

**PELAKSANAAN KEGIATAN PROMOSI DALAM UPAYA  
UNTUK MENINGKATKAN KONSUMEN PENGGUNA  
JASA BIRO PERJALANAN WISATA PADA  
PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA JEMBER**

**LAPORAN HASIL PRAKTEK KERJA NYATA**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk 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 :**

**Erlina Mayasari  
NIM. 010903102166**

**Dosen pembimbing :  
Drs. Didik Eko Julianto  
NIP. 131 832 303**

**UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA  
2004**

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

**PERSETUJUAN**

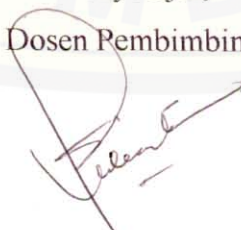
Telah Disetujui Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata Program Studi Diploma III  
Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

Nama : Erlina Mayasari  
NIM : 010903102166  
Jurusan : Ilmu Administrasi  
Program Studi : Diploma III Pariwisata  
Judul : Pelaksanaan Kegiatan Promosi Dalam Upaya  
Meningkatkan Konsumen Pengguna Jasa Biro  
Perjalanan Wisata Pada PT. Nuansa Wisata Prima  
Nusantara Jember

Jember, 21 Juni 2004

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Drs. Didik Eko Julianto

NIP. 131 832 303

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

**PENGESAHAN**

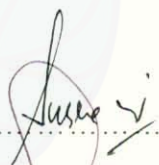


Telah dipertahankan dihadapan sidang Panitia Penguji Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember :

N a m a : Erlina Mayasari  
N I M : 010903102166  
Jurusan : Ilmu Administrasi  
Program Studi : Diploma III Pariwisata

Pelaksanaan Kegiatan Promosi Dalam Upaya Untuk Meningkatkan Konsumen Pengguna Jasa Biro Perjalanan Wisata Pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember

Hari : Rabu  
Tanggal : 09 Juni 2004  
Jam : 15.00 WIB  
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember  
Dan telah dinyatakan lulus.

Panitia Penguji

1. Drs. H. Sugeng Iswono, M.Si (Ketua) : 1.   
NIP. 131 415 664
2. Drs. Didik Eko Julianto (Sekretaris) : 2.   
NIP. 131 832 303
3. Drs. Edy Wahyudi, S.Sos, MM (Anggota) : 3.   
NIP. 132 300 172

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

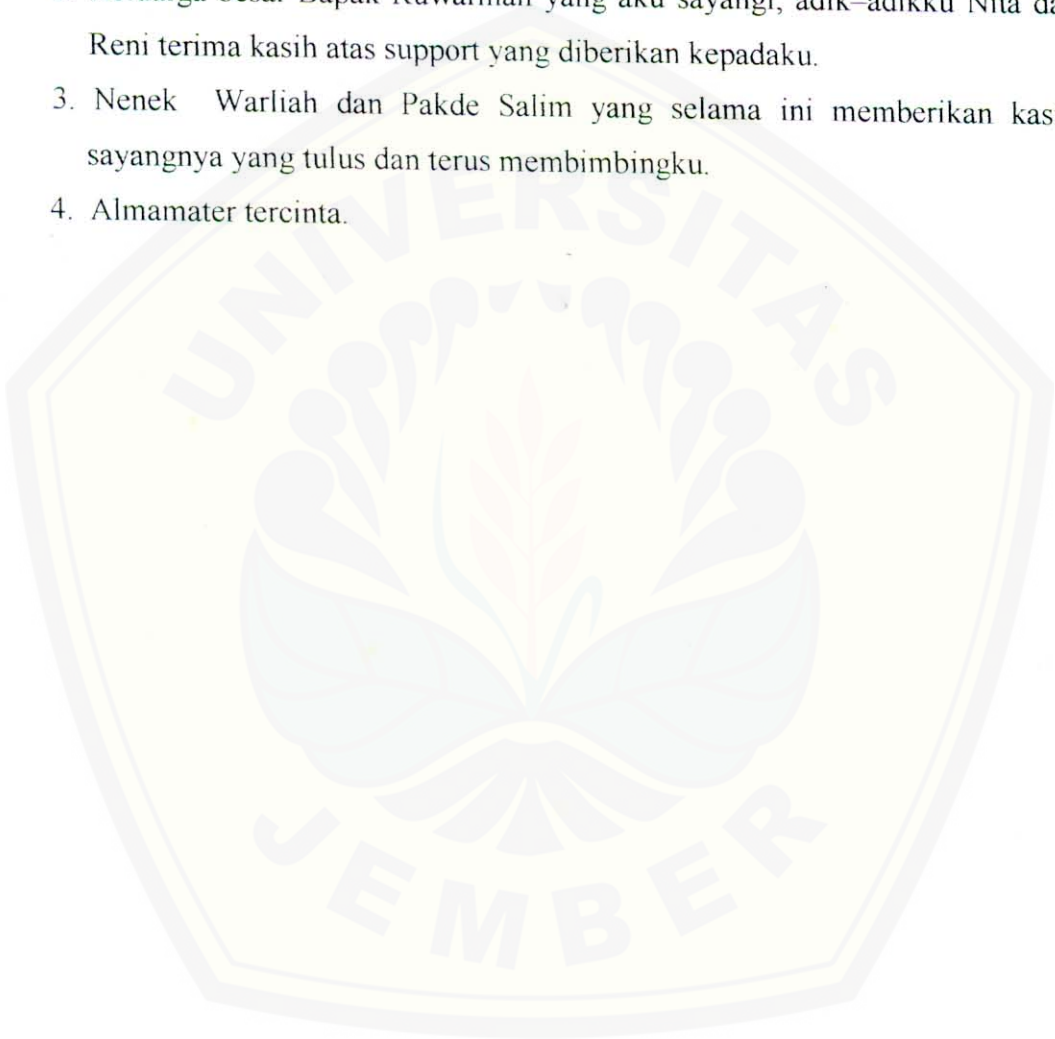


**Drs. H. MOCH. TOERKI**  
NIP. 130 524 832

### Bersembahan

Kupersembahkan Karya Ilmiah ini kepada :

1. Ibuku Wardaniati yang tersayang dan tercinta, yang selalu mendukungku dengan kasih dan do'anya yang tulus serta pengorbanan yang tiada tara.
2. Keluarga besar Bapak Ruwarman yang aku sayangi, adik-adikku Nita dan Reni terima kasih atas support yang diberikan kepadaku.
3. Nenek Warliah dan Pakde Salim yang selama ini memberikan kasih sayangnya yang tulus dan terus membimbingku.
4. Almamater tercinta.

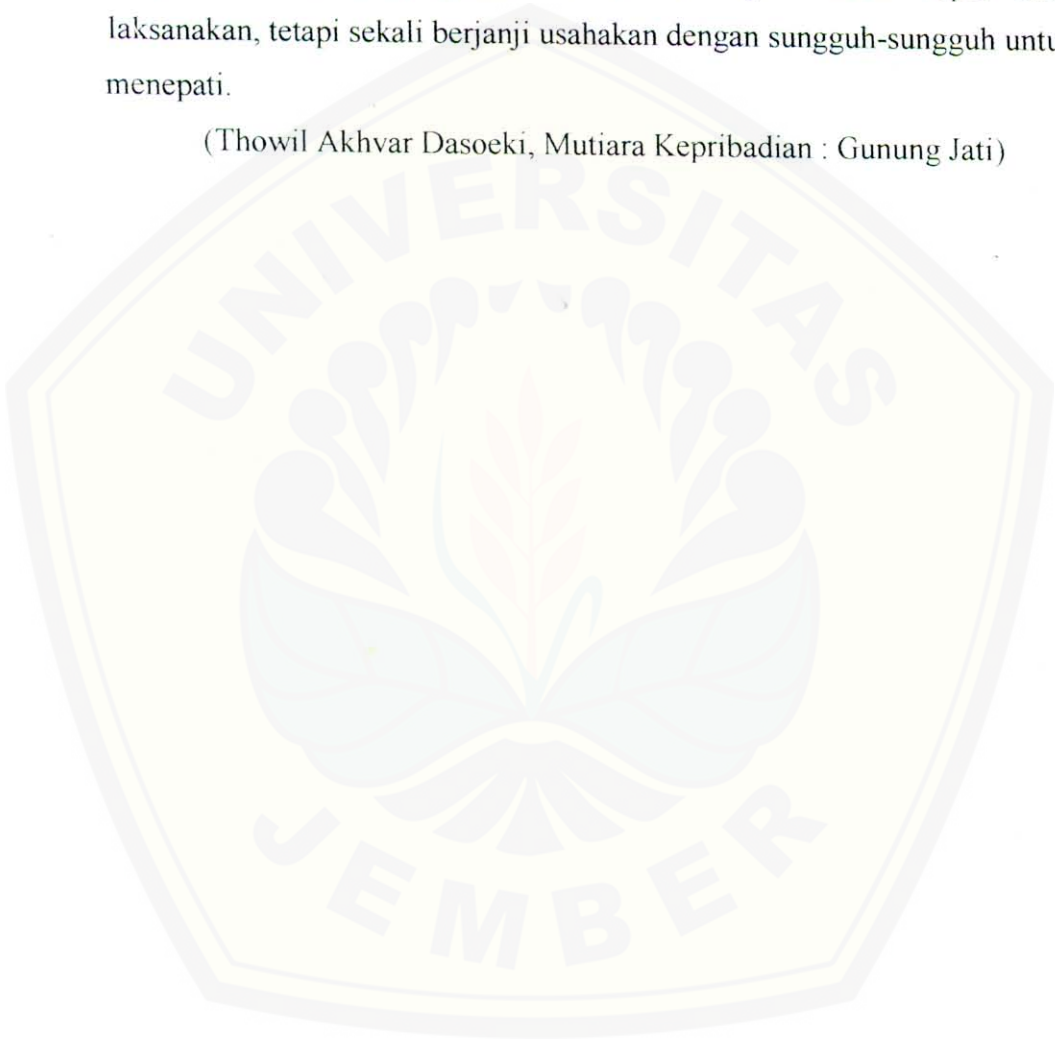


- **Motto**

Utamakan kesederhanaan untuk meraih kesuksesan  
(I Gede Ardhika – Menteri Negara Kebudayaan dan Pariwisata)

