Adapun pesaing-pesaing Duta Nusa Tour adalah Tiara Wisata, Villa Tour, Bali Tour, dan lainnya.

Berikut ini adalah hasil analisis SWOT yang ada pada biro perjalanan Duta Nusa Tour :

A. *Strength* (kekuatan) adalah suatu keunggulan sumber daya, ketrampilan, atau kemampuan lainnya terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau hendak dilayani oleh perusahaan.

- Memiliki cabang di beberapa kota di Jawa Timur seperti Malang dan Surabaya. Hal ini memudahkan dalam kegiatan promosi karena bisa lebih dikenal tidak di kantor pusat saja yaitu Madiun tetapi juga di berbagai kota di Jawa Timur maupun di kota-kota besar di Indonesia seperti : Yogyakarta, Jakarta, Bali, dan Mataram.
- Citra biro perjalanan yang sudah dikenal oleh masyarakat utamanya di daerah barat Jawa Timur.
- Memiliki paket wisata yang tidak baku. Dalam hal ini Duta Nusa Tour bisa mengadakan perjalanan wisata dengan biaya sedikit untuk pangsa pasar yang tidak mempunyai kemampuan dalam melakukan perjalanan jauh. Contoh : ada sebuah sekolah yang tiap tahunnya tidak selalu mengadakan perjalanan wisata karena biaya untuk itu kurang dan tiap anak hanya mendapatkan subsidi sebesar Rp. 40.000,- sedangkan produk yang ditawarkan Duta Nusa Tour mahal menurut sekolah tersebut. Dalam hal ini Duta Nusa Tour bisa menawarkan paket wisata dengan biaya Rp. 40.000,- per anak yaitu misalnya dengan menyewakan aula salah satu hotel di Madiun dengan acara tasyakuran atau prasmanan atau bisa juga mengadakan perjalanan di obyek wisata sekitar Madiun seperti Telaga Sarangan.

B. *Weakness* (kelemahan) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan, dan kemampuan yang menghalangi kinerja perusahaan.

- Kecilnya biaya promosi. Promosi membutuhkan biaya yang sangat besar atau mahal dan Duta Nusa Tour dalam melaksanakan promosi terbentur masalah biaya atau dana. Setidaknya untuk promosi diperlukan 50 persen-70 persen dari seluruh biaya operasional, sedangkan untuk Duta Nusa Tour dibawah 50 persen.
- Keterbatasan waktu dalam kegiatan marketing karena sebagian besar karyawan Duta Nusa Tour adalah guru yang bekerja sampingan pada Duta Nusa Tour sedangkan karyawan sehari-harinya yang bertugas menjaga kantor berlatar belakang pendidikan SMU sehingga untuk kegiatan marketing lebih sering dilakukan oleh karyawan yang juga sebagai guru tersebut. Untuk lebih kepada pelatihan marketing, Duta Nusa Tour tidak mempunyai dana untuk itu.
- Jumlah karyawan sedikit dan apabila dalam musim liburan banyak yang menggunakan jasa Duta Nusa Tour, jumlah karyawan kurang mencukupi untuk menyiapkan kebutuhan-kebutuhan yang akan dibawa dalam perjalanan sehingga karyawan sampai melakukan kerja lembur dan hal ini berpengaruh pada kesehatan karyawan.

C. *Opportunity* (peluang) adalah merupakan situasi yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

- Duta Nusa Tour berada di kota Madiun dengan wilayah yang tidak terlalu besar sehingga mudah dikenal dan Duta Nusa Tour memperluas usahanya bukan hanya sebagai biro perjalanan tetapi juga membuka persewaan kendaraan bermotor, melayani pemesanan paspor, dan lain-lain.
- Karena Duta Nusa Tour memiliki paket wisata yang tidak baku, maka Duta Nusa Tour mempunyai peluang untuk memperluas pangsa pasar misalnya bukan hanya di sekolah-sekolah atau instansi pemerintah dan swasta tapi juga dikalangan keluarga, masyarakat desa, kota, dan lain-lain.

D. *Threat* (ancaman) adalah merupakan situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan .

- Selama kurang lebih tujuh tahun mengelola usahanya, Duta Nusa Tour mengalami bongkar pasang karyawan, hal ini terjadi karena ada yang merasa mampu untuk

mendirikan sendiri biro perjalanan wisata dengan kata lain merupakan pecahan dari Duta Nusa Tour sehingga karyawan yang keluar tersebut posisinya harus digantikan dengan yang lain. Hal ini dapat menjadi ancaman bagi Duta Nusa Tour karena mereka sudah mengetahui seluk beluk perusahaan baik eksternal maupun internal seperti Tiara wisata, dan Villa Tour.

- Promosi besar-besaran dari para pesaing. Karena Duta Nusa Tour sudah lebih dulu dikenal oleh masyarakat Madiun maka para pesaing ini berlomba-lomba untuk menarik perhatian masyarakat dengan cara promosi besar-besaran.

Untuk mengatasi kelemahan dan ancaman dalam analisis SWOT, perusahaan harus melaksanakan komunikasi yang baik antar pelanggan maupun karyawan dalam melaksanakan peluang dan memperkuat kekuatan perusahaan. Dengan komunikasi seseorang, lembaga-lembaga atau masyarakat dapat saling mengadakan interaksi. Menurut Swastha (1990:345), komunikasi pemasaran adalah kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dan merupakan kegiatan yang membantu dalam pengambilan keputusan dibidang pemasaran serta mengarahkan pertukaran agar lebih memuaskan dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik.

Dari pendapat tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa komunikasi pemasaran sangat penting artinya bagi perusahaan untuk mengkomunikasikan produk antara pembeli dan penjual serta dapat membantu dalam pengambilan keputusan terhadap sasaran pasar yang dituju guna meningkatkan kepuasan konsumen yang lebih baik.

Peran komunikasi marketing adalah memberikan arti dari keseluruhan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada konsumennya, sedemikian rupa, sehingga dapat membantu konsumen dalam mencapai tujuan-tujuannya, dan pada saat yang sama mendekatkan perusahaan pada tujuannya sendiri.

Untuk memahami proses komunikasi marketing, perlu untuk mengenal anatomi khalayak sasaran, yang menyangkut masalah respon (*response*), karakteristik sasaran (*audiens*), dan citra audiens (*audiens image*). Tentang respon, terdapat pola yang lazim dipakai yakni model AIDA. Model AIDA terdiri dari 4 tugas promosi McCarthy-Perreault (1995:73) :

1. Mendapatkan perhatian (*attention*), untuk mendapatkan perhatian konsumen yaitu dengan membuat konsumen tahu dan mengenai produk yang ditawarkan.
2. Membangkitkan minat (*interest*), yaitu dengan memberikan penawaran-penawaran yang berhubungan dengan produk dan kebutuhan konsumen agar dapat membangkitkan minat untuk membeli.
3. Membangkitkan keinginan (*desire*), yaitu dengan mengevaluasi keinginan-keinginan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.
4. Menghasilkan tindakan (*action*), yakni membuat konsumen agar supaya membeli dan mencoba produk tersebut.

Menarik perhatian (*attention*) perlu untuk membuat konsumen sadar akan penawaran perusahaan, membangkitkan minat (*interest*) memungkinkan timbulnya minat konsumen terhadap produk, membangkitkan keinginan (*desire*) mempengaruhi proses evaluasi, menghasilkan tindakan (*action*) dapat membuat konsumen mencoba yang dapat menghasilkan keputusan pembelian.

Dalam komunikasi pemasaran perlu untuk mengidentifikasi khalayak sasaran, komunikator pemasaran harus memutuskan tanggapan yang diharapkan audiens. Tanggapan terakhir yang diharapkan dari audiens adalah pembelian, kepuasan yang tinggi, dan cerita dari mulut ke mulut yang baik.

Komunikasi yang bersifat informatif sekaligus persuasif dalam hal ini adalah promosi. Promosi sangat penting sekali dalam memperluas pangsa pasar karena tugas promosi adalah memastikan bahwa pangsa pasar mengetahui dan menyukai paket wisata yang ditawarkan. Promosi terutama diarahkan pada calon pembeli yang sudah dikenal atau diketahui secara pribadi dengan memperkenalkan paket wisata seluas mungkin, menyusun paket wisata agar sedapat mungkin menarik sehingga mendorong wisatawan untuk menikmatinya dan menyampaikan isi pesan yang menarik tanpa harus berbohong.

