

SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA BIRO PERJALANAN WISATA SEPINGGAN INDAH DI JEMBER

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 :

Fia Ornita

NIM 990903102175

Dosen Pembimbing

Drs. Rudy Eko Pramono, MSi

NIP. 131.782.188

Asa :

Terima :

No. Indek :

KLASIR / PENYALIN :

Hadiah

~~mbellan~~

06 JUN 2002

0889

Klasa

328.40

ORN

✓

UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

**JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA**

2002

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

PERSETUJUAN

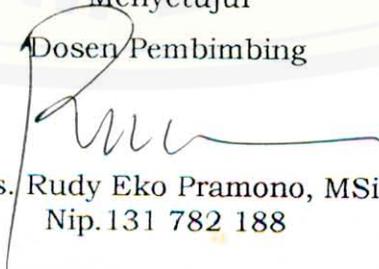
Telah disetujui Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Nama : Fia Ornita
Nim : 99 - 2175
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata
Judul : Sistem Pemasaran Paket Wisata
Biro Perjalanan Wisata
Sepinggan Indah di Jember.

Jember, 6 Maret 2002

Menyetujui

Dosen Pembimbing


Drs. Rudy Eko Pramono, MSi
Nip.131 782 188

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

PENGESAHAN

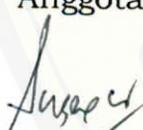
Telah di pertahankan di hadapan Sidang Panitia Penguji Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Nama : Fia Ornita
Nim : 990903102175
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi: Diploma III Pariwisata
Judul :

**SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA
SEPINGGAN INDAH DI JEMBER**

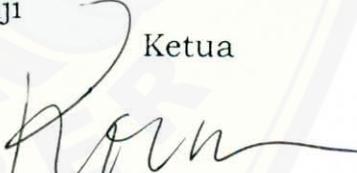
Hari : Jum'at
Tanggal : 19 April 2002
Jam : 16.00 WIB
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember
Dan telah di nyatakan LULUS

Anggota


Drs. Sugeng Ismono, MA
NIP. 131 415 664

Panitia Penguji

Ketua


Drs. Rudy Eko Pramono, MSi
NIP. 131 782 188

Mengesahkan
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Dekan




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

MOTTO

“ Janganlah anda menjanjikan sesuatu lebih atau tidak dapat anda laksanakan, tetapi sekali berjanji usahakan dengan sungguh-sungguh menepati janji anda”*)

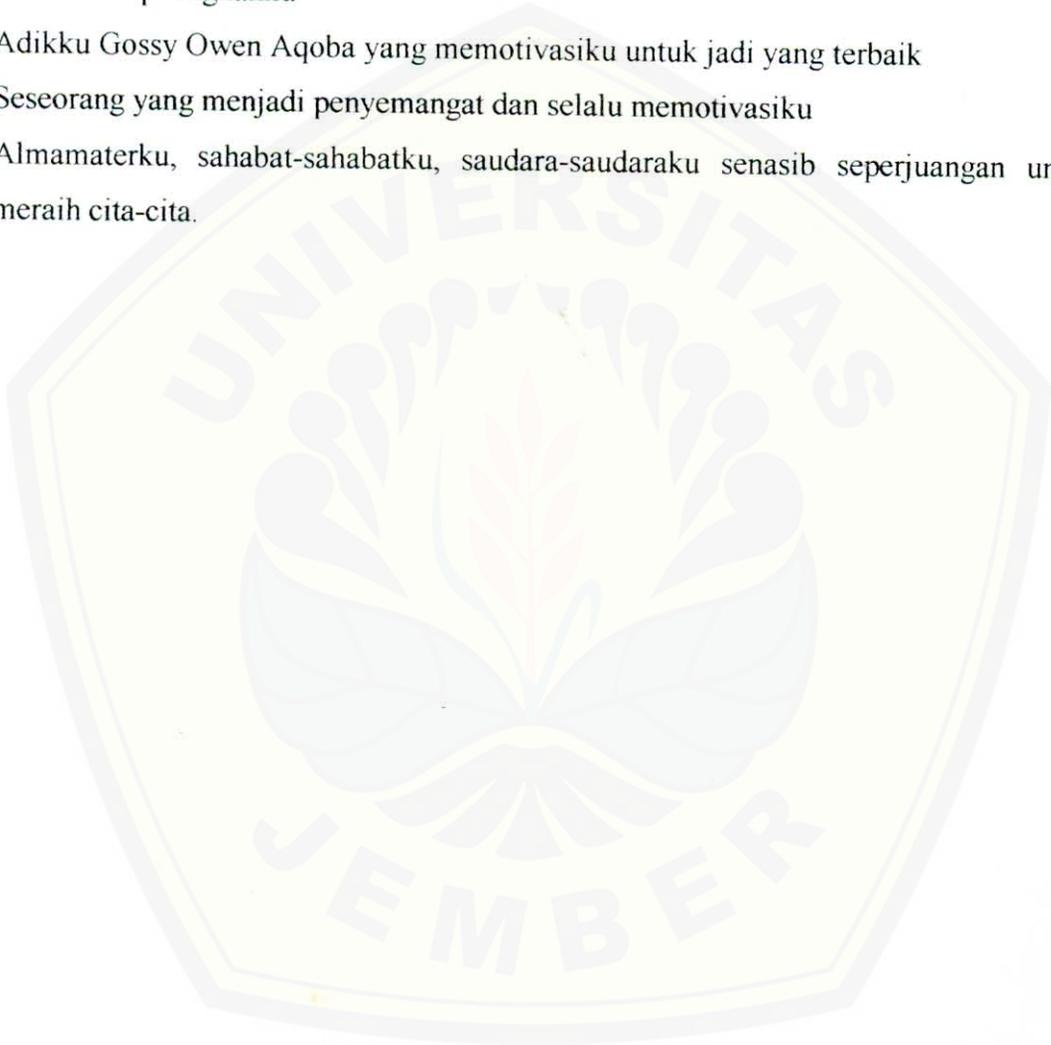


* Thowil Akhvar Dasoeki dari Thohuri Muhammad. 1985. Mutiara Kepribadian. Jakarta: Gunung Jati.

PERSEMBAHAN

Dengan segenap jiwa laporan ini kupersembahkan pada:

- ❖ Ayah bunda tercinta yang telah mencurahkan segenap perhatian dan kasihnya pada penulis
- ❖ Kakakku Yetty Andiarti, Pima Zenaida, Yagni Pramono yang selalu mendukung dalam setiap langkahku
- ❖ Adikku Gossy Owen Aqoba yang memotivasiku untuk jadi yang terbaik
- ❖ Seseorang yang menjadi penyemangat dan selalu memotivasiku
- ❖ Almamaterku, sahabat-sahabatku, saudara-saudaraku senasib seperjuangan untuk meraih cita-cita.