Janganlah anda menjanjikan sesuatu lebih jika tidak dapat anda laksanakan, tetapi sekali berjanji usahakan dengan sungguh-sungguh untuk menepati.

(Thowil Akhvar Dasoeki, Mutiara Kepribadian : Gunung Jati)



## Kata Pengantar

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan hasil praktek kerja nyata ini dengan baik. Tak lupa pula beribu-ribu shalawat dan salam dikirimkan teruntuk junjunganku Nabi besar Muhammad SAW yang telah memberi pencerahan kepada kita semua melalui agama kebenaran.

Adapun penyusunan laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A..Md) Pariwisata pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik–Universitas Jember, dengan judul ” Pelaksanaan Kegiatan Promosi Dalam Upaya Untuk Meningkatkan Konsumen Pengguna Jasa Biro Perjalanan Wisata Pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember ”

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Drs. H. Moch. Toerki, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Bapak Drs. Ardiyanto, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
3. Bapak Drs. H. Sugeng Iswono, M.Si, selaku Sekretaris Program Studi D–III Pariwisata.
4. Bapak Drs. Didik Eko Julianto, selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan saran dan masukan-masukan saat proses penyusunan laporan akhir ini.
5. Bapak Drs. Poerwanto, MA selaku Dosen Wali.
6. Bapak Wahyu Setya Budi, SE. selaku Direktur PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, terima kasih karena telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melaksanakan praktek kerja nyata di perusahaan yang Bapak pimpin.
7. Seluruh staff dan karyawan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara yang dengan sabar memberikan pelajaran dan bimbingan selama pelaksanaan praktek kerja nyata berlangsung.

8. Teman – temanku Suli, Rubi, Tutus dan teman Pariwisata angkatan '01 yang tidak bisa disebutkan namanya satu per satu, terima kasih atas dukungan dan persabatannya yang tulus.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah membantu penulisan laporan ini hingga dapat terselesaikan dengan baik, sekali lagi terima kasih.

Penulis menyadari dalam laporan ini masih terdapat banyak kekurangan serta masih jauh dari sempurna (karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT). Untuk itu segala kritik dan saran demi sempurnanya penulisan laporan ini senantiasa penulis harapkan.

Akhirnya penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Jember, Mei 2004

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata .....	3
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata .....	3
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata .....	3
<b>II. GAMBARAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA</b>	
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	4
2.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	5
2.2.1 Visi Perusahaan .....	5
2.2.2 Misi Perusahaan .....	5
2.3 Organisasi Perusahaan .....	6
2.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	6
2.3.2 <i>Job Description</i> .....	7
2.4 <i>Product</i> atau Layanan Jasa yang dijual oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara .....	17



**III. PELAKSANAAN KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA**

3.1 Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata .....	19
3.2 Implikasi Kebijakan dan Penilaian Terhadap Pelaksanaan Kegiatan .....	21
3.3 Pelaksanaan Kegiatan Promosi .....	25
3.3.1 Aplikasi Promosi Terpadu PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara .....	26
3.3.2 Ciri – ciri Produk Pariwisata .....	28
3.4 Mengembangkan Rencana Promosi .....	31
3.4.1 Langkah Strategi Promosi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.....	33
3.4.2 Tolak Ukur Keberhasilan Pelaksanaan Kegiatan Promosi .....	35

**IV. PENUTUP**

4.1 Simpulan .....	36
4.2 Saran .....	37

**Daftar Pustaka**

**Lampiran**

**Daftar Tabel**

Tabel	Halaman
1. Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja .....	19
2. Pelaksanaan Strategi Promosi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara .....	34



Daftar Gambar

Gambar	Hai.
I. Gambar Struktur Organisasi .....	7



**Daftar Lampiran**

Lampiran	Halaman
1. Surat Pengantar	1
2. Surat Tugas	2
3. Daftar Nilai	3
4. Daftar Absen	4
5. Paket wisata Nusantara	5
6. Paket wisata KKN	6
7. Paket wisata Populer	7
8. Paket wisata Group	8
9. Paket wisata Remaja	9
1. Kliping PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara	10



## I. PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Gambaran dari kebanyakan orang tentang suatu industri adalah suatu bangunan pabrik yang mempunyai cerobong asap dengan menggunakan mesin-mesin dalam proses produksinya, ini adalah gambaran industri pada umumnya, tetapi industri pariwisata jauh berbeda dengan itu. Industri pariwisata bukanlah industri yang berdiri sendiri, tetapi merupakan suatu industri yang terdiri dari serangkaian perusahaan yang menghasilkan jasa atau produk yang berbeda satu dengan yang lainnya.

Perbedaan itu tidak hanya dalam jasa yang dihasilkan, tetapi juga dalam besarnya perusahaan, lokasi tempat kedudukan, letak geografisnya, fungsi, bentuk organisasi yang mengelola dan metode atau cara pemasarannya. Berdasarkan gambaran tentang industri pariwisata diatas, maka yang termasuk perusahaan-perusahaan dalam industri pariwisata yaitu :

- a. *Travel Agent* ;
- b. *Tourist Transportation* ;
- c. Hotel dan akomodasi lainnya ;
- d. *Catering Trade (Bar and Restaurant)* ;
- e. *Tour Operator* ;
- f. *Tourist Objectk & Tourist Atraction* serta entertainment lainnya ;
- g. *Souvenir Shop dan Handycraft Center*.

Hasil (produk) dari pada industri pariwisata itu ialah semua jasa-jasa (*services*) yang dibutuhkan wisatawan semenjak ia berangkat meninggalkan tempat kediamannya, sampai ia kembali ke rumah ia tinggal. Wisatawan (*traveller*) pengguna jasa produk pariwisata melakukan perjalanan karena suatu motif tertentu dan pastilah diikuti keinginan yang bermacam-macam pula. Untuk memenuhi keinginannya yang beraneka ragam tersebut, maka seseorang / wisatawan yang meninggalkan tempat kediamannya memerlukan fasilitas angkutan, penginapan dan restoran.

Bukan hanya satu macam jasa yang diperlukan dalam perjalanan tersebut, tetapi serangkaian jasa-jasa yang merupakan produk industri pariwisata, itu pulalah sebabnya dalam kalangan kepariwisataan dikenal istilah “ *package – tour* “ yang berarti suatu rangkaian rencana perjalanan wisata yang disusun secara tetap (*fix*) dengan biaya tertentu, didalamnya sudah termasuk biaya untuk menginap, angkutan, makan, *sight seeing tour*, transfer dll, yang semuanya digambarkan dalam suatu “ *package itenarery* “ yang sudah dibuat khusus untuk itu. Dari sinilah peran jasa Biro Perjalanan diperlukan yang dalam fungsi organisatornya atau biasa disebut *a creative function*, biro Perjalanan selalu berusaha menciptakan daerah-daerah tujuan baru dan mengorganisir orang-orang untuk melakukan perjalanan pariwisata ke daerah tujuan tersebut.

Biro Perjalanan mempersiapkan suatu rencana tour atas dasar permintaan langganannya, sesuai dengan fasilitas dan daerah tujuan yang diinginkan oleh langganannya atau biasa disebut “ *tailor – made* “. Kemudian cara kedua yang biasa dilakukan oleh Biro Perjalanan ialah Biro Perjalanan tersebut membuat rencana tour untuk dijual kepada langganan yang sama sekali belum dikenalnya dan dijual secara bebas. Cara ini biasanya disebut “ *ready – made tour* “ wisatawan dapat memilih sesuai dengan kesenangannya.