Menurut McCarthy-Perreault (1995:64), Promosi adalah komunikasi informasi antara penjual dan calon pembeli atau pihak-pihak lain dalam saluran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku. Sedangkan bauran promosi adalah kombinasi

strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan alat promosi yang lain, yang kesemuanya direncanakan untuk program penjualan.

Menurut McCarthy-Perreault (1995), saluran komunikasi marketing atau disebut metode promosi adalah sebagai berikut :

1. Penjualan tatap muka adalah komunikasi lisan langsung antara penjual dan calon pelanggan.
2. Penjualan massal adalah komunikasi dengan sejumlah besar calon pelanggan sekaligus. Cara ini kurang fleksibel dibandingkan dengan penjualan tatap muka, tetapi bila pasar sasaran besar dan tersebar, kampanye penjualan massal dapat lebih murah.
3. Periklanan adalah semua bentuk penyajian gagasan, barang atau jasa secara tidak personal dan dibayar oleh suatu sponsor tertentu. Ini meliputi penggunaan media seperti majalah, koran, radio, papan nama, dan TV.
4. Publisitas adalah semua bentuk penyajian gagasan, barang atau jasa secara tidak personal dan tidak dibayar.
5. Promosi penjualan adalah mengacu pada kegiatan-kegiatan promosi selain periklanan, publisitas, dan penjualan tatap muka yang merangsang minat, keinginan mencoba, atau pembelian pelanggan.

Sedangkan menurut Kotler (1998:205), bauran promosi terdiri dari lima cara komunikasi utama yaitu :

1. Periklanan adalah semua bentuk penyajian non personal dan promosi ide, barang atau jasa yang dibayar oleh suatu sponsor tertentu.
2. Promosi penjualan adalah berbagai insentif jangka panjang untuk mendorong keinginan mencoba atau membeli suatu produk atau jasa.
3. Hubungan masyarakat dan publisitas adalah berbagai program untuk mempromosikan dan/atau melindungi citra perusahaan atau produk individualnya.
4. Penjualan pribadi adalah interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan menerima pesanan.

5. Pemasaran langsung adalah penggunaan surat, telepon, faksimil, e-mail, dan alat penghubung non personal lain untuk berkomunikasi secara langsung untuk mendapatkan tanggapan langsung dari pelanggan tertentu dan calon pelanggan.

Kegiatan pemasaran atau promosi yang dilakukan oleh perusahaan harus lebih memperhatikan pada kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan dianggap sangat penting karena pada dasarnya hasil penjualan perusahaan setiap saat berasal dari dua kelompok yaitu pelanggan baru dan pembeli ulang. Mempertahankan pelanggan lebih penting daripada memikat pelanggan baru, sebab mempertahankan pelanggan melalui pemenuhan kepuasan pelanggan akan memberikan implikasi seperti :

- Membeli lagi.
- Mengatakan hal-hal yang baik tentang perusahaan kepada orang lain.
- Kurang memperhatikan merk dan iklan produk pesaing.
- Membeli produk lain dari perusahaan yang sama.

Kebijaksanaan pemasaran yang diambil perusahaan dalam menghadapi persaingan adalah dengan melakukan promosi. Dengan adanya promosi diharapkan konsumen lebih mengenal produk yang baik, sehingga ada dorongan untuk membeli produk. Walaupun dipasaran banyak dijumpai produk-produk serupa. Promosi yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour adalah melalui periklanan, promosi penjualan, *personal selling*, dan publisitas.

Sedangkan konsumen yang menjadi sasaran Duta Nusa Tour adalah menyeluruh dari berbagai kalangan baik itu menengah ke bawah maupun menengah ke atas. Hal ini dikarenakan Duta Nusa Tour mempunyai paket wisata yang disesuaikan dengan segmen pasar.

Agar promosi perusahaan efektif, sasaran promosinya haruslah didefinisikan secara jelas, karena promosi yang tepat bergantung pada apa yang ingin dicapai perusahaan. Promosi mempunyai tiga sasaran dasar promosi yaitu menginformasikan, meyakinkan, dan mengingatkan pelanggan sasaran perusahaan.

1. Menginformasikan.

Pemberian informasi ini sangat penting, mengingat banyak sekali biro perjalanan dengan berbagai nama dan mempunyai tingkat persaingan yang ketat. Di Madiun ada beberapa nama biro perjalanan yang saling bersaing yaitu Tiara Wisata, Villa Tour, dan lain-lain. Bagi Duta Nusa Tour komunikasi ini sasarannya memberikan informasi pada pelanggan tentang paket wisata yang ditawarkan serta keunggulannya.

2. Meyakinkan.

Meyakinkan konsumen untuk menggunakan jasa Duta Nusa Tour adalah sulit karena menyangkut kemampuan konsumen dalam melakukan perjalanan wisata baik itu menyangkut masalah dana, waktu luang, motivasi untuk melakukan perjalanan, dan ketertarikan terhadap obyek. Dengan alasan tersebut Duta Nusa Tour harus bisa meyakinkan konsumen tentang paket wisata yang ditawarkan dengan cara melakukan promosi penjualan melalui *discount* sekaligus meyakinkan konsumen tentang kualitas pelayanan jasa yang diberikan, misalnya jika pelayanan kurang memuaskan biaya perjalanan paket wisata yang sudah disepakati akan dikembalikan sebesar 20 persen. Di samping itu juga dengan memberikan penjelasan bahwa sudah banyak yang menggunakan jasa Duta Nusa Tour baik itu di kota Madiun atau pun di luar kota Madiun.

3. Mengingat.

Periklanan melalui radio, surat kabar (radar Madiun), dan baliho sangat penting untuk mengingatkan pada konsumen Duta Nusa Tour untuk tidak beralih pada biro perjalanan lain.

Ada 4 alat yang biasa digunakan Duta Nusa Tour dalam melaksanakan promosinya yaitu :

1. *Advertising* (Periklanan) adalah bentuk penyajian non personal dan promosi ide, barang, dan jasa dengan pembayaran oleh sponsor tertentu. Duta Nusa Tour menerapkan periklanan melalui radio, surat kabar (radar Madiun), dan baliho. Sasaran dari periklanan ini pendengar radio, pembaca surat kabar maupun masyarakat umum pengguna jalan raya. Sedangkan tujuannya adalah memberikan

informasi kepada khalayak sasaran tentang keberadaan Duta Nusa Tour sehingga membentuk pelanggan baru. Dan bagi pelanggan yang sudah biasa menggunakan jasa Duta Nusa Tour dalam hal ini adalah pembeli ulang bertujuan untuk meyakinkan serta mengingatkan bahwa mereka telah melakukan pilihan yang benar. Ada keunggulan dan kelemahan media periklanan yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour yaitu :

a. Radio.

Radio merupakan media yang komunikasinya dilakukan lewat suara dan memungkinkan penggunaan kata-kata yang dramatis. Pesan biasanya singkat dan dapat disertai lagu-lagu khusus sehingga lebih menarik dan mudah diingat. Dengan radio maka dapat mencapai daerah yang seluas-luasnya sampai daerah terpencil. Kelemahan dari radio ini adalah tidak dapat mengemukakan gambar, pendengar kurang sering mendengarkan secara penuh karena sambil melakukan pekerjaan lain serta waktunya yang terbatas. Radio yang digunakan oleh Duta Nusa Tour adalah DCS FM dengan biaya setiap kali siar Rp 16.000,- dan frekuensi penyiarannya sebanyak 12 kali setiap hari. Jadi untuk biaya iklan radio, Duta Nusa Tour menyediakan anggaran kurang lebih Rp 200.000,- setiap harinya. Isi dari iklan tersebut adalah sebagai berikut : "Ketika anda mengunjungi daerah wisata Indonesia atau belahan dunia lain bersama kami. Anda dapat menikmati kenyamanan yang lebih dengan layanan sepenuh hati. Tour lebih menyenangkan dan berkesan bersama Duta Nusa Tour". Bagi masyarakat yang tidak bisa mendengarkan radio, media cetak seperti koran Radar Madiun menunjang penyampaian pesan.

b. Surat kabar.