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

PERSETUJUAN

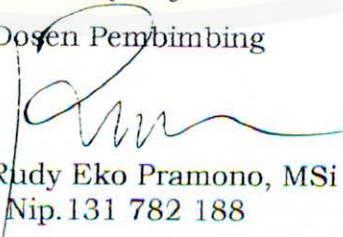
Telah disetujui Laporan Hasil Kuliah Kerja Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Nama : Fia Ornita
Nim : 99 - 2175
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata
Judul : Sistem Pemasaran Paket Wisata
Biro Perjalanan Wisata
Sepinggan Indah di Jember.

Jember, 6 Maret 2002

Menyetujui

Dosen Pembimbing


Drs. Rudy Eko Pramono, MSi
Nip.131 782 188

**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 : Fia Ornita
Nim : 990903102175
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Studi: Diploma III Pariwisata
Judul :

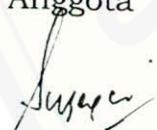
**SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA
SEPINGGAN INDAH DI JEMBER**

Hari : Jum'at
Tanggal : 19 April 2002
Jam : 16.00 WIB
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember
Dan telah di nyatakan LULUS

Panitia Penguji

Anggota

Ketua


Drs. Sugeng Ismono, MA
NIP. 131 415 664


Drs. Rudy Eko Pramono, MSi
NIP. 131 782 188

Mengesahkan
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Dekan

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

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan segala puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan petunjuk-Nya yang dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir penyusunan laporan hasil Kuliah Kerja dengan judul "Sistem Pemasaran Paket Wisata Biro Perjalanan Wisata Sepinggu Indah Di Jember". Guna memenuhi salah satu syarat mendapatkan gelar ahli madya bidang pariwisata (A.Md. Pariwisata) Universitas Jember, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Administrasi, Program Studi Diploma III Pariwisata.

Penulis menyadari bahwa sebagai manusia biasa kiranya tidak lepas dari kesalahan dan kekhilafan didalam penyusunan laporan ini. Sehingga kami selalu mengharapkan kritik dan saran yang tentunya demi kesempurnaan laporan ini lebih lanjut.

Untuk itu dengan rasa hormat dan dengan segala kerendahan serta katulusan hati kami ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Moch. Toerki selaku Dekan FISIP Universitas Jember;
2. Bapak Drs. Mud'har Syarifuddin, MSi selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi FISIP Universitas Jember;
3. Bapak Drs. Rudy Eko Pramono, MSi selaku Ketua Program Studi Diploma III Pariwisata FISIP Universitas Jember; dan selaku pembimbing yang telah membimbing penulis selama proses penulisan Laporan Kuliah Kerja;
4. Bapak Drs. Poerwowibowo, MSi selaku dosen wali yang telah banyak membimbing penulis selama berada di bangku kuliah;

5. Segenap Dosen dan Karyawan di lingkungan FISIP Universitas Jember khususnya Program Studi Diploma III Pariwisata;
6. Bapak Diko Setio Prihanto, SE selaku Manager PT Sepinggan Indah yang telah memberikan fasilitas dan pengarahan kepada penulis;
7. Bapak Fadlulloh, SE selaku pimpinan cabang PT Sepinggan Indah yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melaksanakan kuliah kerja;
8. Semua staf karyawan PT Sepinggan Indah Perwakilan Jember yang telah banyak membantu penulis dalam melaksanakan kuliah kerja;
9. Sahabat-sahabatku yang memberi dukungan dan selalu menemani penulis selama ini;
10. Semua rekan-rekan mahasiswa D-III Pariwisata FISIP Universitas Jember yang telah memberikan dukungan selama penyusunan laporan ini.

Demikian ucapan terima kasih penulis sampaikan, semoga penulisan Laporan Kuliah Kerja ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi dalam pengembangan Ilmu Pariwisata dan penulisan selanjutnya.

Jember, 6 Maret 2002

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja	5
1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja	5
1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja	5
II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA	
2.1 Gambaran umum instansi	6
2.1.1 sejarah terbentuknya	6
2.2 Visi dan Misi	8
2.2.1 Visi	8
2.2.2 Misi	8
2.3 Organisasi	8
2.3.1 Struktur Organisasi	8
2.3.2 Job Description	9
2.3.3 Keadaan Karyawan	11
III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA	
3.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja	12
3.2 Konsep Pemasaran	14
3.3 Pemasaran Jasa-Jasa Biro Perjalanan	16
3.3.1 Pentingnya Usaha Pemasaran	18
3.3.2 Sistem Pemasaran paket Wisata Biro	19
3.4 Analisis SWOT	30
IV. PENUTUP	33
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah membawa dampak semakin ketatnya persaingan sehingga setiap orang disibukkan dengan kegiatannya masing-masing. Kegiatan yang dilakukan orang dalam kesehariannya menimbulkan ketegangan, kebosanan dan kejemuhan. Tidak dapat dibantah lagi bahwa waktu senggang yang mereka miliki akan dijadikan sebagai sarana untuk memulihkan kejernihan pikiran dan kesegaran baru. Salah satu bentuk kegiatan yang dapat dilakukan dalam mengisi waktu senggang tersebut adalah rekreasi. Bila ditinjau dari sudut perusahaan perjalanan wisata diartikan sebagai suatu perjalanan yang terencana yang bersifat sementara untuk menikmati objek wisata yang disusun oleh perusahaan perjalanan dengan menggunakan waktu seefektif dan seefisien mungkin guna membuat peserta wisata merasa puas. Walaupun pada awalnya orang melakukan wisata hanya terbatas yang di daerah propinsi atau negaranya saja, namun mungkin para pendamba wisata tersebut telah terbuka mata hati dan wawasannya untuk melakukan wisata di negara lain bahkan mungkin mengelilingi bumi ini.