Melihat perkembangan minat konsumen di kota Jember terhadap jasa (produk) yang ditawarkan oleh Biro Perjalanan (dalam hal ini PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara) kurang mendapat respon yang baik dan mungkin masih belum atau sama sekali tidak tahu bahwa banyak sekali manfaat atau keuntungan yang akan didapatkan jika menggunakan jasa Biro Perjalanan dari pada melakukan pengurusan perjalanan sendiri. Hal ini bisa terjadi karena disebabkan informasi yang didapatkan kurang bisa dipahami atau dimengerti oleh konsumen, atau mungkin promosi yang dilakukan kurang berhasil.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka tema promosi sangat menarik untuk dijadikan ulasan dan sebagai landasan dalam penulisan karya ilmiah ini dengan judul “ Pelaksanaan Kegiatan Promosi Dalam Upaya Untuk Meningkatkan Konsumen Pengguna Jasa Biro Perjalanan Wisata Pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara “, karena ternyata pengaruh atau dampak yang dihasilkan oleh

penyelenggaraan kegiatan promosi pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara itu sangat besar, dan dapat dilihat peran promosi begitu penting, untuk mengetahui kemauan konsumen terhadap suatu produk yang ditawarkan kepadanya.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

### 1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

- a. Mengaplikasikan teori dalam praktek kerja nyata tentang promosi yang diperoleh dibangku kuliah kedalam praktek kerja di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.
- b. Memenuhi salah satu persyaratan yang diwajibkan, guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Pariwisata pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik – Universitas Jember.
- c. Mengetahui lebih jauh akan peran promosi dalam menarik minat konsumen, dalam menggunakan jasa yang dijual PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.
- d. Mengetahui langkah-langkah yang ditempuh oleh seorang *Marketing Manager* dalam mempromosikan produk jasa yang akan dijualnya.

### 1.2.1 Manfaat Praktek Kerja Nyata

- a. Mendapatkan pengalaman selama pelaksanaan praktek kerja nyata di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.
- b. Mendapatkan pengetahuan dan tambahan wawasan dalam bidang *promotion* dan semua kegiatan operasional Biro Perjalanan Wisata.
- c. Tertanam sikap disiplin, jujur, dan bertanggung jawab, profesionalisme dan loyalitas yang tinggi terhadap tugas yang sedang dikerjakan.
- d. Mengetahui cara atau kiat-kiat yang dilakukuan oleh *Marketing Manager* Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.



## II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA

### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara *Tour & Travel* sebagai Biro Perjalanan Wisata yang berkedudukan di Jember, Jawa Timur. Dengan ruang lingkup usaha sesuai dengan pasal 9 Bab II Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 67/1996, yaitu :

- a. Perencanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata yang meliputi sarana wisata, obyek dan daya tarik wisata dan jasa wisata lainnya terutama yang terdapat di wilayah Indonesia dalam bentuk paket wisata;
- b. Penyelenggaraan dan penjualan paket wisata dengan cara menyalurkan melalui agen penjualan atau menjualnya langsung kepada wisatawan atau konsumen;
- c. Penyediaan pelayanan pramuwisata yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual;
- d. Penyediaan layanan angkutan wisata;
- e. Pemesanan akomodasi, restoran, tempat konferensi serta kunjungan ke obyek wisata;
- f. Pengurusan dokumen perjalanan berupa paspor dan visa atau dokumen lain;
- g. Penyelenggaraan perjalanan ibadah agama;
- h. Penyelenggaraan perjalanan insentif.

PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara berbentuk badan usaha Perseroan Terbatas dikuatkan oleh akte Notaris di Jakarta pada tanggal 1 Agustus 2001. Maksud dan tujuan pendirian seperti yang tercantum dalam akte Notaris adalah bergerak dalam bidang usaha yang meliputi :

1. Jasa biro perjalanan wisata yaitu usaha penyediaan jasa perencanaan dan pelayanan wisata ke dalam dan luar negeri;
2. Jasa biro perjalanan wisata yaitu usaha penyediaan jasa mengurus dan melayani kebutuhan wisatawan dalam perjalanan wisata meliputi



pengurusan dokumen perjalanan, pengurusan dalam pemesanan akomodasi dan restoran;

3. Bergerak dan berusaha dalam bidang sarana pariwisata antara lain usaha penyediaan persewaan kendaraan untuk angkutan wisata.

PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara berkedudukan di Jember dengan alamat kantor Jalan Letjend. Suprpto No. 115 Kelurahan Kebonsari, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember.

## **2.2 Visi dan Misi Perusahaan**

### **2.2.1 Visi Perusahaan**

- a. Menjadi perusahaan jasa perjalanan wisata yang mantap dan mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan menitik beratkan pada bidang pengelolaan paket wisata.
- b. Menguasai pasar potensial produk jasa wisata dengan memberikan layanan jasa wisata yang profesional dengan motto “Melayani Sepenuh Hati”.
- c. Menjadikan perusahaan sebagai perusahaan jasa penjualan wisata dengan jaringan kerja nasional dan internasional.

### **2.2.2 Misi Perusahaan**

- a. Ikut mendukung program pemerintah dalam bidang pembangunan pariwisata khususnya di Jember dan umumnya di Jawa Timur.
- b. Menjadikan pelopor dalam bidang pengelolaan paket wisata yang eksekutif dengan menyuguhkan semua potensi yang ada.
- c. Menjadi perusahaan jasa wisata yang mampu mengelola paket wisata (*Overland*) dan internasional serta jasa wisata lainnya.

## 2.3 Organisasi Perusahaan

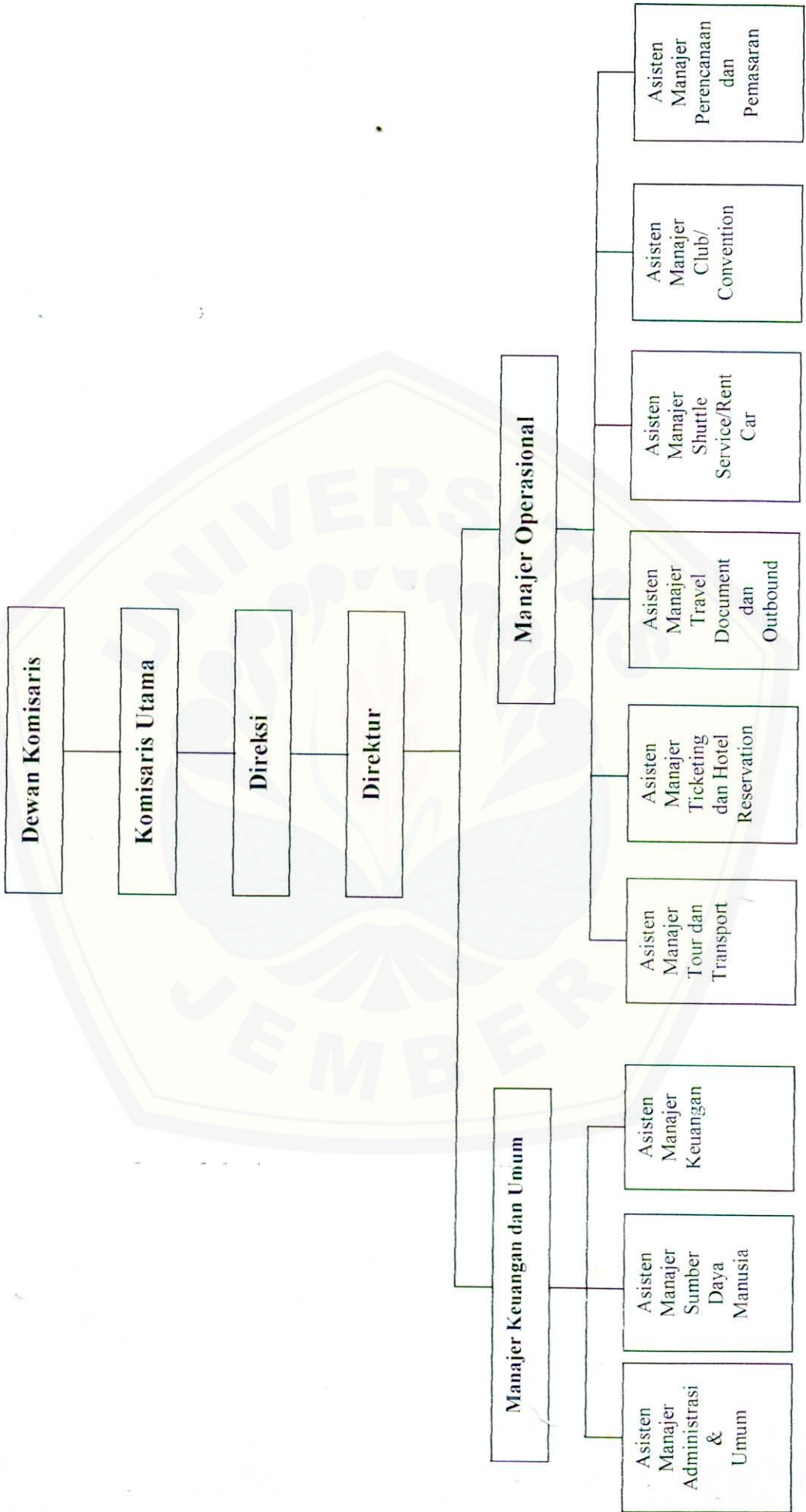
### 2.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi adalah suatu gambaran skematis tentang hubungan kerja sama orang-orang yang ada dalam suatu tujuan. Pada dasarnya bentuk organisasi dan manajemen dari suatu perusahaan diarahkan untuk memanfaatkan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin agar tercapai efisiensi yang tinggi.