Di sini pemasangan iklan harus diusahakan mendapatkan kesan yang positif di mata masyarakat karena surat kabar dibaca oleh masyarakat luas. Kelemahan dari media ini pada umumnya sekali dibaca terus dibuang, sehingga untuk menimbulkan image, pemasangan tidak dilakukan sekali saja, tetapi harus terus-menerus misalnya sebulan sekali. Media koran yang digunakan oleh Duta Nusa Tour adalah koran lokal yaitu Radar Madiun dengan intensitas kurang lebih 30 kali per bulan, biaya

yang dialokasikan sebesar Rp 21.500,- setiap harinya. Pesan yang disampaikan dalam iklan tersebut tidak jauh berbeda dengan pesan yang disampaikan pada iklan radio karena kedua iklan tersebut saling mendukung dan melengkapi.

c. Baliho.

Media yang berupa papan-papan besar bergambar yang dipasang ditempat yang dianggap strategis, mudah dilihat di jalan raya yang ramai dilalui kendaraan. Media ini bersifat mengingatkan sehingga memerlukan pesan yang jelas, singkat, mudah dipahami, dan gambarnya menarik. Untuk Duta Nusa Tour diletakkan di Jl. Sri Utomo yang merupakan jalur keramaian karena dekat dengan terminal bus dan dilewati bus-bus antar kota misalnya jurusan ke Ponorogo, Magetan, dan Ngawi. Baliho ini berukuran 1,5 m x 1 m yang berisikan nama Duta Nusa Tour, alamat, serta cakupan wilayah perjalanan wisata.

2. *Personal Selling* (Penjualan Pribadi) adalah bentuk penyajian secara lisan dan tatap muka di hadapan calon pembeli dengan tujuan untuk menjual suatu barang atau jasa. Perbedaan antara iklan dengan *personal selling* adalah percakapan dalam iklan bersifat searah dan sepihak, sedangkan percakapan dalam *personal selling* bersifat dua arah atau timbal balik dalam menghadapi calon pembeli. Bentuk *personal selling* yang digunakan oleh Duta Nusa Tour adalah :

- Mengadakan *loby marketing* terhadap calon pembeli dengan cara mengunjungi pembeli ke sekolah-sekolah, instansi pemerintah dan swasta. Hal ini bertujuan untuk mengetahui keinginan pembeli dan reaksinya terhadap paket wisata yang ditawarkan, juga apabila ada pertanyaan dari calon pembeli kita bisa langsung memberikan penjelasan. Hanya saja dalam hal ini Duta Nusa Tour masih kurang mempunyai karyawan yang benar-benar ahli dalam bidangnya. Salah satu cara mengatasinya adalah dengan mengadakan latihan kepada karyawan tentang teknik-teknik *loby marketing* yang benar yaitu pertama dengan memberikan penjelasan paket wisata yang ditawarkan dan berusaha memperoleh informasi sebanyak-banyaknya terhadap calon pembeli guna mengadakan kerjasama lebih lanjut.

3. *Sales Promotton* (Promosi Penjualan) adalah rangsangan jangka pendek untuk merangsang penjualan atau pembelian suatu produk atau jasa. Promosi penjualan yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour melalui pemberian *discount* khususnya untuk para panitia penyelenggara dari pengguna jasa yang bersangkutan. Disamping itu Duta Nusa Tour juga mengadakan perlombaan foto pemandangan selama di daerah tujuan wisata yang akan diperiksa oleh pihak Duta Nusa Tour untuk menentukan pemenangnya dan imbalan yang diberikan adalah sejumlah uang dan souvenir dari Duta Nusa Tour. Program ini dilakukan pada bulan-bulan selain bulan liburan Juni-Juli-Agustus yaitu antara bulan September sampai dengan Mei. Hal ini berguna untuk merangsang pembelian terhadap calon pembeli dan mendorong pembelian ulang pada tahun-tahun berikutnya.
4. Publisitas adalah bentuk penyajian gagasan, barang atau jasa secara tidak personal dan tidak dibayar. Publisitas memiliki peran yang sangat penting dalam aktivitas pemasaran karena dapat memberikan informasi lebih banyak dan terperinci daripada iklan. Publisitas merupakan pemanfaatan nilai-nilai berita yang terkandung dalam suatu produk untuk membentuk citra produk yang bersangkutan. Dibandingkan dengan iklan, publisitas mempunyai kredibilitas yang lebih baik, karena pembenaran dilakukan oleh pihak lain selain iklan. Di samping itu kesan publisitas yang dimasukkan dalam berita atau artikel di majalah, koran, dan tabloid maka khalayak tidak memandangnya sebagai komunikasi promosi. Acara-acara yang digunakan sebagai program dukungan promosi yang pernah dilakukan oleh Duta Nusa Tour adalah acara 17 Agustus-an dan try out UMPTN.

Duta Nusa Tour mulai melakukan kegiatan promosi pada tahun 1996 karena pada tahun tersebut anggaran untuk promosi sudah mencukupi. Sebelumnya pada tahun 1995, promosi yang dilakukan hanya melalui pemberitahuan dari mulut ke mulut. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour melalui periklanan, *personal selling*, *sales promotion*, dan publisitas merupakan upaya untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada dan memperluas pangsa pasar. Adapun besarnya dana atau

anggaran promosi yang dikeluarkan oleh Duta Nusa Tour selama lima tahun terakhir dapat diketahui pada tabel berikut :

Tabel 3 : Anggaran Promosi pada Duta Nusa Tour lima tahun terakhir.

Tahun	Anggaran Promosi	Iklan	Promosi Penjualan	Personal Selling	Publisitas
1996	3.000.000,-	2.000.000,-	200.000,-	200.000,-	600.000,-
1997	7.500.000,-	6.000.000,-	450.000,-	450.000,-	750.000,-
1998	10.000.000,-	9.000.000,-	500.000,-	500.000,-	750.000,-
1999	22.050.000,-	20.000.000,-	600.000,-	650.000,-	800.000,-
2000	34.550.000,-	32.000.000,-	800.000,-	750.000,-	1.000.000,-

Sumber : Duta Nusa Tour

Berdasarkan data pada tabel 3 dapat diketahui bahwa periklanan merupakan prioritas utama dalam anggaran promosi, kemudian disusul dengan publisitas, promosi penjualan, dan *personal selling*.

Dalam mempromosikan produknya setiap tahun pelanggan Duta Nusa Tour secara umum mengalami kenaikan, namun kenaikannya bervariasi. Untuk lebih jelasnya jumlah pelanggan Duta Nusa Tour dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini :

Tabel 4 : Jumlah pelanggan Duta Nusa Tour sebelum dan sesudah melakukan promosi.

Tahun	Sebelum Promosi	Sesudah Promosi
Mei 1995 - akhir 1995	2 paket wisata	
1996 - akhir 1996	-	7 paket wisata
1997 - akhir 1997	-	10 paket wisata
1998 - akhir 1998	-	10 paket wisata
1999 - akhir 1999	-	31 paket wisata
2000 - akhir 2000	-	60 paket wisata

Sumber : Duta Nusa Tour

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dari tahun ke tahun jumlah pelanggan mengalami kenaikan. Pada tahun 1995 yaitu sebelum melakukan promosi sudah mendapatkan pelanggan sebanyak 2 paket wisata. Dalam paket wisata ini bisa terdiri

dari satu sampai dengan dua group. Sedangkan pada tahun 1996 - 2000 yaitu sesudah melakukan promosi berhasil meningkatkan pelanggan lebih banyak daripada sebelumnya yaitu sekitar 70 paket wisata.

Seiring dengan bertambahnya pelanggan, penghasilan yang diterima Duta Nusa Tour juga bertambah. Secara garis besar jumlah penghasilan selama tahun 1995 mengalami peningkatan walaupun tidak sebesar tahun 1996-2000. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel 5 berikut :

Tabel 5 : Perolehan penghasilan Duta Nusa Tour sebelum dan sesudah promosi.

Tahun	Sebelum Promosi	Sesudah Promosi
1995	21.371.000,-	-
1996	-	74.798.500,-
1997	-	96.169.000,-
1998	-	106.855.000,-
1999	-	331.250.500,-
2000	-	641.130.000,-

Sumber : Duta Nusa Tour

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penghasilan Duta Nusa Tour sebelum dan sesudah promosi meningkat. Perolehan penghasilan ini berdasarkan pada paket wisata Duta Nusa Tour dengan daerah tujuan wisata yang banyak dikunjungi yaitu Bali dan dilihat pada jumlah pelanggan tiap tahunnya dengan harga standart Rp 248.500,- di mana satu paket wisata ini rata-rata terdiri dari 43 orang. Hal ini menandakan bahwa promosi yang dilakukan oleh Duta Nusa Tour cukup berhasil.