Semakin berkembangnya orang untuk melakukan wisata dewasa ini berpengaruh pula terhadap perkembangan pengusaha di daerah-daerah untuk mendirikan suatu usaha yang dapat memberikan pelayanan bagi pendamba wisata. Hal ini tidak saja pada perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang produksi namun juga semakin banyak perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa termasuk Biro Jasa Pelayanan Wisata, perusahaan biro pelayanan memberikan paket perjalanan baik di

dalam maupun ke luar negeri. Perusahaan tersebut saling berlomba dan bersaing dalam meningkatkan dan menggiatkan lagi operasionalnya, dengan jalan promosi dan fasilitas yang menarik, pelayanan yang menyenangkan dan sebagainya. Disamping kegiatan tersebut perusahaan juga mengadakan kegiatan yang bersifat intern.

Kegiatan intern perusahaan tersebut dapat berupa kebijaksanaan manajemen dalam mengelola atau mengadakan transaksi-transaksi yang tujuannya untuk mencari konsumen atau menawarkan paket-paket wisata yang telah dibuat. Dalam Perusahaan Biro Perjalanan selain ingin mendapatkan keuntungan, tujuan utamanya juga ingin memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan bagi pengguna jasa, sehingga konsumen merasa puas dengan paket yang dibuat dan mungkin nantinya akan menggunakan jasa pelayanan dari Biro Perjalanan ini lagi. Untuk menawarkan paket wisata ini Biro Perjalanan harus dapat meyakinkan pada pihak konsumen kalau paket yang ditawarkan akan memberikan kepuasan pada pengguna.

Kegiatan pemasaran adalah kegiatan yang paling dominan dalam industri pariwisata, khususnya dalam Biro Perjalanan. Dalam pemasaran, Biro berusaha mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan. Dalam hal ini produk yang di tawarkan yaitu berupa jasa pelayanan. Dalam pemasaran kita harus dapat meyakinkan calon konsumen bahwa yang lebih diutamakan adalah kualitas dan kepuasan konsumen.

Modal utama yang dimiliki kota Jember yang dapat dipasarkan dalam paket wisata adalah kekayaan serta keindahan alamnya. Jember juga memiliki beraneka ragam kebudayaan yang dapat di gunakan sebagai atraksi wisata. Makanan khas

kota Jember Suwar-suwir dapat dijadikan souvenir atau oleh-oleh bagi wisatawan yang pernah berkunjung ke Jember. Selain itu, letak Jember yang berada di dekat Pulau Dewata menjadikan nilai lebih bagi Jember. Wisatawan yang akan berlibur ke Bali, yang dari barat pasti akan melewati Jember, dan bila potensi yang dimiliki Jember sudah dikembangkan maka bukan tidak mungkin bahwa wisatawan tersebut akan singgah dulu di Jember. Akan sangat menguntungkan bila di buat suatu paket wisata yang selalu mencantumkan obyek wisata di Jember sebagai salah satu tujuan wisata. Hal ini akan dapat menambah pendapatan bagi daerah, dan menambah lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya.

Dengan modal dasar yang sedemikian besar, kegiatan pemasaran sangat di perlukan untuk mengenalkan dan menawarkan potensi-potensi yang di miliki kota Jember yang mungkin masih belum dikenal oleh masyarakat kepada masyarakat luas pada umumnya dan pada masyarakat Jember sendiri pada khususnya. Selain kekayaan alamnya, di Jember juga terdapat Universitas-universitas baik negeri maupun swasta, perkantoran-perkantoran, dan sekolah-sekolah yang dapat digunakan sebagai target pasar.

Karena kelebihan-kelebihan yang di miliki Jember, menyebabkan banyaknya Biro Perjalanan - Biro Perjalan yang berusaha memanfaatkan potensi Jember. Di Jember terdapat 6 (enam) Biro Perjalanan yang saling bersaing dalam mendapatkan pelanggan. Tehnik yang di gunakan pun bermacam-macam. Mereka saling berlomba dalam mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen untuk menggunakan jasa yang mereka tawarkan.

Banyaknya Biro Perjalanan yang ada di Jember, menyebabkan semakin ketatnya persaingan dalam menawarkan

paket wisata, hal ini juga membawa dampak positif yaitu dapat meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan. Mereka akan berlomba untuk menawarkan dan menyajikan suatu bentuk pelayanan yang terbaik sehingga konsumen akan merasa puas dan akan menggunakan jasanya secara *continue*.

Sifat dari jasa pelayanan adalah menyajikan kepuasan yang tidak dapat di gantikan oleh mesin. Kecakapan dan keahlian dalam menyampaikan atau menawarkan suatu paket wisata sangat diperlukan dalam pemasaran. Selain itu kondisi serta situasi pasar juga perlu untuk di ketahui. Dengan demikian seorang *marketing executive* akan dapat menganalisis dan menetapkan kebijakan harga sehingga dapat bersaing dalam pasar.

Salah satu Biro Perjalanan yang ada di Jember yang tergolong masih baru adalah Biro Perjalanan Sepinggan Indah. Penulis sangat tertarik dengan Biro Perjalanan ini karena dalam usianya yang masih relatif muda, Sepinggan tidak mau kalah dalam memasarkan paket wisata yang telah di buat dan selalu berusaha meningkatkan kualitas serta mutu pelayanannya. Dalam Biro Perjalanan Sepinggan Indah, ada tahapan-tahapan yang harus diperhatikan dalam memasarkan paket atau produk wisata ini, mulai dari pencarian informasi sampai pelaksanaan kegiatan wisata.

Peranan Biro Perjalanan memang besar dibidang pemasaran produk wisata. Begitu pula dengan Biro Perjalanan Sepinggan Indah Perwakilan Jember juga mempunyai teknik-teknik dalam memasarkan paket wisatanya. Dalam memasarkan suatu paket wisata sesama staf karyawan saling bekerja sama untuk mendukung kelancaran proses *marketing*. Loyalitas serta dedikasi sangat di perlukan dalam usaha perjalanan.

Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting karena merupakan langkah awal atau dasar dalam membuat suatu paket wisata. Kita harus tahu segmen pasar, dan keinginan konsumen terlebih dahulu sebelum membuat suatu paket wisata. Pemasaranlah yang menentukan suatu Biro Perjalanan akan bertahan atau tidak dalam persaingan yang ketat. Dari hal-hal seperti yang tersebut di atas, maka penulis mengambil judul “ Sistem Pemasaran Paket Wisata Sepinggan Indah Di Jember “

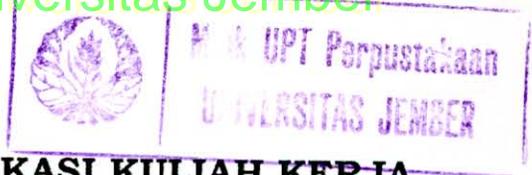
1.2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja

1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja

- a. Untuk mengetahui dan menggambarkan pelaksanaan kegiatan pemasaran Biro Perjalanan Sepinggan Indah Cabang Jember dalam menawarkan paket perjalanan wisata.
- b. Untuk menerapkan pengetahuan ilmu akademis yang diperoleh di bangku kuliah ke kuliah kerja

1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja

- a. Untuk menambah wawasan dan khasanah ilmu pengetahuan terutama dalam bidang pariwisata.
- b. Untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya bidang Pariwisata (A.Md Pariwisata) Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
- c. Untuk meningkatkan kreatifitas dan keterampilan mahasiswa sebagai tenaga siap pakai.