Adapun skema struktur organisasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar : Struktur Organisasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara



Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Th. 2003

### 2.3.2 Job Description PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara adalah sebagai berikut :

#### 1. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris merupakan badan tertinggi dalam organisasi perusahaan. Dalam menjalankan tugasnya Dewan Komisaris bertanggung jawab dalam Rapat Umum Pemegang Saham.

Tugas dan Wewenang adalah sebagai berikut :

1. Menetapkan kebijaksanaan umum perusahaan dan menjalankan pengawasan atas pelaksanaan tugas-tugas Direksi.
2. Mengusahakan agar tujuan perusahaan yang tercantum dalam anggaran dasar perusahaan dapat tercapai.
3. Mengawasi dan menertibkan pelaksanaan tujuan perusahaan berdasarkan kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan.
4. Menyempurnakan kebijaksanaan perusahaan sesuai dengan perkembangan yang terjadi dan perundang-undangan.
5. Memberikan penilaian atas pengesahan neraca dan laporan rugi laba serta laporan keuangan lainnya yang disampaikan Direksi.

#### 2. Komisaris Utama

Komisaris Utama merupakan wakil dari Dewan Komisaris yang mengawasi secara langsung pelaksanaan tujuan perusahaan sehari-hari.

#### 3. Direksi

Direksi merupakan pimpinan dalam tubuh Perusahaan. Dalam menjalankan tugas kepemimpinannya, Direksi terdiri dari seorang Direktur Utama dan dibantu paling banyak oleh 2 (dua) orang Direktur. Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Badan menjalankan, mengkoordinasikan serta mengawasi pelaksanaan rencana kerja yang telah ditetapkan.

2. Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum dan sasaran untuk masa yang akan datang kepada Badan Pengawas.
3. Memberikan keterangan sewaktu-waktu bila dibutuhkan Badan Pengawas.
4. Mengajukan neraca laporan rugi – laba serta laporan keuangan lainnya kepada Pengawas untuk mendapatkan penilaian.

#### 4. Direktur

Direktur bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris dengan membawahi Manager Keuangan dan Umum dan Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Mengevaluasi rencana yang disusun dan diusulkan oleh para manager dan bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.
2. Menetapkan kebijaksanaan umum yang menyangkut strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
3. Membicarakan dan mengusulkan kepada Dewan Komisaris mengenai kebijaksanaan yang akan dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan.
4. Melaksanakan, mengkoordinir serta mengawasi pelaksanaan rencana kerja yang telah ditetapkan.
5. Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum serta sasaran dan target untuk masa yang akan datang kepada Dewan Komisaris.
6. Mengajukan neraca dan laporan rugi-laba serta laporan keuangan lainnya kepada Dewan Komisaris mendapat penilaian.
7. Mengadakan penilaian dan peninjauan dan terhadap fungsi-fungsi pokok organisasi perusahaan yang dijalankan oleh para Manager.

## 5. Manager Keuangan dan Umum.

Manager Keuangan dan Umum bertanggung jawab kepada Direktur dengan membawahi bidang Administrasi, bidang Personalia dan bidang Keuangan.

Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Mengevaluasi rencana-rencana yang disusun oleh Asisten Manager dan para bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.
2. Membicarakan dan mengusulkan dalam rapat tingkat manager mengenai kebijaksanaan dalam hubungannya dengan pencapaian tujuan perusahaan.
3. Mengusahakan agar berbagai kebijaksanaan, sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya serta senantiasa mengadakan evaluasi efektifitas dari pelaksanaan tugas para bawahannya.
4. Bertanggung jawab atas implementasi rencana program dengan melakukan kegiatan perubahan dan penjabaran rencana program menjadi tugas nyata serta melakukan pengawasan dan evaluasi memastikan tugas tersebut dikerjakan sebagaimana mestinya.
5. Membuat evaluasi serta melakukan tindakan korektif yang efektif dari penyimpangan sasaran rencana program yang telah dibuat.
6. Mempersiapkan Laporan rugi – laba, Neraca Tahunan dan Laporan Keuangan lainnya untuk dipertanggung jawabkan kepada Direksi.

## 6. Manager Operasional.

Manager Operasional bertanggung jawab kepada Direktur dengan membawahi bidang *Ticketing* dan *Hotel Reservation*, Tuor Domestik dan Transportasi, *Travel Document* dan *Outbound Tour* dan *Special Interest Tour*. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Mengevaluasi rencana-rencana yang disusun oleh Asisten Manager dan para bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.
2. Membicarakan dan mengusulkan dalam rapat tingkat manager mengenai kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam hubungannya dengan pencapaian tujuan perusahaan.
3. Mengusahakan agar berbagai kebijaksanaan, sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya serta senantiasa mengadakan evaluasi efisiensi dan efektifitas dari pelaksanaan tugas para bawahannya.
4. Bertanggung jawab atas implementasi rencana atau program operasional perusahaan dengan melakukan kegiatan penjabaran dan perubahan rencana operasional yang menjadi tugas nyata serta melakukan kegiatan supervisi dengan mengadakan pengawasan dan evaluasi dari pada pelaksanaan rencana atau program kerja departemen yang berada dibawahnya.
5. Membuat evaluasi dan mengendalikan perfomansi operasional serta melakukan tindakan korektif yang efektif dari penyimpangan sasaran rencana operasional yang telah dibuat.
6. Melakukan usaha atau tindakan untuk mengarahkan dan menggerakkan semua potensi sumber daya baik bidang operasional serta mengadakan pengendalian yang menyangkut semua bidang yang berada dibawah kewenangannya dengan memperhatikan kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan.

#### **7. Asisten Manager Administrasi – Umum**

Asisten Manager Administrasi – Umum bertanggung jawab kepada Manager Keuangan dan Umum. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Menjamin terselenggaranya hubungan perusahaan dengan pihak luar yang menyangkut tugas surat menyurat baik dalam pengiriman maupun pengarsipan serta pelayanan terhadap surat masuk yang berkaitan dengan kepentingan perusahaan.
2. Bertanggung jawab dalam penyediaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan guna menunjang kelancaran jalannya operasional perusahaan.
3. Mengadakan sistem administrasi baik untuk pengarsipan, pendokumentasian, memorandum ataupun pelaporan yang baik.
4. Menjamin dan bertanggung jawab atas tersedianya sarana administrasi dan perlengkapan kantor yang baik guna menunjang tugas operasional perusahaan.

#### **8. Asisten Manager Sumber Daya Manusia**

Asisten Manager SDM bertanggung jawab kepada Manager Keuangan dan Umum. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Mengusahakan tersedianya kebutuhan pegawai yang cakap, penuh tanggung jawab serta berdedikasi tinggi untuk menduduki jabatan yang sesuai dengan bidang keahliannya.
2. Mengadakan dan bertanggung jawab atas pelaksanaan sistem perekrutan tenaga kerja yang baik sesuai dengan prosedur perekrutan yang telah ditetapkan.
3. Mengadakan pengadministrasian sumber daya manusia yang baik sebagai dasar pengembangan tenaga kerja perusahaan.
4. Bertanggung jawab atas pengembangan sumber daya manusia baik melalui program pendidikan atau pelatihan oleh pihak perusahaan ataupun oleh pihak luar.



#### 9. Asisten Manager Keuangan

Asisten Manager Keuangan bertanggung jawab kepada Manager Keuangan dan Umum. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab atas pencatatan keuangan yang menyangkut pedoman tentang pembuatan neraca, jurnal, maupun pelaporan akuntansi dalam kaitannya dengan pembakuan pedoman penyusunan laporan keuangan yang telah ditetapkan.
2. Bertanggung jawab atas pengalokasian dan pendistribusian anggaran keuangan perusahaan yang menjadi kewenangannya baik untuk keperluan pihak intern maupun ekstern dan mendokumentasikan semua baik transaksi / keuangan serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan di atasnya.
3. Menyusun sistem dan prosedur pelaporan akuntansi untuk digunakan sebagai dasar pertimbangan penentuan kebijaksanaan yang berkaitan dengan keuangan maupun operasional perusahaan.

#### 10. Asisten Manager *Tour & Transport*

Asisten Manager *Tour & Transport* bertanggung jawab kepada Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan yang dikelola perusahaan sesuai dengan kondisi kontrak kerja sama dengan mempertimbangkan standart mutu produk yang telah ditetapkan.
2. Menjamin penyediaan fasilitas perjalanan baik yang menjadi tanggung jawab maupun yang dibawah kewenangannya serta melakukan koordinasi dengan bagian lain yang terkait.
3. Membuat perencanaan yang baik, rencana operasional; maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kegiatan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan.