Aktivitas promosi yang dilaksanakan secara terpadu sangat efektif sekali dalam memasarkan paket wisata pada biro perjalanan wisata Duta Nusa Tour. Dalam hal ini promosi yang dilakukan sangat menunjang tujuan-tujuan pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan. Dalam melaksanakan promosinya Duta Nusa Tour mempertimbangkan bahwa produk-produk yang dihasilkan dapat diterima semua lapisan masyarakat sesuai dengan jenis-jenis paket wisata yang ditawarkan pada konsumen.

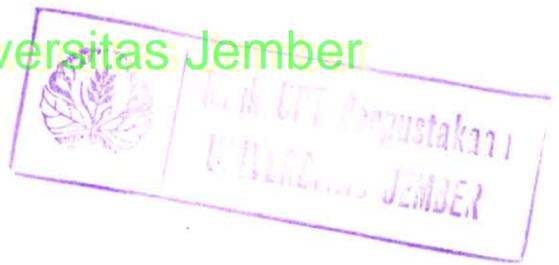
Semula konsumen Duta Nusa Tour hanya mencakup pada murid-murid SMP dan SMU, kemudian berkembang pada karyawan instansi pemerintah dan swasta. Dengan melakukan kegiatan promosi diatas, Duta Nusa Tour bisa memperluas pangsa pasar seperti di kalangan keluarga, sekelompok masyarakat desa dan kota, Badan Usaha, Lembaga-lembaga, dan lain-lain.

Duta Nusa Tour sebagai perusahaan jasa bisa melakukan dua langkah untuk meningkatkan kualitas perusahaan. Pertama, melaksanakan seleksi dan latihan karyawan yang baik. Seleksi merupakan upaya untuk memperoleh karyawan yang mempunyai kemampuan yang tepat sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. Seleksi adalah pemilihan seseorang tertentu dari sekelompok karyawan potensial untuk melaksanakan suatu jabatan tertentu. Kriteria seleksi meliputi :

1. Latar belakang pribadi, mencakup pendidikan dan pengalaman kerja seseorang di waktu yang lalu. Misalnya, pendidikan yang dibutuhkan minimal berlatar belakang SMU dan lebih diutamakan yang mempunyai pengalaman kerja selama satu atau dua tahun di bidang yang diutamakan dalam perusahaan jasa seperti di restaurant atau hotel tetapi tidak menutup kemungkinan dalam perusahaan lain.
2. Bakat dan minat, untuk memperkirakan minat dan kemampuan seseorang.
3. Sikap dan kebutuhan, untuk meramalkan tanggung jawab dan wewenang seseorang.
4. Ketrampilan dan kemampuan teknik, untuk menilai kemampuan dalam melaksanakan pekerjaan. Dalam hal ini, ketrampilan dan kemampuan teknik dibutuhkan dalam kegiatan di lapangan maupun di kantor. Misalnya, ketrampilan dan kemampuan untuk menjadi seorang *tour leader* paling tidak harus mengetahui keadaan geografis daerah wisata yang akan dituju dan mampu membuat suasana menyenangkan dalam perjalanan sehingga menjadi karyawan yang ulet dan cekatan terhadap pekerjaannya.
5. Kesehatan, tenaga, dan stamina, untuk melihat kemampuan fisik seseorang dalam melaksanakan pekerjaan. Kemampuan fisik ini diperlukan oleh karyawan utamanya *tour leader* untuk menjalankan paket wisata yang disepakati wisatawan karena selama dalam perjalanan dibutuhkan kesehatan, tenaga, dan stamina yang kuat agar dalam melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan tujuan perusahaan.

Sedangkan latihan dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan ketrampilan-ketrampilan dan teknik-teknik pelaksanaan pekerjaan tertentu, terperinci, dan rutin. Tujuan latihan adalah untuk memperbaiki efektifitas kerja karyawan dalam mencapai hasil-hasil yang telah ditetapkan.

Kedua, memantau kepuasan konsumen lewat keluhan dan survey konsumen agar jasa yang jelek bisa dideteksi dan dikoreksi. Kegiatan ini bisa dilakukan dengan cara memantau wisatawan selama dalam perjalanan yang menyangkut tentang pelayanan yang diberikan. Misalnya, ada wisatawan yang merasa kurang puas dan melontarkan hal-hal yang kurang enak didengar misalkan fasilitas yang didapat dalam bus dirasa kurang padahal hal itu sudah disepakati bersama, bus tersebut sudah ber-AC, lengkap dengan TV, kaset, VCD, dan bersih tetapi masih dirasa tidak layak pakai. Hal ini yang harus diperhatikan oleh Duta Nusa Tour. Misalnya : dengan meminta kesediaan wisatawan untuk mengisi angket guna menilai kinerja Duta Nusa Tour. Angket ini bisa berisi tentang pelayanan yang diberikan, fasilitas, dan masukan-masukan serta saran yang ditujukan pada Duta Nusa Tour. Adapun tujuan angket ini adalah untuk meningkatkan pelayanan dan memberikan kepuasan dengan memenuhi keinginan dan kebutuhan yang dirasa kurang oleh wisatawan.



IV. PENUTUP

Sektor pariwisata di Indonesia merupakan salah satu sektor yang diarahkan untuk meningkatkan pembangunan di bidang ekonomi melalui peningkatan penerimaan devisa, memperluas dan meratakan kesempatan berusaha serta memperkenalkan alam dan budaya Indonesia.

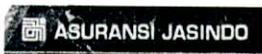
Diharapkan agar usaha-usaha pembangunan sektor pariwisata ini akan dapat berhasil sekaligus memberikan manfaat yang cukup luas pengaruhnya bagi masyarakat, pertumbuhan ekonomi, sosial budaya, dan pertahanan keamanan nasional.

Dengan semakin banyaknya sekolah-sekolah kejuruan setara D1 hingga D3 serta Sekolah Tinggi Pariwisata setara D4 di berbagai daerah di Indonesia diharapkan dapat menyumbangkan hasil pemikirannya khususnya di bidang industri pariwisata melalui lulusan siswa atau mahasiswanya.

Dari hasil terselesaikannya laporan kuliah kerja ini, penulis merasa berbahagia karena dapat menyelesaikannya dengan tepat waktu dan juga mendapatkan pengalaman praktek yang tak terhingga sehingga penulis bisa mempersiapkan diri dalam dunia kerja. Penulis berharap hasil laporan ini dapat berguna baik bagi Mahasiswa D3 Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik maupun bagi instansi atau perusahaan yang bersangkutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Angipora, Marius P. 1999. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Handoko, T Hani. 1997. *Manajemen*. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE.
- Kotler, Philip. 1998. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jilid 2. Terjemahan Drs. Alexander Sindoro dari Principle of Marketing. Sevent Edition. Jakarta. PT. Prenhallindo.
- McCarthy, Jerome E dan William D Perreault, Jr. 1995. *Intisari Pemasaran Sebuah Ancangan Manajerial Global*. Jilid 2. Terjemahan Ir. Agus Maulana MSM dari Essentials of Marketing A Global Manajerial Approach. Sixt Edition. Jakarta. Binarupa Aksara.
- Pearce, Robinson. 1997. *Manajemen Strategik*. Jilid 2. Terjemahan Ir. Agus Maulana MSM dari Management Strategic. Jakarta. Binarupa Aksara.
- Sihite, Richard. 2000. *Tourism Industry*. Surabaya. SIC.
- Swastha, Basu. 1991. *Prinsip Pemasaran*. Jilid 2. Jakarta. Erlangga.
- Tim UNEJ. 1998. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember. Badan Penerbit UNEJ.
- Wahap, Salah . 1992 . *Pemasaran Pariwisata*. Jakarta. PT. Pradnya Paramita.