II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA

2.1 Gambaran Umum Instansi

2.1.1 Sejarah Terbentuknya

Biro perjalanan Sepinggan Indah adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang jasa wisata yang didirikan dengan Akta Notaris No. 58 tanggal 13 Juli 1998. Oleh karenanya perusahaan ini memperoleh ijin tetap usaha Biro Perjalanan Wisata sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku dibidang usaha perjalanan wisata.

Maksud dan tujuan perusahaan adalah mengusahakan dan menjalankan Biro Perjalanan Wisata. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut perusahaan dapat melaksanakan kegiatan usaha menyusun dan menyelenggarakan paket wisata, penyediaan dan atau pelayanan angkutan wisata, pemesanan akomodasi restaurant dan sarana wisata lainnya serta penyelenggaraan, pelayanan perlengkapan (dokumen) perjalanan wisata.

Perusahaan Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah berpusat di Jalan Perak Timur No 512 Blok H-1 Surabaya dan membuka cabang atau perwakilan di Jalan Hayam Wuruk 107 Jember. Sebagaimana yang ditetapkan oleh direksi dengan persetujuan dari komisaris perusahaan didirikan untuk jangka waktu yang tidak ditentukan lamanya.

Berdirinya Biro Perjalanan Wisata ini berdasarkan besarnya saham yang akan dikeluarkan oleh perseroan menurut keperluan modal perusahaan dengan persetujuan rapat umum pemegang saham. Para pemegang saham yang namanya tercatat dalam daftar pemegang saham mempunyai hak terlebih dahulu untuk mengambil bagian atas saham yang hendak dikeluarkan itu

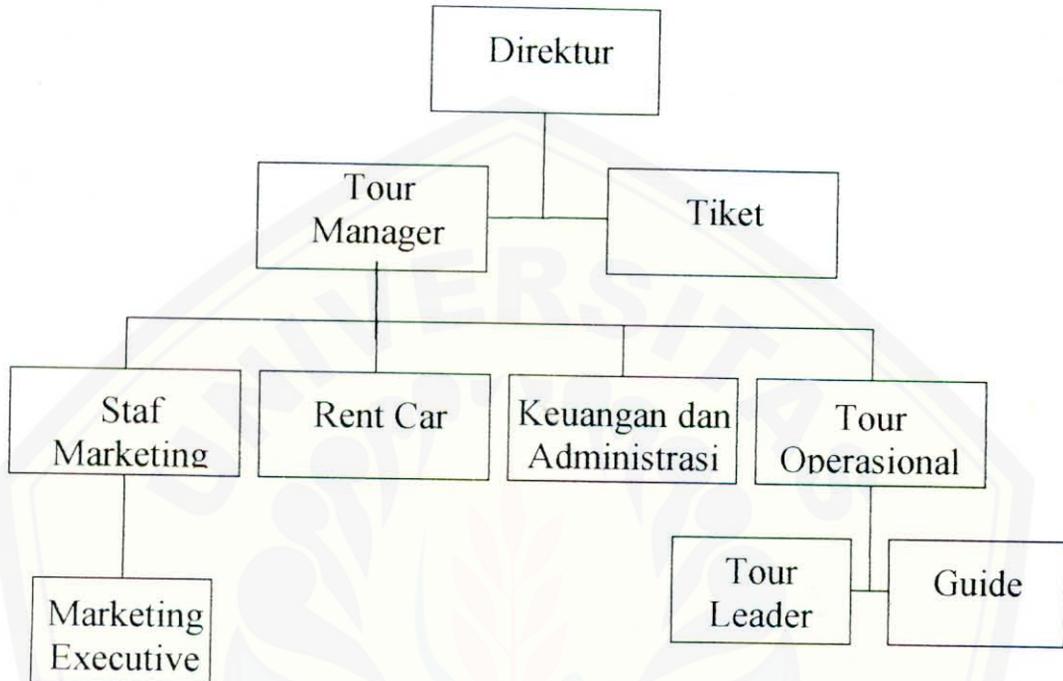
dalam jangka waktu 14 hari sejak tanggal penawaran dilakukan dan masing-masing pemegang saham berhak mengambil bagian seimbang dengan jumlah saham yang mereka miliki.

Guna memperluas jaringan PT Sepinggan Indah yang bergerak dibidang Biro Perjalanan Wisata, maka PT Sepinggan Indah Surabaya menunjuk UD. Joyo sebagai perwakilan PT Sepinggan Indah untuk wilayah Jember. Selain melayani perjalanan wisata, PT Sepinggan Indah juga melayani tiket dimana untuk pemesanan tiket pihak Sepinggan Indah Jember langsung menghubungi atau mengkoordinasikan dengan Sepinggan Indah Surabaya.

Kegiatan Biro Perjalanan Sepinggan Indah Cabang Jember yang lebih dominan adalah kegiatan Pemasaran. Yaitu usaha untuk menarik pelanggan agar membeli paket-paket wisata yang telah di buat. Proses pemasaran meliputi perencanaan yang dilakukan oleh pihak management untuk memperhatikan variabel-variabel yang di jumpai dalam pasar. Semua variabel dalam pasar berubah terus yang di akibatkan terjadinya perubahan dalam permintaan dan preferensi masyarakat terhadap suatu produk atau jasa.

Pemasaran yang efektif menghendaki perencanaan yang baik mulai dari penentuan konsep tentang kualitas, desain, kemasan, harga, cara penyampaian produk kepada konsumen dalam yang tepat, sampai dengan bagaimana membuat pelanggan tetap loyal terhadap produk yang diciptakan. Bagi Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah, kepuasan konsumen adalah tujuan yang utama.

**STRUKTUR ORGANISASI
BIRO PERJALANAN WISATA
SEPINGGAN INDAH JEMBER**



Sumber : Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah 2002

2.3.2 Job Discription

1. **Direktur**

- Bertanggung jawab atas perkembangan perusahaan dan bertugas mengawasi jalannya perusahaan.