4. Melakukan perencanaan dari setiap pelaksanaan kegiatan perjalanan atau wisata yang dibawah kewenangnya, melakukan evaluasi dari pelaksanaan rencana tersebut serta melakukan pelaporan dan pendokumentasian baik dari segi administrasi maupun keuangan untuk mendapat penelitian dari pimpinan diatasnya.
5. Menjalin hubungan kerja sama dengan mitra kerja (industri pariwisata) yang berkaitan dengan penyediaan fasilitas perjalanan ataupun wisata dengan memperhatikan kepentingan perusahaan serta melakukan pengawasan atau supervisi atas pelaksanaan dari hubungan tersebut.
6. Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasionalisasi jasa pelayanan transportasi/ armada yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi, serta pem-booking-an .

#### **11. Asisten Manager *Ticketing* dan *Hotel Reservation***

Asisten Manager *Ticketing* dan *Hotel Reservation* bertanggung jawab kepada Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasionalisasi jasa pelayanan *ticketing* dan reservasi hotel yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi, serta pem-booking-an.
2. Mengadakan dan melakukan sistem dan prosedur *ticketing* maupun reservasi hotel yang telah ditetapkan baik dari segi operasional maupun administrasinya serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan diatasnya.
3. Menjalin hubungan dengan pihak yang berkompeten (ekstern) maupun dengan pihak intern perusahaan (bidang operasional yang lain) lewat jalur koordinatif dalam kaitannya dengan usaha peningkatan pelayanan jasa *ticketing* dan *hotel reservation*.
4. Mengadakan supervisi terhadap staff layanan jasa *ticketing* dan hotel reservasi guna menghindarkan dari kesalahan-kesalahan yang dapat merugikan perusahaan.

## **12. Asisten Manager *Travel Document* dan *Outbound***

Asisten Manager *Travel Document* dan *Outbound* bertanggung jawab kepada Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan operasional jasa pelayanan pengurusan *document* perjalanan dan *outbound tour*.
2. Mengadakan sistem dalam prosedur operasional dalam pengurusan *Travel Document*.
3. Bertanggung jawab atas keselamatan dan terpeliharanya dokumen-dokumen baik milik pengguna jasa maupun perusahaan yang terkait dengan tugas dan kegiatan operasional.
4. Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kegiatan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan.
5. Menjalin dan meningkatkan hubungan kerja sama dengan pihak lain yang terkait sebagai mitra kerja.

## **13. Asisten Manager *Shuttel Service / Rent Car*.**

Asisten Manager *Shuttel Service / Rent Car* bertanggung jawab kepada manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Merencanakan dan mempersiapkan serta menyelenggarakan kegiatan operasional *shuttel service* (travel antar jemput) dan persewaan armada / kendaraan.
2. Mengadakan sistem dalam prosedur operasional yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja.
3. Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kegiatan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan.
4. Menjalin dan meningkatkan hubungan kerja sama dengan pihak lain yang terkait sebagai mitra kerja.

5. Mengusahakan pencapaian terget yang dibebankan dengan jalan yang telah digariskan oleh perusahaan.

#### **14. Asisten Manager Club / Convention**

Asisten Manager *Club* bertanggung jawab kepada Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Merencanakan dan mempersiapkan serta menyelenggarakan kegiatan operasional club sesuai dengan tujuan umum perusahaan.
2. Mengadakan sistem dalam prosedur operasional yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja.
3. Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kegiatan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan.
4. Menjalin dan meningkatkan hubungan kerja sama dengan pihak lain yang terkait sebagai mitra kerja.
5. Mengusahakan pencapaian terget yang dibebankan dengan jalan yang telah digariskan oleh perusahaan.

#### **15. Asisten Manager Perencanaan dan Pemasaran**

Asisten Manager Perencanaan dan Pemasaran bertanggung jawab kepada Manager Operasional. Tugas, wewenang dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

1. Mengatur semua permasalahan yang menyangkut persiapan dan kelancaran kegiatan perencanaan, pemasaran dan penjualan produk jasa perusahaan.
2. Membuat dan menetapkan perencanaan, pengarahan, dan pengawasan penjualan atau *personal selling* termasuk penarikan, pemilihan, perlengkapan, supervisi dan pemberian motivasi sebagai tugas yang diberikan kepada tenaga penjualan perusahaan.

3. Melakukan pengkoordinasian, pengawasan serta pengevaluasian terhadap semua pelaksanaan fungsi-fungsi penjualan perusahaan baik untuk persiapan, pelaksanaan maupun purna penjualan.
4. Membuat perencanaan penjualan termasuk dengan membuat struktur organisasi penjualan yang efektif, serta melakukan pendataan hasil penelitian pengembangan usaha penelitian secara menyeluruh kedalam suatu bentuk kepustakaan yang kronologis dan presentatif.
5. Melaksanakan kepentingan perusahaan dalam kaitannya dengan bidang hubungan masyarakat dalam hubungan dengan pihak luar serta melakukan kegiatan promosi jasa layanan perusahaan.

#### **2.4 Produk atau Layanan Jasa yang dijual oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara**

Usaha Biro Perjalanan Wisata mempunyai banyak produk jasa yang ditawarkan kepada pelanggannya maupun masih dalam tahap calon pembeli. Seperti sudah ditetapkan pula dalam PP RI pasal 9 Bab II No. 67/1996. Adapun produk yang dijual oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara antara lain :

1. Penyelenggaraan dan penjualan paket wisata antaranya :
  - a. Paket wisata remaja (segmen pasar pelajar dan mahasiswa) PKL, KKL, Study Eksekursi, Study Banding.
  - b. Paket wisata populer → Bali Budaya, Jogja Budaya, Lombok dll.
  - c. Paket wisata ziarah.
  - d. Paket wisata *Inbound & outbound tour*
2. Penjualan Tiket
  - a. Penjualan tiket pesawat
  - b. Penjualan tiket bus
  - c. Penjualan tiket kapal laut
  - d. Penjualan tiket kereta api
3. Pengurusan dokumen perjalanan
  - a. Pengurusan paspor
  - b. Pengurusan visa

- c. Jasa transfer *in/out*
    - d. Penyelenggaraan Umroh dan Haji
4. Pelayanan untuk penyewaan transportasi.
  - a. Perusahaan dan persewaan transportasi
  - b. *Shuttel tour*
5. Pemesanan akomodasi dan sarana wisata
  - a. Pemesanan Hotel dan Restoran
  - b. Pemesanan tempat konferensi serta kunjungan ke obyek wisata.
6. Penyediaan layanan pramuwisata (*guide*) yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual.
7. Perencanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata yang meliputi sarana wisata, obyek dan daya tarik wisata dan jasa wisata lainnya.
8. Jasa Pengiriman
  - a. Pengiriman cargo
  - b. *City curier*
9. Perusahaan Objek Wisata dan Minat Khusus
  - a. Wisata bahari
  - b. Wisata kebun
  - c. Wisata Petualangan (arung jeram dan tantangan alam)



### III. PELAKSANAAN KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA

#### 3.1 Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan kegiatan praktek kerja nyata sebagai bentuk pengaplikasian ilmu yang telah penulis peroleh dalam bentuk teori dan mencoba menerapkannya pada pelaksanaan praktek kerja. Pelaksanaan praktek kerja ini dilaksanakan selama 1 (satu) bulan efektif, terhitung mulai tanggal 15 Maret 2004 sampai dengan 17 April 2004 dan bertempat pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember. Kegiatan yang dilakukan dalam pelaksanaan praktek kerja meliputi pencarian data yang kemudian dikumpulkan untuk dijadikan bahan sebuah karya tulis ilmiah.