ASLI
Reg. : **Nº 00055521**

KARTU PESERTA PROGRAM ASURANSI RISIKO PERJALANAN

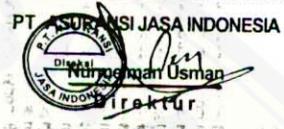
Dengan ini dicatat bahwa,

Nama : RINA
Alamat Rumah : DNT

Telah mengikuti Program Asuransi Risiko Perjalanan untuk Kartu Peserta C, Sesuai dengan Polis Induk no. 100.254.000.86.0002 yang disimpan dalam protokol Notaris Mohamad Ali di Jakarta dengan Akte no. 2 tanggal 1 April 1986 serta Addendum I Akte no. 4 tanggal 3 Nopember 1987. Addendum II dengan Akte no. 19 tanggal 9 Mei 1988, dan Addendum III dalam protokol Notaris Sovyedi Andasasmita, SH di Jakarta dengan akte no. 3 tanggal 9 Nopember 1999.
Kartu peserta ini berlaku tgl. 10 APRIL s/d 14 APRIL 2001

MDN. 10 APRIL 20 01

Kelompok C Rp. 1.000,-



DU. 228 C

BAGGAGE	
NAME :	<u>RINA</u>
GROUP :	<u>MAGANG DNT</u>
BUS :	<u>C</u> SEAT : <u>33</u>
ROOM :	<u>CA. 22.</u>
<i>Please! to hook on your bag</i>	

DUTA NUSA TOUR			
Workshop Centre : Jl. Sri Utomo 16 Madiun Telp./Fax. (0351) 457431			
TOUR IDENTITY			
Name	<u>RINA PRIHARDINIE</u>		
Age	<u>21</u>	Sex	<u>F</u>
Bus	Series <u>C</u>	Seat	<u>33</u>
Hotel	Room <u>CA 22</u>	Max	
Area	<u>BAU</u>	Duration	

Workshop Centre :

Jl. Sri Utomo 16 Madiun - 63114

Phone / Fax : 0351 - 457431

E-mail : dutanusa@telkom.net

PROGRAM MAGANG

MAHASISWA UINJ-JEMBER

DI - DUTA NUSA TOUR

TANGGAL	PROGRAM KEGIATAN	PEMBINA	KETERANGAN
08/09-03-2001	-Observasi Kerja pada DNT	Ibu.Lina	
10/11-03-2001	-TL & Pengelolaan BROMO TOUR (mengikuti Tour ke Bromo-TSI-Sby)	Bpk.Lulus	Rate=Rp.138.500,- PKL=Rp. 68.500,-
12/13-03-2001	-Pengenalan pola Marketing & Persiapan Perlengkapan BALI TOUR	Ibu.Lina <i>Bpk. Agus</i> <i>Mas Fery</i>	
14/18-03-2001	-TL & Pengelolaan BALI TOUR (mengikuti Tour Ke BALI tahap I)	Bpk.Lulus / Ibu.Lina & Bpk. Agus	Rate=Rp.298.500,- PKL=Rp.198.500,-
19/27-03-2001	-Keliling Loby & Marketing -Mengikuti Presentasi Tehnis -Persiapan Perlengkapan Tour (Hotel,Bus,Asuransi,PPPK dll)	(Ibu.Lina- Bpk.Hary- Bpk.Lulus- Mas.Fery)	Harus sedia kendaraan sendiri. Diberikan uang transport.
28/01-3/4-2001	-TL & Pengelolaan BALI TOUR (mengikuti BALI TOUR tahap II)	(Bpk.Agus- Bpk.Tomo)	Rate=Rp.252.500,- PKL=Rp.168.500,-
02/09-04-2001	-Keliling loby & Marketing -Mengikuti Presentasi Tehnis -Persiapan perlengkapan Tour (Buku Panduan,Hotel,Bus,Asuransi, PPPK, dll)	(Ibu.Lina- Bpk.Hary- Bpk.Lulus- Mas Fery)	Harus sedia Kendaraan sendiri. Diberikan uang- Transport.
10/14-04-2001	Pelaksanaan BALI-TOUR	-----	Bagi yang memenuhi syarat dapat mengikuti paket ini dgn gratis dan diberikan honor.

Catatan :

1. Biaya Transport Marketing disesuaikan dengan Jarak Lokasi yang dikunjungi.
2. Bila dalam loby-Market berhasil mendapatkan order, maka akan mendapat FEE-Marketing sesuai tabel DUTA NUSA TOUR.

Madiun, 8 Maret 2001

HARY RADTE SUPRIYANTO

Centre Tour Operations Leader

BIRO PERJALANAN WISATA

DUTA NUSA TOUR



WORKSHOP CENTRE :

JL. SRI UTOMO 18 MADIUN - JAWA TIMUR - INDONESIA
FAX / PHONE : 0351 - 457431

E mail :

TOUR REPRESENTATION & INFORMATION SERVICE :

• MATARAM : (0370) 872154 • SURABAYA : (031) 845145
• YOGYAKARTA : (0274) 510115 • BALI : (0361) 295510
• MALANG : (0341) 715158 • JAKARTA : (021) 8215715

INDONESIA A WORLD ALL ITS OWN

Jadwal Perjalanan
BALI TOUR

Bersama : DUTA NUSA TOUR - 4M / 3H = 5 HARI

Hari - 01

- 13.00 wib Berdoa bersama Tour Leader & Start
- 20.00 Makan malam di Restaurant Pasirputih
- 23.00 Antri Penyeberangan Ketapang - Gilimanuk

Hari - 02

- 07.00 wita Makan pagi di Restaurant Soka Indah & menikmati P.Soka
- 10.00 Menikmati Indahnya Deburan Ombak Pura Tanah Lot
- 12.00 Memasuki Hotel,istirahat & makan siang di Hotel
- 13.00 Start Tour meliputi :
 - a. Sanur Beach/Museum Lee Majour/Parasiling di Nusa Dua.
 - b. Joger Mode (hanya ada di Kuta)
 - c. Senja di Pantai Kuta
- 19.00 wita Memasuki Hotel,istirahat,makan malam di Hotel,acara bebas

Hari - 03

- 08.00 wita Setelah makan pagi di Hotel, Start Tour :
 - a. Nonton Tari Barong di Daerah Batu Bulan - Gianyar
 - b. Shooing Galuh Hand Weaving
 - c. Istana Presiden Tampak Siring(jika tidak ada kunjungan makan siang Lunch Box)
 - d. Danau Kintamani/Besakih
 - e. Shooing Pasar Seni Sukowati
- 19.00 wita Memasuki Hotel,Istirahat,makan malam,acara bebas.

Hari - 04

- 08.00 wita Setelah makan pagi di Hotel,Chek Out & Start Tour :
 - a. Sangeh Monkey Forest
 - b. Danau Bedugul (makan siang Lunch Box)
- 17.00 Antri penyeberangan Gilimanuk - Ketapang
- 21.00 wib Makan malam di Restaurant Pasirputih

Hari - 05

- 07.00 wib Sampai di Madiun

Catatan : Jadwal Perjalan dapat berubah menyesuaikan kelancaran perjalanan.

BALI RATE TOUR

Bersama
DUTA NUSA TOUR

4 M / 3 H = 5 HARI - @ RATES TOUR

seri special rate

A FASILITAS

1. TRANSPORTASI : Bus Special PARIWISATA (AC, TV, Video, Reclining Seat)
Seat (2 - 2) = 43 seat (2 - 3) = 54 seat.
2. HOTEL : 2 malam di Bali.
3. MAKAN : 10 kali (Prasmanan Restaurant 3X + Prasmanan Hotel 5X +
Lunch Box 2X)
4. SNACK : 1X + Aqua
5. FERRY : Kapal Penyeberangan PP.
6. TIKET MASUK : Termasuk tiket masuk lokasi wisata (Lihat Jadwal wisata)
7. GUIDE : Masyarakat asli Bali dari UNIVERSITAS UDAYANA.
8. DOKUMENTASI : EXTRA 1 Rool FILM per - Bus.
9. PPPK : Setiap Bus disediakan Obat - obatan sederhana.
10. RATES TOUR : Variasi Rates Tour ditentukan oleh Klasifikasi Hotel dan
Catering.