2. **Bagian Tiket**

- Bertanggung jawab pada direktur dan tugasnya melayani pemesanan tiket baik tiket pesawat maupun Pelni.

3. **Tour Manager**

Bertanggung jawab pada direktur dan tugasnya:

- Menyiapkan segala sesuatu yang digunakan untuk marketing.
- Melaksanakan rencana marketing.

- Membuat marketing kit.
- Melaksanakan rencana tour yang sudah menjadi order.
- Membawahi Staff Marketing, Rent Car, Keuangan & Administrasi, dan Tour Operator.

4. Staf Marketing

Bertanggung jawab pada tuor manager dan tugasnya:

- Membuat surat penawaran untuk marketing executive.
- Melaksanakan kegiatan marketing.
- Membuat program marketing.
- Membawahi marketing Eksekutif.

5. Rent Car

Bertanggung jawab pada tour manager dan tugasnya:

- Membuat hubungan relasi dengan konsumen
- Mengadakan hubungan dengan rent car yang lain dan mengadakan kerjasama dibidang persewaan kendaraan.

6. Administrasi Dan Keuangan

Bertanggung jawab pada tour manager dan tugasnya:

- Mencatat segala transaksi keuangan yang berhubungan dengan tour.
- Membuat laporan keuangan diakhir bulan untuk mengetahui cash flow dan in flow dari bagian tour.

7. Marketing Executive

Bertanggung jawab pada staff marketing dan tugasnya:

- Sebagai pelaksana kegiatan marketing sesuai dengan program dari staff marketing
- Melakukan koordinasi dengan staff marketing.

8. Tour Operasional

Bertanggung jawab pada tour manager dan tugasnya:

- Menyiapkan segala sesuatu dalam persiapan pelaksanaan kegiatan tour antara lain: reservasi hotel, transportasi, program perjalanan, menyiapkan tour leader dan guide.
- Membawawahi Tour Leader dan Guide.

9. Tour Leader

Bertanggung jawab pada tour operasional dan tugasnya:

- Memimpin dan memberi pengarahan perjalanan.
- Menyiapkan tiket objek.
- Membuat laporan keuangan pengeluaran tak terduga selama tour.

10. Guide

Bertanggung jawab pada tour operasional dan tugasnya:

- Membantu kelancaran selama perjalanan.
- Memberi penjelasan tentang objek yang akan dikunjungi.

2.3.3 Keadaan Karyawan

Tenaga kerja di Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah Perwakilan Jember dibagi menjadi 2 golongan, yaitu:

- a. Tenaga kerja tetap, yaitu tenaga kerja staff yang diangkat dengan kontrak kerja dan mendapatkan gaji setiap bulannya. Tenaga kerja tetap ini bekerja secara penuh 6 hari kerja dalam seminggu.
- b. Tenaga kerja *freelance*, yaitu tenaga kerja non staff yang juga diikat dengan kontrak kerja namun tidak mendapatkan fasilitas gaji secara bulanan. Jam kerja mereka tidak terikat waktu dan upah yang mereka dapatkan berasal dari prosentase yang telah disepakati dari hasil suatu order tour dan fee.



IV. PENUTUP

Dengan terselesaikannya penyusunan Laporan tentang Sistem Pemasaran Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah Jember, maka penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung penulisan Laporan ini. Ucapan terima kasih khususnya pada Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah di Jember yang telah bersedia memberikan tempat kepada penulis untuk melaksanakan kuliah kerja. Tidak lupa terima kasih pula kepada seluruh staf karyawan Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah yang telah berbaik hati membimbing penulis.

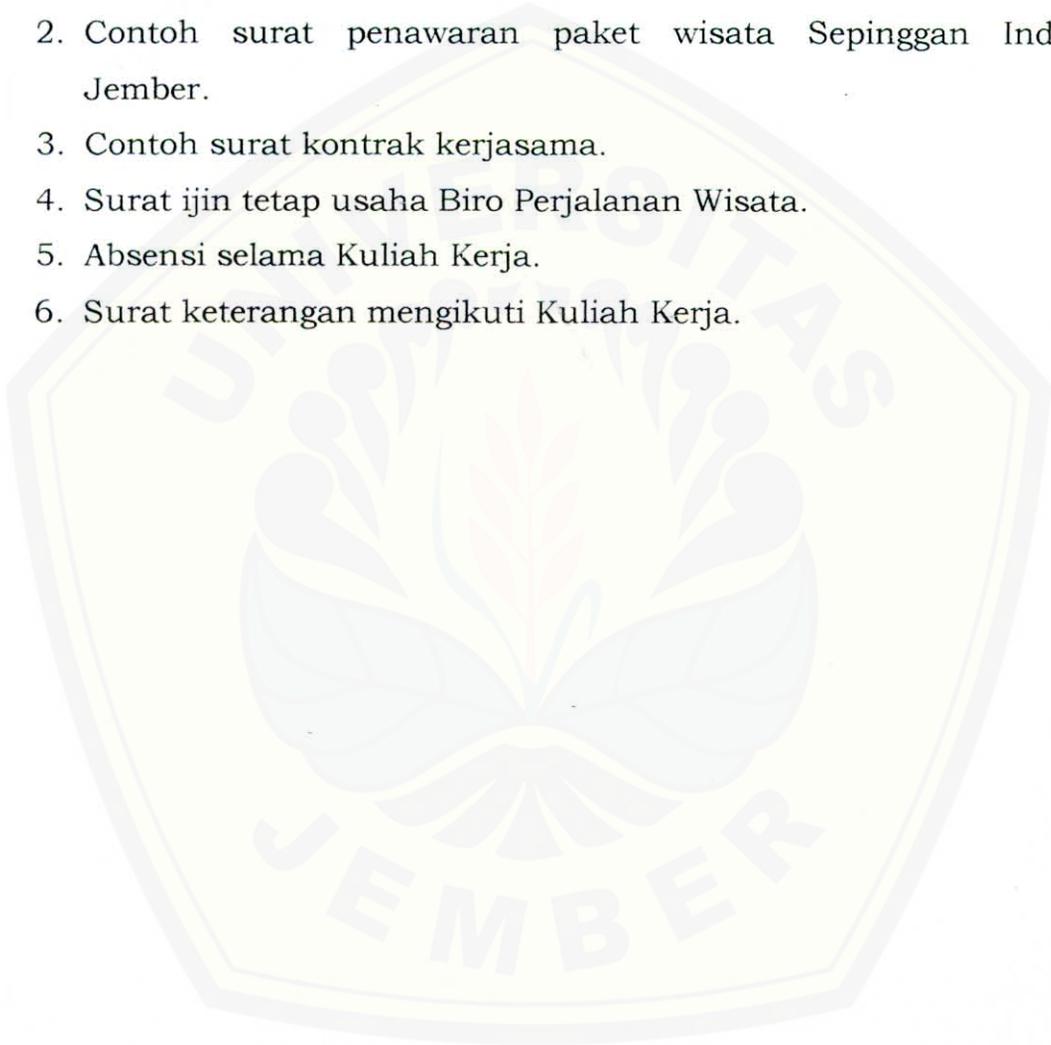
Penulis juga memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan baik itu disengaja maupun tidak disengaja yang penulis lakukan selama mengikuti Kuliah Kerja. Semoga dengan terselesaikannya Laporan Kuliah Kerja ini dapat memberikan manfaat sebagai tambahan informasi dan Literatur Ilmu Pengetahuan terutama bagi mahasiswa Diploma III Pariwisata yang akan mengadakan Kuliah Kerja di instansi yang sama.