Data tersebut merupakan semua data yang telah diberikan oleh perusahaan tempat dilaksanakannya praktek kerja yang berupa lampiran-lampiran berupa brosur-brosur paket wisata dan data perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa wisata, juga kegiatan yang dijalankan, baik secara umum maupun secara khusus. Adapun pelaksanaan kegiatan praktek kerja secara sistematis adalah sebagai berikut:

**Tabel 1 Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja**

BULAN MARET – APRIL 2004	
WAKTU PELAKSANAAN	KEGIATAN
<p>Minggu I (15 – 20 Maret 2004) Jam 08.00 – 16.00 WIB</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengenalan lingkungan tempat kuliah kerja dilaksanakan, mengenalkan diri kepada seluruh staff PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember.</li> <li>2. Pengenalan seluk beluk usaha Biro Perjalanan. Apa saja kegiatan operasionalnya, dan jenis-jenis paket wisata dari beberapa golongan dan segmen pasar, seperti ; paket remaja &amp; populer – segmen pasarnya adalah pelajar dan mahasiswa dan lain sebagainya.</li> <li>3. Pembelajaran tentang bagaimana cara mem-booking tiket melalui pesawat telphon dan faximili.</li> </ol>

BULAN MARET – APRIL 2004	
WAKTU PELAKSANAAN	KEGIATAN
	4. <i>Membantu kegiatan operasional kantor seperti ; menjawab telephon, melayani pemesanan tiket dari tamu (konsumen) yang datang langsung ke kantor kemudian membuat dan mengirim pemesanan tiket (mem-booking) dengan faximili.</i>
Minggu II (22 – 27 Maret 2004) Jam 08.00 – 16.00 WIB	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membantu kegiatan operasinal kantor.</li> <li>2. Pembelajaran <i>ticketing</i> mengenai jenis-jenis tiket dari beberapa maskapai dan pengelompokan harga tiket berdasarkan kelas masing-masing maskapai dan berapa % dalam meng-up-kan harga tiket tersebut dari harga dasar.</li> <li>3. Pemberian materi tentang Reservasi hotel, via telephone dan fax, dan cara mem-booking hotel beserta penawaran harga untuk pax yang akan menginap berdasarkan jumlah pax.</li> <li>4. Pengarahan tentang bagaimana cara dalam melayani pelanggan yang datang langsung ke kantor dengan menggunakan prinsip 5 s : senyum, salam, sapa, santun dan sepenuh hati.</li> </ol>
Minggu III (29 Maret – 05 April 2004) Jam 08.00 – 16.00 WIB	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membantu kegiatan operasional kantor sehari-hari</li> <li>2. Pemberian materi tentang marketing, yaitu pelaksanaan <i>marketing</i> yang sudah diterapkan dengan lebih ditekankan pada pelaksanaan <i>personal selling</i>.</li> <li>4. Membantu pembuatan media promosi dan pemasaran yaitu mencetak brosur-brosur yang kemudian akan dijual/melakukan penawaran kepada pelanggan dalam bentuk produk yang sudah siap.</li> </ol>



BULAN MARET – APRIL 2004	
WAKTU PELAKSANAAN	KEGIATAN
	5. Membantu dalam pembuatan surat kerja sama ( <i>contract-rate</i> ) pada hotel-hotel yang berada di kota Surabaya, Jogjakarta dan Bali. Dari hotel bintang lima sampai ke melati dan losmen.
Minggu IV - Selesai (5 April – 17 April 2004) Jam 08.00 – 16.00 WIB	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membantu kegiatan operasional sehari-hari</li> <li>2. Membantu kegiatan Pre-Tour Program Studi Kesejahteraan Sosial FISIP-UNEJ angkatan 2001, yaitu kegiatan dalam mempersiapkan peralatan yang di perlukan pada saat pelaksanaan tour.</li> <li>3. Pemberian materi mengenai <i>Quotation</i> (cara menghitung harga paket wisata) sesuai dengan tempat / daerah tujuan seperti ; Bali, Jogja, Lombok dan lain sebagainya.</li> <li>4. Membantu dalam pembuatan <i>Time-Table</i> (harga tiket pesawat sesuai dengan masing-masing maskapai) yang diberikan pihak WITA TOUR sebagai perantara/agen PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara dengan berbagai tujuan.</li> </ol>

Sumber : Pelaksana Kegiatan

### 3.2 Implikasi Kebijakan dan Penilaian Terhadap Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata.

Perubahan situasi perekonomian, politik, sikap suatu masyarakat Indonesia akan dapat mempengaruhi sendi-sendi penanaman modal dalam usaha bidang pariwisata. Walaupun sifatnya sementara, tetapi tetap terjadi kemunduran karena untuk memulai hidup dan berkembang lagi, memerlukan penyesuaian yang waktunya cukup lama.

Kemunduran-kemunduran yang dimaksudkan tidak hanya terjadi pada industri pariwisata saja, akan tetapi juga terjadi pada industri-industri penunjang lainnya, yaitu perusahaan-perusahaan yang hidupnya banyak tergantung pada

kelangsungan industri pariwisata itu sendiri. Dengan demikian risiko yang akan datang dapat diperkecil atau dihindarkan seminimal mungkin. Perusahaan memerlukan bahkan wajib mengadakan evaluasi ulang apa saja yang sudah dilaksanakan, apakah sudah sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan atau masih kurang dalam pelaksanaannya.

Merumuskan tujuan promosi itu harus secara jelas, maka terlebih dahulu dilakukan suatu analisis yang mendalam mengenai situasi pasar yang ada, tentu saja harus diadakan suatu analisis tentang apa-apa yang menghambat dan dari faktor apa saja itu bisa timbul. Analisis ini dikenal dengan analisis SWOT yaitu analisis yang memandang dari segi kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang dialami perusahaan dimasa sekarang ataupun dimasa yang akan datang. Dengan demikian risiko yang akan datang dapat diperkecil atau dihindarkan seminimal mungkin.

Penggunaan analisis SWOT tersebut dapat diketahui faktor pendorong dan faktor penghambat pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara. Dalam analisis SWOT di kategorikan dalam 2 analisis :

### **1. Analisis Internal.**

Perusahaan mengidentifikasi kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki.

- a. Kekuatan (*Strenght*) adalah suatu keunggulan sumber daya, ketrampilan atau kemampuan lainnya terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau hendak dilayani.
- b. Kelemahan (*Weakness*) adalah keterbatasan atau kurangnya pengembangan pada kegiatan promosi yang akan dilaksanakan

### **2. Analisis Eksternal.**

Perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua peluang (*Opportunity*) yang berkembang serta ancaman (*Threat*) dari para pesaing dan calon pesaing.

- a. Peluang (*Opportunity*) adalah situasi yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

- b. Ancaman (*Threat*) adalah situasi yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Analisis SWOT terhadap PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara berdasar pada hasil wawancara dengan Ibu Neneng, SE. selaku *Reservation Manager* sebagai berikut :

#### 1. Kekuatan (*Strenghts*)

- a. Adanya kerja sama dengan pihak luar.

*Creative Outbound Training*, pruduk baru yang sekarang telah dipromosikan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara yang menjalin kerja sama dengan *Inspira Management Cuncalting Ltd.* Jakarta, bergerak dalam bidang pengembangan Sumber Daya Manusia yaitu sebuah lembaga pendidikan yang dilaksanakan sebagai upaya peningkatan kualitas keahlian dan kemampuan karyawan.

- b. Penjualan Tiket

Masih terbatasnya Biro Perjalanan di Jember yang melayani penjualan tiket, terutama tiket pesawat. Sehingga menjadi salah satu keunggulan bagi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara dalam mempromosikan produk-produknya.

#### 2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Belum meluasnya segmen pasar yang dijangkau.

Segmen pasar masih terbatas pada kalangan pelajar, mahasiswa dan instansi (baik swasta maupun pemerintah), belum menjangkau masyarakat tingkat menengah ke bawah ataupun segmen pasar yang ada diluar kota Jember.

- b. Terbatasnya dana (anggaran) promosi.

Pengadaan anggaran promosi yang kurang, menyebabkan tidak optimalnya pelaksanaan kegiatan promosi.

- c. Pemilihan jenis promosi yang kurang pas.

Penggunaan brosur sebagai media promosi yang paling sering dipergunakan oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, terkadang

dirasakan kurang efektif. Salah satu penyebabnya adalah cover dalam brosur tersebut kurang menarik (tidak memberi rangsangan terhadap konsumen) dan isi brosur kurang atraktif, sehingga kurang mendapatkan respon yang positif dari konsumen.

d. Bahasa promosi kurang lugas.

Penggunaan bahasa dalam penyampaian pesan promosi kurang lugas dan jelas, sehingga pesan yang disampaikan tidak dapat dimengerti dengan baik oleh konsumen.

3. Peluang (Opportunity)

a. Adanya sarana telekomunikasi

Untuk mendapatkan informasi dari calon konsumen, PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara menggunakan fasilitas telephon, Fax juga e-mail kemudian berusaha melakukan pendekatan kepada konsumen yang mungkin akan melaksanakan tour sekaligus memberikan penawaran paket wisata. Hal ini juga memudahkan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara untuk melakukan promosi secara langsung kepada konsumen.

b. Kepercayaan dari pelanggan.

Tetap terselenggaranya hubungan silaturahmi antara konsumen dengan Biro Perjalanan walaupun kegiatan tour itu telah berakhir, sehingga memberikan peluang untuk menggunakan jasa Biro Perjalanan itu lagi.

4. Ancaman (*Threats*)

a. Media yang digunakan terbatas.

Seringkali terjadi persamaan dalam menggunakan media untuk promosi dengan para pesaing, sehingga dirasakan kurang efektif. Sebagai contoh : pemasangan iklan di media cetak (Radar Jember) pernah terjadi sebuah Biro Perjalanan yang ada di Jember, sama-sama melakukan pemasangan iklan dan bersebelahan kolom.

b. Waktu untuk pemasangan spanduk yang terbatas.