B DETAIL RATES TOUR

1. KELAS STANDART (I)

Bus seat (2 - 3) = 54 seat

- a. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 4 orang)
RATES TOUR = Rp 248.500,-
- b. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 2 orang)
RATES TOUR = Rp 288.500,-

2. KELAS STANDART (II)

Bus seat (2 - 2) = 43 seat

- a. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 4 orang)
RATES TOUR = Rp 298.500,-
- b. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 2 orang)
RATES TOUR = Rp 358.500,-

3. KELAS V I P (I)

Bus seat (2 - 3) = 54 seat

- a. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/cool
Water. (1 kamar = 4 orang)
RATES TOUR = Rp 378.500,-
- c. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/cool
Water. (1 kamar = 2 orang)
RATES TOUR = Rp 518.500,-

4. KELAS V I P (II)

Bus seat (2 - 3) = 43 seat

a. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/Cool
Water. (1 kamar = 4 orang)

RATES TOUR = Rp 458.500,-

b. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/ Cool
Water. (1 kamar = 2 orang)

RATES TOUR = Rp 588.500,-

5. KELAS EKSEKUTIF (I)

Bus seat (2 - 2) = 38 seat (from 43 seat No- Back - seat)

@ Hotel Bintang (III/ IV) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/ cool
Water, Kulkas.

RATES TOUR = Rp 818.000,- orang

6. KELAS EKSEKUTIF (II)

PESAWAT UDARA (SBY - DPS) PP + Tour Bali with Micro
Bus 8 seat.

@ Hotel Bintang III / IV = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/ Cool
water, kulkas. (1 kamar = 2 orang)

RATES TOUR = Rp 1. 898.000,-/ orang (jadwal sendiri)

7. SPECIAL CLASS

Bus Micro Pariwisata AC, TV, Video, Reclining seat = 24 seat.

STANDART (I) : Rp 348. 000,-/orang (1 Km = 4 orang)

STANDART (II) : Rp 398. 000,-/orang (1 Km = 2 orang)

V I P (I) : Rp488. 000,-/orang (1 Km AC = 4 orang)

V I P (II) : Rp568. 000,-/orang (1 Km AC = 2 orang)

Catatan Khusus:

BALI 4 M / 3 H = 4 HARI

(Hotel 1 malam + Tour 2 hari / siang)

Standart I (2 - 3) 54 seat = @ Rp 198.000,-/ orang (1 kamar = 4 orang)

Standart II (2 - 2) 43 seat = @ Rp 248.000,-/orang (1 kamar = 4 orang)

V I P II (2 - 2) 43 seat = @ Rp 488.000,-/orang (1 kamar = 2 orang)

Jadwal Perjalanan

JAKARTA - BOGOR - BANDUNG TOUR

Bersama

DUTA NUSA TOUR

HARI - 01

- 13.00 wib Doa bersama TOUR LEADER & siap berangkat
18.00 wib Makan malam di Restaurant SALATIGA atau UNGARAN

HARI - 02

- 07.00 wib Memasuki Hotel, makan malam istirahat acara bebas.
09.00 wib Start Tour : a. Memasuki TMII (Taman Mini Indonesia Indah)
b. Museum Purna Bhakti Pertiwi
14.00 wib - Start Wisata Taman Impian Jaya Ancol
- Shooing MANGGA DUA
- Melalui jalan Tree In One kita bisa mampir MONAS & ISTIQLAL
20.00 wib Memasuki Hotel mandi, makan malam istirahat, acara bebas

HARI - 03

- 08.00 wib Makan pagi di Hotel Start Wisata Menuju daerah tujuan wisata Bogor
a. Taman Safari Indonesia I – Cisarua Bogor
(makan siang Lunch Box)

HARI - 04

- 08.00 wib Makan pagi di Hotel & Start wisata
a. Puncak TANGKUBAN PERAHU
b. SARIATER
c. Shooing Jeans & T-Shirt CIHAMPELAS + (Lunch Box)
d. Cibaduyut – Shooing Sepatu & makanan Khas Jawa Barat
17.00 wib Keluar dari daerah Bandung
20.00 wib Makan malam Prasmanan di Restaurant SARI JADI – Tasikmalaya

HARI - 05

- 09.00 wib Sampai kembali di Madiun

*Selamat berjumpa dengan DUTA NUSA TOUR
Pada acara Wisata berikutnya.*

Catatan :

Jadwal Perjalanan sewaktu-waktu dapat berubah, menyesuaikan kondisi setempat dan kelancaran perjalanan.

JAKARTA-BANDUNG RATE TOUR

Bersama

DUTA NUSA TOUR

4 M / 3 H = 5 HARI - @ RATES TOUR

seri des 2000

A. FASILITAS

1. TRANSPORTASI : Bus Special PARIWISATA (AC, TV, Video, Reclining seat)
seat (2 - 2) = 43 seat & seat (2 - 3) = 54 seat.
2. HOTEL : 2 malam (1 malam di Jakarta - 1 malam di Bandung)
3. MAKAN : 10 X (Prasmanan Restaurant 3 X + Prasmanan Hotel 5 X
+ Lunch Box 2 X)
4. SNACK : 1 X (+ Aqua)
5. TIKET MASUK : Termasuk tiket masuk lokasi wisata (lihat jadwal wisata)
6. GUIDE : 1 Tour Leader
7. DOKUMENTASI : Ekstra 1 Rool Film per - Bus.
8. P P P K : Setiap Bus disediakan obat - obatan sederhana.
9. RATES TOUR : Variasi Rates Tour ditentukan oleh klasifikasi Hotel & catering

B. DETAIL RATES TOUR

1. KELAS STANDART (I)

Bus seat (2 - 3) = 54 seat

a. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 4 orang)

RATES TOUR = Rp 312.000,-/ orang

b. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 2 orang)

RATES TOUR = Rp 328.000,-/ orang

2. KELAS STANDART (II)

Bus seat (2 - 2) = 43 seat

a. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 4 orang)

RATES TOUR = Rp 338.000,-/ orang

b. Hotel Melati Non AC (1 kamar = 2 orang)

RATES TOUR = Rp 388.000,-/ orang

3. KELAS V I P (I)

Bus seat (2 - 2) = 54 seat

a. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot / cool
Water. (1 kamar = 4 orang)

RATES TOUR = Rp 408.500,-/ orang

b. Hotel Bintang (I / II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot / cool
Water. (1 kamar = 2 orang)

RATES TOUR = Rp 458.500,-/ orang

Seri : Jakarta - Bandung

4. KELAS V I P (II)

Bus seat (2 - 2) = 43 seat

a. Hotel Bintang (I/II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/cool Water
(1 kamar = 4 orang).

RATES TOUR = Rp 468.500,-/ orang

b. Hotel Bintang (I/II) = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/cool Water
(1 kamar = 2 orang).

RATES TOUR = Rp 542.500,-/ orang

5. KELAS EKSEKUTIF (I)

Bus seat (2 - 2) = 38 seat (From 43 seat no-Back-seat)

a. Hotel Bintang III/ IV = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/Cool Water
Kulkas. (1 kamar = 2 orang).

RATES TOUR = Rp 958. 500,-/ orang

6. KELAS EKSEKUTIF (II)

PESAWAT SAMUDRA (SBY - DPS) + Tour Bali with Micro
Bus - 8 seat.

a. Hotel Bintang III/ IV = Kamar : AC, TV, Phone, Hot/ Cool
Water, Kulkas. (1 Kamar = 2 orang).

RATES TOUR = Rp. 1.998.500,-/ orang (Jadwal sendiri)

7. SPECIAL CLASS

Bus Micro PARIWISATA AC, TV, VIDEO, REC. SEAT, 24 SEAT

STANDART (I) : Rp 405. 500,-

STANDART (II) : Rp 458. 500,-

V I P (I) : Rp 635.500,-

V I P (II) : Rp 688.500

SPECIAL CLASS

YOGYAKARTA TOUR

bersama DUTA NUSA TOUR

Fasilitas : (biaya sudah termasuk)

1. Bus Pariwisata AC < Video, Rec seat
2. Tiket masuk lokasi wisata
3. Snack 1X Restaurant 1X
4. Guide/ Pemandu Tour per - Bus
5. Parkir, Retribusi, Bus masuk kota
6. PPPK sederhana
7. Hotel (jika menginap)

Pilihan Daerah Tujuan Wisata

1. Borobudur / Prambanan
 2. Parang Tritis / Kali Urang
 3. GembiraLoka / Kraton / Yogya Kembali.
 4. Malioboro / Adi Sucipto
- Special Rate: Yogya Cafe

(Pilih 4 lokasi yang terjangkau 1 hari)
(Pilih 7 Lokasi yang terjangkau 2 hari)

Standart Rate Tour

Kapasitas	Hotel	Makan	Biaya per - orang	Keterangan
(2 - 2) = 54	-	1X	Rp 83.500,-	-
(2 - 3) = 54	1 malam	4X	Rp 183.500,-	1 km = 4 orang
(2 - 2) = 43	-	1X	Rp 103.500,-	-
(2 - 2) = 43	1 malam	4X	Rp 203.500,-	1 km = 4 orang

VIP Rates Tour

Kapasitas	Hotel	Makan	Biaya per-orang	Keterangan
(2 - 2) = 43	-	1X	Rp 133.500,-	-
(2 - 2) = 43	1 Malam	4X	Rp 293.500,-	Btg. 2 (1 km = 4 org)

Catatan :

- Ada discount untuk pelajar
- VIP & Eksekutif sesuai dengan fasilitas yang diinginkan peserta
- Untuk program menginap di Hotel (Tour 2 hari) Rates Tour.
 Sesuai dengan kelas Hotel yang diinginkan oleh peserta.