DAFTAR PUSTAKA

- Oka A, 1990. *Tour and Travels Management*. Pt Pradya Paramita : Jakarta.
- Oka A, 1999. *Strategi Pemasaran Hotel*. Pt Gramedia Pustaka Utama : Jakarta.
- Philip Kotler, Gary Amstrong, 1997. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Prenhalindo : Jakarta.
- Warrenly, Keegan. 1996. *Managemen Pemasaran Global*. Prenhalindo : Jakarta.
- Winardi, 1986. *Pengantar Ilmu Pemasaran*. Tarsito : Jakarta.
- Tim, 1998. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Universitas Jember : Jember

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat tugas Kuliah Kerja di Biro Perjalanan Sepinggan Indah Jember.
2. Contoh surat penawaran paket wisata Sepinggan Indah Jember.
3. Contoh surat kontrak kerjasama.
4. Surat izin tetap usaha Biro Perjalanan Wisata.
5. Absensi selama Kuliah Kerja.
6. Surat keterangan mengikuti Kuliah Kerja.





Nomor : 4372 /J.25.1.2/PP.9/2001
Lampiran : 1 (satu) lembar
Perihal : *Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja*

26 Desember 2001

Kepada : Yth. Bapak Pimpinan
Biro Perjalanan Wisata "Sepinggan Indah"
Jl. Hayam Wuruk 107 Jember
di -
JEMBER

Menindak lanjuti surat saudara, Nomor: SPI-JBR/401/SK/XII/2001 tertanggal 5 Desember 2001 perihal seperti pada pokok surat, maka pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Mahasiswa Program D-III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember pada Biro Perjalanan Wisata "Sepinggan Indah" Jember, akan berlangsung selama 30 (tiga puluh) hari, dengan jumlah mahasiswa 1 (satu) orang. (surat tugas terlampir)

Selanjutnya pengaturan jadwal dan pelaksanaan Kuliah Kerja sepenuhnya kami serahkan kepada Saudara sesuai dengan tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku. Kami berharap selama melaksanakan Kuliah Kerja, mahasiswa diberi kesempatan untuk melaksanakan praktek kerja.

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya yang baik kami sampaikan terima kasih.



DOCT. TOERKI
0524 832

Tembusan kepada:

1. Ketua Program D-III Pariwisata FISIP UNEJ
2. Kasubag. Pendidikan FISIP Unej



SURAT TUGAS

No. 4372 / 11.25.1.2/PP.9/2001

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

No	Nama	N I M	Keterangan
1	Fia Ornita	99 - 2175	

Untuk mengikuti Program Kuliah Kerja pada Biro Perjalanan Wisata "Sepinggan Indah" Jember selama 30 hari (efektif) terhitung sejak tanggal yang ditetapkan sampai dengan selesai. Selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat Kuliah Kerja.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jember, 12 Desember 2001




MOCH TOEKRI
NIP. 130 524 832



BIRO PERJALANAN WISATA

Nomor : SPI/132/Mrk - Tour/IV/2001
Hal : Penawaran Ulang/ Re-quetition
Lampiran : Daftar menu-makan

Kepada Yth
Direktur
LPK PPKIA
Cp: Bapak Agung
DI Jember

Dengan Hormat,

Sesuai dengan pembicaraan kami dengan Bapak Agung mengenai rencana rekreasi ke Bali, maka kami dari Biro Perjalanan Wisata **SEPINGGAN INDAH** yang merupakan biro perjalanan resmi ingin memberikan penawaran ulang Paket Wisata Bali 4H - 2M sebagai upaya untuk menjalin kerja sama dalam penanganan rencana rekreasi tersebut.

Bersama kami Anda akan mendapatkan berbagai macam kemudahan dan kenyamanan dalam perjalanan serta dengan harga yang sangat kompetitif.

Adapun bentuk layanan dalam paket wisata tersebut dan fasilitas yang kami sediakan adalah sebagai berikut:

Bali 4H - 2M

Fasilitas yang disediakan:

1. Bus AC seat 64 sesuai dengan program
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 2 malam (1 kamar untuk 4 - 6 orang)
3. 9x makan (6x semi prasmanan & 3x vacancy box)
4. Tour Leader & Guide lokal selama di perjalanan
5. Tiket obyek wisata yang terprogram
6. Tiket penyeberangan. PP
7. Donasi perjalanan (tips sopir, parkir, retribusi, dll)
8. 1x snack (saat berangkat)
9. Asuransi Pariwisata
10. 1 rol film isi 36
11. Door Prize

Program Tour

Hari I: Jember - Denpasar

Peserta akan dijemput di tempat pemberangkatan pada pukul 19.30 WIB untuk diberangkatkan menuju Denpasar.

Hari II: Bali - Tampaksiring (B.L.D)

... untuk istirahat dan makan pagi. Setelah makan



BIRO PERJALANAN WISATA

Hari III: Bali - Budaya (B.L.D):

Setelah makan pagi Peserta akan melanjutkan perjalanan menuju Pantai Sanur, Pusat kesenian Tari Barong & Keris, Pusat wisata bahari Tanjung Benoa (Paracyling, Bottom Glass, Jetski, Banana Boat, dll), Pantai Kuta. Setelah program tour selesai maka peserta kembali ke Hotel untuk istirahat dan acara bebas.