Terbatasnya izin dan lamanya pemasangan spanduk, juga biaya yang dikenakan untuk setiap spanduk yang dipasang terlalu tinggi, merupakan salah satu faktor penghambat yang dirasakan cukup berat oleh

PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember dalam pelaksanaan kegiatan promosinya. Tidak diperbolehkannya penempatan/pemasangan spanduk pada jalan yang dinilai sangat strategis, seperti jalan Gajah Mada yang menjadi arus lalu lintas utama di kota Jember.

Dari hasil strategi analisis SWOT didapatkan bahwa kekuatan dan peluang harus dikembangkan secara terus-menerus agar dapat menutupi kelemahan dan dapat menghadapi ancaman baik dari dalam maupun dari luar (para pesaing).

### 3.3 Pelaksanaan Kegiatan Promosi

Kegiatan promosi merupakan kegiatan yang *intensive* dalam waktu yang relatif singkat sebagai usaha untuk memperbesar daya tarik produk terhadap calon konsumen. Produk yang ditawarkan disesuaikan dengan permintaan konsumen dan masing-masing segmen pasar yang dituju.

Promosi pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara diarahkan pada calon pembeli yang sudah dikenal atau diketahui secara pribadi, menurut Wahab (1992:158) pada setiap bidang promosi ada 3 (tiga) tujuan yang biasa diterapkan, antara lain :

1. Memperkenalkan produk wisata seluas mungkin.
2. Menyusun produk itu agar sedapat mungkin orang yang sudah mengenal produk wisata itu untuk mencobanya (biasanya ditujukan pada instansi-instansi pemerintah dan swasta yang ada di Kabupaten Jember)
3. Menyampaikan isi pesan yang menarik, tanpa harus berbohong. Dengan berbual, sebenarnya kita hanya menciptakan harapan yang bukan-bukan yang kemudian disusul oleh rasa kecewa dan hal itu akan menjadi faktor penolak yang sangat besar. Hasilnya, hasrat untuk membeli produk wisata itu lagi bukan meningkat bahkan merosot.

Isi pesan promosi itu harus membangkitkan kesadaran dan hasrat yang kuat, sebagai saingan terhadap pesan-pesan promosi lain, yang terus menerus menggugah perhatian calon wisatawan.

Gebrakan isi pesan promosi itu akan menurunkan daya serap si penerima untuk tetap memperhatikan isi pesan itu. Akibatnya, berita itu harus membawa

pengaruh yang besar agar pesan berita itu tidak gampang dilupakan atau bahkan akan berlalu tanpa diperhatikan.

### 3.3.1 Aplikasi Promosi Terpadu PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Begitu pentingnya peran promosi dalam kebanyakan program pariwisata sehingga mengindikasikan bahwa hal itu hendaknya dipandang dalam struktur organisasi sebagai sebuah fungsi yang terpisah dan khusus yang membutuhkan kehadiran orang-orang profesional yang berpengalaman.

Hal tersebut mencakup :

1. Pengiklanan
2. Publisitas dan Humas
3. Promosi Penjualan
4. Penjualan Langsung

Faktor diatas terintegrasi sebagai Promosi Terpadu (*Promotion Mix*)

Ad. 1) Pengiklanan : Melibatkan pengembangan tema kampanye, memilih media yang paling baik mencapai pasaran target, dan memesan atau menyiapkan karya seni yang diperlukan, mencetak dan menyiapkan bahan-bahan produksi lainnya untuk memenuhi jadwal media.

Promosi tidak berakhir dengan penjualan. Bahkan setelah wisatawan membeli, tindakan mengiklankan dibutuhkan karena 2 alasan yaitu untuk memerangi “disonasi kognitif” dan untuk mendorong wisatawan melakukan pembelian ulang. Disonasi kognitif merujuk pada perasaan ragu-ragu yang dirasakan setelah keputusan untuk membeli dibuat.

Ad.2 Publisitas dan Humas : Berfungsi mengelola semua materi yang berhubungan dengan berita yang diberikan kepada media lokal dan nasional, menentukan tahapan publisitas dan memberikan pelayanan pendukung

bagi fungsi lain yang menyatukan promosi terpadu tadi.

Tujuan utama publisitas adalah memfokuskan dengan cepat perhatian wisatawan pada sebuah subyek atau produk.

Produk (layanan jasa) yang ditawarkan telah direncanakan dengan baik, berita yang dipublikasikan ditulis dengan baik dan ditangani oleh seorang editor yang sudah tahu tujuan segmen pasarnya, dan benar-benar mempunyai nilai-nilai berita, berita itu akan dipublikasikan oleh media.

Jika produk / jasa yang ditawarkan kurang menarik dan bermutu, dan jelas sekali berita itu hanya sekedar usaha untuk memfokuskan perhatian pada kejadian-kejadian yang tidak penting, maka konsumen akan mengabaikan isi berita tersebut.

Pada keadaan seperti inilah fungsi seorang aktor dalam menjalankan perannya dalam pelayanan pendukung bagi seluruh organisasi pariwisata yang terlibat maupun bagi komunitas itu sendiri, dan disinilah Humas bisa mencari pemecahan masalah dalam situasi tertentu atau bisa juga bertindak sebagai penyebarluasan kemauan baik sebuah komunitas dan bertindak sebagai “pelumas” dalam mengimplementasikan keputusan yang sudah diambil.

Ad.3) Promosi Penjualan : Adalah sub-fungsi yang bertanggung jawab memperkuat fungsi pengiklanan dan penjualan secara langsung. Fungsi ini juga di deskripsikan sebagai “agen penarik” atau “agen penyebarluas” iklan dan program penjualan paket wisata yang diadakan oleh Biro Perjalanan Wisata.

Bagian ini juga mengembangkan pameran, peragaan dan materi-materi lain yang mendorong manager wisata dalam sebuah Biro Perjalanan memasukkan komunitas konsumen itu didalam rencana perjalanan wisata yang mereka rancang.

Bagian ini juga menangani penyebaran barang-barang promosi seperti ; T-shirt, Tour itenary, Bloknote, Cindera mata dan perangkat promosi khusus lainnya yang menjadi tambahan bagi program secara keseluruhan.

Ad. 4) Penjualan Langsung : Bagian yang menangani penjualan secara langsung mengarahkan usaha mereka pada hubungan langsung dengan calon pelanggan, dan ini harus dilaksanakan bersama-sama dengan direktur Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember yang mungkin ingin berlibur dalam sebuah komunitas. Tugas bagian penjualan langsung adalah juga mendayagunakan usaha-usaha yang dilakukan humas dan pengenalan produk serta aktivitas-aktivitasnya.

### 3.3.2 Ciri-ciri Produk Pariwisata

Dibawah ini dikemukakan ciri-ciri hasil produk pariwisata yang terpokok diantaranya :

- a. Bahwasannya hasil atau produk industri pariwisata itu tidak dapat dipindahkan.
- b. Hasil atau produk pariwisata tidak dapat ditimbun (*unstoreable*).
- c. Hasil atau produk pariwisata itu tidak mempunyai standart atau ukuran yang obyektif (*unmeasureable*).
- d. Hasil atau produk industri pariwisata itu banyak tergantung dari tenaga manusia dan sedikit sekali yang dapat digantikan dengan mesin.

(Yoeti.1997:66-67)



### 3.4 Mengembangkan Rencana Promosi

Promosi terdiri dari rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Menurut Mill (2000:318) ada beragam langkah pengembangan sebuah rencana promosi, yaitu :

1. Target pemilihan calon konsumen ;
2. Menentukan tujuan ;
3. Mengembangkan pesan yang cocok ;
4. Memilih media promosi campuran ;
5. Menentukan anggaran biaya ;
6. Menilai kegiatan promosi yang sudah dilaksanakan

1. Memilih konsumen yang dituju

Pengembangan atau orientasi pemasaran melibatkan sasaran pesan agar bisa cocok dengan yang dibutuhkan dan yang diinginkan. Meskipun demikian, dalam pariwisata, penghasil perantara dan wisatawan itu sendiri mempunyai kebutuhan dan keinginan yang berbeda.

Tentu saja PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember dalam menjual paket wisata menginginkan wisatawan, bisnis yang berkelanjutan, pengembalian investasi yang cepat, biaya penjualan yang rendah dan dapat perhatian maksimum diberikan oleh mereka-mereka yang berada dalam saluran distribusi produk dan pelayanan yang sedang di promosikan.

2. Menentukan Tujuan

Tujuan promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan atau mengingatkan. Tujuan-tujuan ini berperan dengan tahapan yang berbeda dalam proses pembelian yang dilakukan oleh wisatawan. Agar bisa membuat wisatawan membeli dan membeli lagi, kampanye promosi yang sukses haruslah :

- a. Menarik perhatian wisatawan
- b. Mengembangkan pemahaman tentang keuntungan paket wisata yang ditawarkan.