Program 1 hari:

Berangkat : 04.00 Wib pagi

Datang : 23.00 Wib

DIENG & YOGYAKARTA TOUR

FASILITAS SERVICE :

- | | |
|--|--|
| 1. Transfer kendaraan L-300 Wonosobo - Dieng | 1. Dieng (4 s/ d 7) lokasi Tour |
| 2. Makan 2 X, di kendaraan | 2. Borobudur / Malioboro |
| 3. Fasilitas lain sama dengan paket Yogya | 3. Ekstra Tour Agrowisata Salak Pondoh |

RATES TOUR

KLASIFIKASI	KAPASITAS BUS	BIAYA PER ORANG
Ekonomi	(2 - 3) = 54	Rp. 103.500,-
Standart	(2 - 2) = 43 Micro (2-2) = 22	Rp. 113.500,-
VIP	(-)	(-)
Eksekutif	(-)	(-)

Per - Agustus 2000 Harga Tour sewaktu - waktu dapat berubah.

Catatan :

- Untuk pelajar ada Discount khusus VIP, Eksekutif dan program menginap di Hotel, Rate Tour disesuaikan dengan permintaan calon peserta
- Program 1 hari : Berangkat : 02.00 wib dini hari Datang : 24.00 wib

BROMO TOUR

Klasifikasi

Model dlw	Lokasi Tour	Kapasitas	Biaya
A	1. Puncak Bromo	(2-3) = 54	Rp 103.500,-
	2. Tas Tanggulangin	(2-2) = 43	Rp 114.500,-
B	1. Puncak Bromo	(2-3) = 54	Rp 123.500,-
	2. T. Safari Prigen	(2-2) = 43	Rp 133.500,-
	3. Tas Tanggulangin		
C	1. Puncak Bromo	(2-3) = 54	Rp 111.500,-
	2. T Safari Prigen	(2-2) = 43	Rp 121.500,-
	3. Kota Malang		

Sistim Transportasi Bromo:

- 1. Madiun - Sukapura : Bus seat 43 /54
- 2. sukapura - Cemorolawang : L - 300 / Bison
- 3. Cemorolawang - Puncak Bromo : Jalan Kaki / Hartop
- 4. Cemorolawang - Penanjakan

Biaya Sudah Termasuk :

- 1. Transport Bus dan transver kendaraan L-300/Bison
- 2. Restaurant 1 X
- 3. Senak 1 X
- 4. Tour Guide
- 5. Tiket lokasi wisata
- 6. Parkir/Tol/dll
- 7. P3K sederhana

MALANG TOUR

Kelas Standart

Daerah Tujuan Wisata	Kapasitas	Biaya per - orang
1. Coban Rondho		
2. Sengkaling	(2-3) = 54	Rp 83.500,-
3. Dewi Sri	(2-2) = 43	Rp 97.500,-
4. Malang City		
1. T. Safari Prigen		
2.- Sengkaling	(2-3) = 54	Rp 123.500,-
3. Malang City atau Tas Tanggulangin	(2-2) = 43	Rp 137.500,-

Per - 1 Oktober 2000

Catatan : - Tidak melayani Klas Ekonomi
- Untuk Kelas V I P dan Eksekutif

Biaya Sudah Termasuk :

- 1. Tiket masuk lokasi wisata
- 2. Restaurant 1 X
- 3. Senak 1, X
- 4. Guide/Tour Leader
- 5. Parkir/Retribusi/Tol
- 6. PPPK sederhana.

KEBUMEN - PURWOKERTO TOUR

Rates Tour (klasifikasi Standart)

Kapasitas & Seat Bus	Biaya Per - Orang	Keterangan
(2 - 3) = 54	Rp. 113.500,-	
(2 - 2) = 43	Rp. 133.500,-	
(2 - 2) = 22	(-)	

Biaya sudah termasuk :

1. Tiket lokasi wisata
2. Senak 1 X
3. Restaurant 2 X
4. Guide / Tour Leader
5. Tol/Parkir/Retribusi

Lokasi wisata pilihan :

1. Batu Raden
2. Goa Jatijajar
3. Pantai Ayah
4. Ekstra MALIOBORO

Alternatif laun :

1. Pantai Karang Bolong
2. Waduk Sempor

Catatan :

Berangkat : Hari (pertama) Jam : 21.00 wib

Datang : Hari (kedua) Jam : 24.00 wib

PANGANDARAN TOUR

Rates Tour (klasifikasi standart)

Kapasitas & Seat Bus	Biaya Per - Orang	Keterangan
(2 - 3) = 54	Rp. 143.500,-	
(2 - 2) = 43	Rp. 153.500,-	
(2 - 2) = 22	(-)	

Biaya sudah termasuk :

1. Tiket lokasi wisata
2. Senak 1 X
3. Restaurant 2 X
4. Guide/Tour Leader
5. Tol/Parkir/Retribusi

Lokasi wisata pilihan

1. Pantai Pangandaran
2. Pantai Cilacap
3. Pilihan bebas terjangkau

Catatan :

Hari (pertama) Jam : 17.00 wib

Digital Repository Universitas Jember
LOMBOK - TOUR

Bersama
BUTA NUSA TOUR

Hari - 01

09.00 wib Berdoa bersama dan Start
 13.00 Makan siang di Restaurant Kuning Gading - Bundaran Gempol
 18.00 Makan malam di Restarant Puritama - Pasirputih
 21.00 Antri Penyeberangan Ketapang - Gilimanuk

Hari - 02

02.00 wita Antri Penyeberangan Padang Bai - Bali
 08.00 Memasuki Hotel di Mataram, makan pagi & Istirahat
 11.00 Setelah istirahat, Start Tour :
 @ Cantiknya Pasir & beningnya air laut Tanjung Aan
 @ Panorama Pantai Kute (makan siang Lunch Box)
 @ Traditional Village - Sade
 @ Penunjuk - Gerabah Tradisional
 20.00 Memasuki Hotel makan malam, Istirahat acara bebas

Hari - 03

08.00 wita Setelah makan pagi, Start Tour
 @ Naik Speed Boat ke 3 pulau Cantik
 1. Mandi air laut di Ombak yang tenang m: Gili trawangan
 2. Gili Air
 3. Gili Meno (makan siang di sebuah pulau kecil)
 @ Panorama Laut Senggigi
 19.00 Memasuki Hotel, makan malam acara bebas.

Hari - 04

08.00 wita Setelah makan pagi di Hotel, Chek Out dan Start Tour :
 @ Hand Weaving Centre
 @ Shooping Mutiara
 @ Narmada (makan siang Lunch Box)
 13.00 Antri Penyeberangan Lembar - Lombok
 20.00 Makan malam di Restaurant Soka ndah - Tabanan
 23.00 Antri Penyeberangan Gilimanuk - Bali

Hari - 05

06.00 wib Makan pagi di Restaurant Tongas Asri - Probolinggo
 12.00 Rombongan Sampai di Madiun.