Hari IV: Bali - Bedugul - Jember (B.L.D):

Setelah makan pagi Peserta chek - out dari hotel dan melanjutkan perjalanan menuju Danau Bedugul, Alas Kedaton, Pantai Tanah Lot, Pantai Soka (untuk makan malam terakhir di RM. Soka Indah), dan kemudian melanjutkan perjalanan pulang menuju Kota Jember. Diharapkan pada dini hari peserta tiba kembali di kota Jember dan mengakhiri perjalanan wisata bersama Biro Perjalanan Wisata **SEPINGGAN INDAH**. Semoga perjalanan anda mempunyai kesan yang Indah bersama Kami.

Harga Pengelolaan:

Rp. 210.000,- / orang

NB: Harga dihitung berdasarkan fasilitas yang digunakan.

Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.
Program Tour dapat berubah sesuai dengan permintaan.

Demikian surat penawaran kami semoga harga yang kami tawarkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan. Dan untuk kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Jember, 20 April 2001
Hormat kami,

DIKO SETIO PRIHANTO, SE
Tour Manager

KAMI ADALAH ANDA DALAM PERJALANAN
SEPINGGAN INDAH JEMBER



BURO PERJALANAN WISATA

SEPINGGAN INDAH

License : 003 / PW. 402. XI / 550 / 1998

KONTRAK KERJASAMA

SPI/ 102 /Kks - Tour/IV / 01



Pada hari ini, Jumat, 27 April 2001, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Diko Setio Prihanto, SE
 Pekerjaan : Tour Manager
 Alamat : Jl. Hayam Wuruk 107 Jember

Bertindak untuk dan atas nama SEPINGGAN INDAH disebut Pihak ke I (kesatu).

Selanjutnya:

Nama : Bapak Agung
 Pekerjaan : Karyawan PPKIA Jember
 Alamat : Jl. Kalimantan Jember

Bertindak untuk dan atas nama LPK PPKIA Jember selanjutnya

Disebut Pihak ke II (kedua).

Pihak I dan II sepakat untuk mengadakan kontrak kerja sama dalam penenggaraan paket wisata:

Tujuan : Jember - Bali
 Perjalanan : 4 H - 2 M
 Jumlah Peserta : 43 orang / FOC
 Klasifikasi : Standart Class
 Biaya Tour : Rp. 207.000 - / orang

Biaya Tour yang harus dibayar:

Total Peserta	: 43 orang x Rp. 207.000,-	= Rp. 8.901.000,-
Biaya lain-lain	:	= Rp.
Jumlah	:	= Rp. 8.901.000,-

Adapun ketentuan - ketentuan perjanjian kerja sama ini dijelaskan sebagai berikut:

CARA PEMBAYARAN

1. Pihak II mengusahakan uang muka 30 % dari nilai kontrak pada saat perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.
2. Pihak II wajib melunasi uang sisa kontrak selambat - lambatya tanggal 31 - 5 - 2001

PEMBATALAN

1. Pembatalan lebih dari 30 hari sebelum tanggal pelaksanaan, pihak II dikenakan biaya kerugian sebesar uang muka yang telah diberikan.
2. 15 - 30 hari sebelum tanggal pelaksanaan dikenakan kerugian 50% dari total nilai kontrak.
3. 07 - 14 hari sebelum tanggal pelaksanaan dikenakan kerugian 70% dari total nilai kontrak.
4. 01 - 07 hari sebelum tanggal pelaksanaan dikenakan kerugian 100% dari total nilai kontrak.



BIRO PERJALANAN WISATA
SEPINGGAN INDAH

License . 083 / PW. 102. XI / 556 / 1998



TRANSPORTASI

1.1.... unit BusAC..... untuk tanggal .26...-...29. Mei. 2001.....
2. Seat . 43... formasi .2...=...3..... *dan*

FASILITAS MAKAN

1.6..... x makan semi prasmanan/prasmanan
2.-..... x makan porsi
3.3..... x vacancy box

AKOMODASI HOTEL

1.2.... malam hotel .Melati..... class untuk tanggal...27...-...29. Mei. 2001
2. 1 kamar untuk4..... orang

FASILITAS LAIN - LAIN

1. Tiket obyek yang terprogram
2. Tour Leader/ Guide
3. Asuransi Pariwisata
4. 1x snack (saat berangkat)
5. Donasi perjalanan (tips sopir, parkir, tol, dll)
6. Satu roll Film isi 36.....
7.

LAIN - LAIN

1. Program Tour dapat berubah apabila terjadi FORCE MAJOR dan disesuaikan dengan keadaan perjalanan.
2. Harga sewaktu - waktu dapat berubah tanpa adanya pemberitahuan terlebih dahulu.
3. Harga dihitung berdasarkan fasilitas yang digunakan.

Demikian kontrak kerja sama ini ditanda tangani oleh kedua belah pihak tanpa ada paksaan dari pihak manapun. Dan kontrak kerjasama ini dibuat rangkap dua di mana masing - masing mempunyai kekuatan hukum yang sama dan apabila ada hal - hal yang belum tercantum dalam kontrak ini akan ditentukan kemudian.

Pihak II

Jember, ...27... April ...2001.....

Pihak I

Biro Perjalanan Wisata
SEPINGGAN INDAH

Biro Perjalanan Wisata
Sepinggan Indah
PERWAKILAN JEMBER
Jl. Hayam Wuruk ...7 Telp. 427824



(Bapak Agung)

(Diko Setio Prihanto)



Nomer : 07/SI/III/2001
Hal : Perwakilan Biro Perjalanan

Surabaya, 13 Maret 2001

Kepada Yth.
UD. JOYO
Jl. Hayam Wuruk No. 107
JEMBER

Dengan Hormat,

Guna untuk memperluas jaringan PT. SEPINGGAN INDAH yang bergerak dibidang Biro Perjalanan Wisata, dimana kami melayani penjualan :

1. Tiket- tiket : Kapal Laut, Pesawat dan Kereta Api.
2. Tour – tour

Kami menunjuk UD. JOYO sebagai perwakilan PT. SEPINGGAN untuk wilayah Jember.

Apabila ada permintaan tiket – tiket , langsung dapat menghubungi PT. SEPINGGAN INDAH Surabaya.

Untuk teknis pengambilan tiket dapat dibicarakan lebih lanjut sekaligus dengan harga – harga tiket.

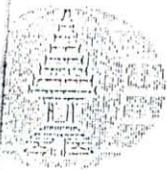
Demikian, atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

PT. SEPINGGAN INDAH


SEPINGGAN INDAH

Dra. UMI WAFIROH

Manager



DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA
KANTOR WILAYAH JAWA TIMUR

JL. A. YANI 242 - 244
SURABAYA - 60235

TELP. (031)
8288409, 8292742, 8280291, 8280312

FAX. (031)
8280282

KEPUTUSAN KEPALA KANTOR WILAYAH JAWA TIMUR
DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA
Nomor : KEP. 083/PW. 102.XI/556/1998

TENTANG

PEMBERIAN IZIN TETAP USAHA
BIRO PERJALANAN WISATA

KEPALA KANTOR WILAYAH DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI
DAN BUDAYA PROPINSI JAWA TIMUR

Menimbang

1. bahwa untuk memperoleh serta menjalankan usaha Biro Perjalanan Wisata, harus memperoleh Izin Tetap Usaha Biro Perjalanan Wisata sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku dibidang usaha perjalanan wisata.
2. bahwa PT. Sepinggau Indah Jaya Abadi yang didirikan dengan Akte Notaris nomor : 58 ; tanggal 13 Juli 1998 telah memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku, sehingga dapat diberikan Izin Tetap Usaha Biro Perjalanan Wisata.

Mengingat

1. Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1990 tentang Kepariwisataaan;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 67 Tahun 1996 tentang Penyelenggaraan Kepariwisataaan;
3. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1998 tentang Kedudukan, Tugas, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Departemen;
4. Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1984 tentang Pedoman Penyederhanaan dan Pengendalian Perizinan di bidang Usaha;
5. Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1987 tentang Penyederhanaan Perizinan di bidang Usaha Pariwisata;
6. Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.77/OT.001/MPPT-91 tentang Organisasi dan Tata Kerja Direktorat Jenderal Pariwisata;
7. Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.96/IK.103/MPPT-87 tentang Ketentuan Usaha Perjalanan;

8. Keputusan Menteri Pariwisata, Seni dan Budaya Nomor Kep-111/M-PSB/1998 tentang Pelimpahan Wewenang Pemberian Izin Usaha Pariwisata Kepada Kepala Kantor Wilayah Departemen Pariwisata, Seni dan Budaya;
9. Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata Nomor Kep.16/U/II/88 tentang Pelaksanaan Ketentuan Usaha Perjalanan.

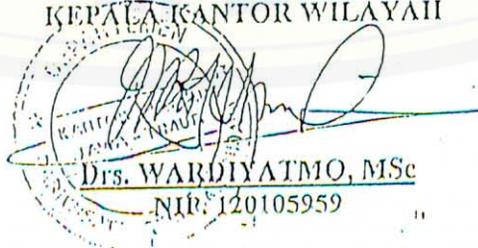
Memperhatikan : Surat permohonan Pimpinan PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi Nomor : 003/SIIA/XI/98 tanggal 14 Nopember 1998.

M E M U T U S K A N

- Menetapkan
- PERTAMA** : Memberikan Izin Tetap Usaha Pariwisata kepada :
Nama Perusahaan : PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi
Bidang Usaha : Biro Perjalanan Wisata
Alamat : Jl. Perak Timur Blok III - 52, Surabaya
- KEDUA** : Izin Tetap Usaha berlaku selama perusahaan memenuhi ketentuan dalam peraturan perusahaan Biro Perjalanan Wisata.
- KETIGA** : Izin Tetap Usaha dapat dicabut apabila pemegang Izin Tetap Usaha melakukan pelanggaran dan atau tidak lagi memenuhi persyaratan atas ketentuan yang berlaku, dibidang perusahaan Biro Perjalanan Wisata dan peraturan perundang-undangan lainnya.
- KEEMPAT** : PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi berkewajiban untuk :
1. Mematuhi peraturan yang berlaku dibidang usaha perjalanan.
2. Menjaga kelestarian lingkungan.
3. Mencegah pelanggaran kesusilaan dan ketertiban umum.
- KELIMA** : Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan keputusan ini, akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : S U R A B A Y A
Pada tanggal : 28 Nopember 1998

A.N MENTERI PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA
KEPALA KANTOR WILAYAH


Drs. WARDIYATMO, MSc
NIP. 120105959

Tembusan Kepada Yth. :

1. Menteri Pariwisata, Seni dan Budaya;
2. Direktur Jenderal Pariwisata;
3. Sekretaris Jenderal Deparsenibud;
4. Kepala Kantor Wilayah Deparsenibud;

DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

KANTOR PELAYANAN PAJAK SURABAYA KEMERDEKAAN

KARTU NOMOR POKOK WAJIB PAJAK

No. Peg. : 0000000000

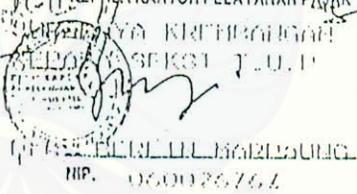
NAMA PT. PERUSAHAAN HAYATI DAYA ABADI 1999

ALAMAT JALAN PELAK 1111111111
PERAK LAMPUNG KEMERDEKAAN
SURABAYA

KODE CABANG : KEPALA KANTOR PELAYANAN PAJAK

NPWP : 1.813.43.12-605

KR. PDIP. 4.20.


KEPALA KANTOR PELAYANAN PAJAK
SURABAYA KEMERDEKAAN
NIP. 060026767

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 PROGRAM D III PARIWISATA

DAFTAR HADIR KKL
 MAHASISWA D III PARIWISATA
 di B.P.W. ... *Springer... Inefek... Jember...*

No	Nama	NIM	Bulan: Januari 2002																															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1.	Fitri ornika		<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>	<i>h</i>		
2.																																		
3.																																		
4.																																		
5.																																		
6.																																		
7.																																		
8.																																		
9.																																		
10.																																		

Menghormati Peringatan 100 Tahun
 "Sepuluh Tahun Sudah"
 PERAWA KULAN JEMBER
 (S.H. Hidayat Wp. No. 197 Telp. 427624)

SURAT KETERANGAN
SPI – Jbr/ 402 / SK – Tour / II / 02

Saya yang bertanda tangan di bawah ini sebagai pimpinan *BPW. Sepinggan Indah Jember*, memberitahukan bahwa :

Nama : *FIA ORNITA*
Alamat : *Jl. Nias II No. 21 Jember*

Telah benar – benar melaksanakan kegiatan PKN di perusahaan kami sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

Demikian surat pemberitahuan dari kami dan harap dipergunakan sesuai dengan kepentingannya.

Jember, 27 Februari 2002



D. SETIO PRIHANTO, SE
Pimpinan