RATE TOUR

Jumlah peserta Seat Bus	Makan	Hotel	Kelas V I P	Kelas Standart	Kode
54 (seat 2-3)	12 kali	2 malam		Rp. 445.500,-	F= 4 B= 5 AG = 15
43 (seat 2-2)	12 kali	2 malam		Rp. 528.500,-	F= 2 B= 7,5 AG= 7,5

Bandung & Kepulauan Seribu

Bersama : DUTA NUSA TOUR

Hari – 01

13.00 wib Berdoa bersama & Start
18.00 wib Makan malam di Restaurant UNGARAN – Semarang

Hari – 02

07.00 wib Makan pagi di Hotel, mandi dll.
08.00 wib Start menuju KEPULAUAN SERIBU
Menikmati Indahny KEPULAUAN SERIBU (makan siang Lunch Box)
14.00 wib Kembali dari KEP.SERIBU ke ANCOL.
15.30 wib SHOOPING MANGGA DUA atau TOUR ANCOL
19.00 wib Memasuki Hotel mandi, makan malam di Hotel istirahat, acara bebas.

Hari – 03

08.00 wib Setelah makan pagi di Hotel, Start dari Jakarta menuju Bandung
12.00 wib Makan siang di Restaurant HANDAYANI (Jl. Raya Puncak – Bogor)
16.00 wib Sampai di Hotel, istirahat acara bebas + makan malam
@ CITY TOUR BANDUNG
19.00 wib Memasuki Hotel mandi, istirahat, acara bebas.

Hari – 04

08.00 wib Setelah makan pagi di Hotel, chek out dan start tour :
a. PUNCAK KALDERA TANGKUBAN PERAHU(makan siang Lunch Box)
b. SHOOPING. 1. ELIZABETH
2. BROKLAT
3. CIBADUYUT / CIHAMPELAS

20.00 wib Makan malam di Restaurant SARI JADI – Tasikmalaya

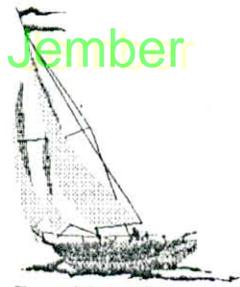
Hari – 05

08.00 wib Sampai di Madiun.

RATE TOUR

Kapasitas Bus	Hotel	Makan	Rate Tour Per-Orang
43 seat 2 - 2	1 malam di Jakarta 1 malam di Bandung (Non – AC)	10 kali	Rp. 542.500,-
43 seat 2 - 2	1 malam di Jakarta 1 malam di Bandung (AC)	10 kali	Rp. 742.500,-

Kepulauan Seribu Thousand Island



Duta Nusa Tour

The Thousand Islands consisting or almost the Small Island in the Bay of Jakarta In the Java Sea. Most of these island are inhabited and protect as National Sea Park Surrounding by reefs and fishes in clear water. Paradise for water Sport such as diving-snorkeling-fishing etc. Only some of These Islands allowed to be tourism island.

Bidadari Island Resort : Bidadari is the nearest island from Marina Ancol with only 30 minutes. Surrounding by Cipir Island, Kelor Island, and Onrust Island protect by Dinas Museum Sejarah DKI. Facilities : Land & floating cottages, Billiard, Restaurant, Children playground, Martello Castle, etc.

Putri Island Resort : Putri island lies about 70 Km of the coast of West Java, just north of Jakarta, Indonesia's capital city and can be reached in just 90 minutes by speed boat. Facilities : Undersea Aquarium, Mini Zoo/ Sea World, Semi Submersible Underwater Boat, Meeting Room, Tennis Court, Restaurant, Swimming Pool, Dive Shop, Bungalow, etc.

Kul Kul Kotok Island Resort : Kul Kul Kotok offers chance to holiday in the untouched island habitat of the exotic " Thousand Island " just 75 minutes from Jakarta with speed boat. This peaceful tropical atoll has been kept in it's original pristine state - the flora and fauna undisturbed by cozy cottages tucked amongst the foliage, looking out the sea. Facilities : Fishing, Diving, Jogging, Snorkeling, open Air Restaurant & Bar, Diving Course, Inter Island Tours, etc.

Pelangi Island Resort : Pelangi Island located among the thousand island lie off Jakarta's Northern Coast about 70 Km from Marina Ancol and can be reached by speed boats about 90 minutes trip. Densely covered by lush palm and pine trees which is surrounded by watch sandy beach in the middle of silver clean blue waters will make this green tropical Pelangi Island an ideal gateway to enjoy the sea, sand and sun. Facilities : Floating Restaurant, Prows, Canoe, Glass Bottom Boat, water Bike, Jetsky, Scuba Diving, Snorkeling, Water Sky, Tennis Court, etc.

Pulau Seribu Marine Resort : Located on Antuk Island, only 40 nautical miles from Jakarta and can be reached about 120 minutes by high speed cruiser. The beauty of Pulau Seribu Marine Resort

Ayer Island Resort : In ancient times, Ayer Island was the private recreational retreat of former kings of thousand island. It was also used by the first President of Republic of Indonesia as his private vacation land many years ago. Today, this intimate and tranquil island with it's secluded trees and beautiful beach has been dubbed " Mutiara Kepulauan Seribu." Located only short, 30 minutes boat trip from Marina, Ancol Jakarta, This enchanting island resort offering many kind of entertainment, recreational, water sport facilities, etc. facilities : Land & floating cottages, Meeting Room, Tennis Court, Water Sport, Diving, Billiard, etc.

Sepa Island Resort : Sepa Island has outstanding white sandy beaches for sunning, turquoise waters surround for swimming and snorkeling. The crystal clear water, corals reef formation and teeming with interesting marine life make Sepa Island and Surrounding popularly known as PARADISE FOR DIVERS. Facilities : Dive Shop (for buy or rent diving equipment), Cottages, Restaurant, Discotheque, Glass Bottom Boat, Banana Boat, Rental Boat for Fishing, etc.

Bira Besar Cottages & Golf Resort : The Bira Besar Island Resort is located only 90 minutes exciting ride from Marina Ancol. Bira Besar Cottages and Golf Resort is like dream come true for the golfers and yet support their families expectation for a place of tranquility of natural beauty of the island, and a hallmark for complete rest and recreation. Facilities : Restaurant, bicycling Fishing, Swimming Pool, Snorkeling, Jetsky, Water Skiling, etc.

Matahari Island Resort : Located on Macan Besar Island in the northern part of Jakarta bay can be reached by speed boat in 90 minutes. Surrounding by clear water with visibility at 10 to 15 minutes meters depth offering exceptional view of colorful tropical fishes and coral.

Facilities : Meeting room, Discotheque, karaoke, Sunset, Life music, Marine Sport, Bamboo Bar, etc

is the beauty of nature - unspoiled, preserved especially for you. The Facilities on Pulau Antuk Barat and Pulau Antuk Timur have been carefully planned to compliment and enchanhe the lush tropical surrounding. Facilities : Tennis, Discotheque, Diving, Snorkeling, Wind Surfing, Jetsky, Restaurant (Japanese - Barat Island, Continental - Timur Island), Meeting room, etc.

DUTA NUSA TOUR

Workshop Centre :

Jl. Sri Utomo 16 Madiun Kp.63114

Phone/Fax : 0341-457431

Email : dutanusa@telkom.net

.....interest in Kepulauan Seribu.

Diving - Snorkeling
Speedboat - Wind Surfing
Bananaboat - Fishing
Glass Bottom Boat - Jetsky
Jogging - Cycling
Museum Sejarah DKI Jakarta
Visit island to island

Tips:

- @. Attention for departure time from Marina Ancol and from island
- @. Don't forget to bring swim suit, body lotion, sandal, and medicine
- @. For reservation preferable 2 moon before departure.

*) Prices can change anytime.

Duta Nusa Tour Product.



SURAT TUGAS

No. 916 /J.25.1.2/PP.9/2001

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember menugaskan kepada nama-nama yang tercantum dibawah ini:

No	Nama	N I M	Keterangan
1	Yety Kristyorini	98 - 2176	Ketua
2	Kikit Desti M	98 - 2184	Wakil Ketua
3	Riena Prihardinie	98 - 2132	Anggota
4	Linawati	98 - 2154	Anggota

Untuk mengikuti Program Magang di Biro Perjalanan Wisata DUTA NUSA TOUR Madiun, selama 30 hari (efektifnya) terhitung sejak tanggal yang ditetapkan sampai dengan selesai. Selama melaksanakan kegiatan magang diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat Magang

a.n. Dekan
Pembantu Dekan I



Dr. MAIDI RADI, MA
Telp. 030 239 058