- c. Menciptakan sikap yang positif tentang apa yang sedang dipromosikan.
- d. Mengembangkan preferensi wisatawan untuk apa yang sedang dijual.
- e. Membuat wisatawan mau membeli.
- f. Menjamin bahwa wisatawan bisa kembali dengan selamat.  
(Mill,2000:318)

Tampaknya tidak ada satu kampanye yang bisa mencapai semua elemen diatas ini akan tetapi hal yang paling penting adalah bahwa seorang wisatawan harus berpindah melalui tahapan-tahapan ini, sebelum membuat keputusan untuk membeli. Promosi haruslah menarik wisatawan (konsumen), menciptakan pemahaman tentang keuntungan memakai jasa Biro Perjalanan, dan menunjukkan sikap positif dalam pelayanan . Sebelum berpindah pada tahapan yang berikutnya yaitu tahapan proses membeli. Untuk kawasan tujuan wisata yang baru, usaha membuat wisatawan membeli paket wisata kekawasan tersebut akan lebih panjang dan banyak menghabiskan waktu.

### 3. Mengembangkan pesan yang cocok

Tema promosi berasal dari perbandingan analisa produk, pasar dan kompetisi. Analisa pasar akan menginformasikan satu diantara banyak hal, apa yang diinginkan oleh pasar – apa yang penting bagi orang dalam pasar itu. Memperhatikan faktor-faktor yang penting bagi wisatawan potensial dan membandingkan apa yang kita miliki dengan yang dimiliki pesaing kita, sebuah tema promosi dapat dikembangkan

*Tema hendaknya mengandung faktor-faktor penting bagi segmen pasar yang sedang dicari dan berada pada segmen dimana kita bisa melakukan hal yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing.*

(Mill,2000:325)

#### 4. Memilih Media Promosi Campuran

Banyak metode dapat dipergunakan agar pesan kita sampai. Metode yang paling banyak digunakan dalam dunia pariwisata adalah mengiklankan – konsumen dan produsennya, menjual secara personal, publisitas atau humas dan bahan-bahan promosi lainnya, seperti poster dan pajangan di etalase kantor. Masing-masing mempunyai keunggulan dan kelemahan dalam artian biaya, ketepatan dan kemampuan menyampaikan pesan. Media yang paling sering dipergunakan oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember antara lain:

##### (1) Surat langsung

Meskipun biaya total kampanye lewat surat langsung cenderung agak tinggi, biaya per satuannya beragam tergantung pada daftar jumlah yang harus dikirim dan kualitas serta kuantitas bahan yang dipergunakan, baik selektifitas pasar maupun geografisnya adalah yang tertinggi dari semua media yang ada. Rentang waktu baca dan tingkat kebisingannya rendah, sebagaimana fleksibilitasnya tergantung pada kebutuhan produktifitasnya.

##### (2) Bahan pustaka daya tarik komunitas

Bahan pustaka daya tarik komunitas, seringkali dinamakan materi kolateral, terdiri dari brosur, pamflet, peta dan direktori. Bahan-bahan ini dapat bersifat promosional, informasional dan direksional.

Brosur adalah bahan pustaka yang paling sering dipergunakan, dan sampul adalah bagian terpenting brosur, kebanyakan orang hanya membaca judul iklan atau sampul brosur, untuk membuat pembaca membaca pesan anda, sampul brosur hendaklah menarik perhatian.

Dalam sampul brosur hendaknya mengandung :

- a) Nama dan lokasi
- b) Pesan yang dijual
- c) Keuntungan yang di dapat pihak konsumen
- d) Identifikasi pembaca yang dituju

### (3) Humas

Humas (*Public Relation*) biasanya dianggap sebagai iklan gratis pada perusahaan atau kawasan tempat tujuan wisata karena tidak membayarnya sebagai agen iklan.

Humas terdiri dari usaha yang dilibatkan dalam menciptakan citra positif bagi perusahaan atau kawasan tempat tujuan wisata dalam hubungannya dengan masyarakat, konsumen, wisatawan, komunitas lokal dan bisnis, media dan pemasok.

Yang termasuk dalam aktivitas humas - : hal-hal seperti keterangan pers, konferensi pers, penampilan pada siaran radio dan televisi dan perjalanan wisata khusus ataupun penulis-penulis wisata.

Untuk penulis-penulis majalah wisata diberi berupa perjalanan wisata gratis ke fasilitas wisata atau kawasan tempat tujuan wisata dengan harapan artikel positif tentang perjalanan wisata bisa dihasilkan.

### 5. Menentukan anggaran promosi

Pada tahapan rencana promosi adalah tepat sekali menentukan anggaran tujuan telah ditentukan, tema promosi ditetapkan dan media promosi telah dipilih. Berdasarkan apa yang harus dilakukan dan bagaimana itu semua dilakukan, jumlah orang yang dibutuhkan dapat ditentukan.

Penentuan rata-rata dipergunakan untuk menentukan seberapa banyak yang harus dibelanjakan atau membandingkan pengeluaran satu fasilitas atau kawasan tempat tujuan wisata dengan fasilitas dan kawasan tempat tujuan wisata yang mirip.

Akhirnya kebijakan dalam promosi adalah sedikit sekali dana yang dikeluarkan untuk iklan atau promosi. Berita dari mulut ke mulut sudah dianggap cukup, apa yang sudah disimpan dari kegiatan publisitas, sudah dikeluarkan untuk menaikkan kualitas.

6. Menilai kampanye promosi yang sudah dilakukan

Penilaian terhadap kampanye promosi pada masing-masing tahapannya ketika tahapan tersebut sedang berlangsung adalah sangat penting, dan itu seringkali dilupakan. Sebuah perusahaan perjalanan wisata mungkin menghabiskan ratusan ribu atau bahkan jutaan rupiah pada kampanye promosi dan mendapatkan bahwa hanya sedikit atau mungkin tidak ada peningkatan penjualan maupun peningkatan kedatangan konsumen sebagai pengguna jasanya. Hal ini jelas ada yang salah, tetapi tidak ada seorangpun yang dapat mengatakannya dengan pasti kecuali usaha-usaha promosi yang dilakukan pengevaluasiannya pada masing-masing tahapan ketika promosi itu sedang berlangsung.

Mungkin saja sasaran yang salah dijadikan target – apakah kita mendekati orang yang benar-benar ingin kita tarik? atau tujuan yang ditetapkan adalah tujuan yang salah, - apakah kita menetapkan tujuan terlalu tinggi atau terlalu rendah? Apakah tema kampanye promosi cocok dengan tujuan, - apakah kita berhasil mengubah sikap dan anggapan orang terhadap sebuah kemasam tujuan wisata? Atau sudah tepatkah media yang kita pilih, dimana pesan kita diharapkan dapat dipahami oleh konsumen, - dan apakah kita menganggarkan uang yang cukup untuk memastikan keberhasilan pesan yang ingin disampaikan?

Penilaian ini dilakukan pada setiap tindakan masing-masing tahapan prosesnya. Alasan mengapa sebuah promosi mungkin gagal adalah karena segmen pasar yang dipilih adalah segmen pasar yang salah, tujuannya tidak tepat, anggarannya tidak cukup, pesan yang salah dikirimkan lewat media yang salah, atau pesan itu sudah tepat tetapi melalui media yang salah, satu-satunya cara untuk menjaga agar promosi yang dilakukan tetap dalam jalur yang tepat adalah dengan mengevaluasinya pada masing-masing tahapan.

### 3.4.1 Langkah Strategi Promosi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Kegiatan promosi merupakan keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan usaha mutu dari perencanaan, publisitas produk hingga tahap pendistribusian dan pemasaran produk. Langkah selanjutnya adalah pelaksanaan strategi promosi yang dalam pelaksanaannya terdapat strategi promosi aktif (strategi promosi yang sudah dilaksanakan) dan strategi promosi pasive (strategi yang masih belum dan akan dilaksanakan). Berikut strategi promosi pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember, berdasar pada hasil wawancara dengan Ibu Neneng, SE. Disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

**Tabel 2 Strategi Promosi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara**

No	(a) Strategi Promosi Aktif	No	(b) Strategi Promosi Pasive
1.	Menggunakan media bahan pustaka yaitu berupa brosur dan leaflet sebagai media promosi.	1.	Menggunakan media elektronik yaitu memasang iklan di Radio.
2.	Pemasangan spanduk di area lingkungan kantor PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember.	2.	Pemasangan Baliho (spanduk dengan ukuran lebih besar) di tempat yang strategis seperti pada bundaran DPRD Jember, jalan Kalimantan yang dekat dengan sasaran segmen pasar (pelajar dan mahasiswa juga instansi).
3.	Pemasangan iklan di media cetak (Radar Jember) tertanggal 12 Agustus 2002.	3.	Membuka Webside pada Internet, sehingga memudahkan dalam pemberian informasi dan pelayanan yang cepat.
4.	Pelayanan pemesanan tiket melalui e-mail yaitu pada <i>nuansa_wisata@yahoo.com</i>	4.	Penyebaran brosur dan stiker pada sekolah- sekolah SD, SLTP dan SMU yang berada diluar daerah kota Jember (Situbondo, Bondowoso, Banyuwangi dan Probolinggo).
5.	<i>Promotion Kit</i> yaitu promosi dengan pemberian souvenir pada saat pelaksanaan tour antara lain : Stiker, Bloknote, kaos, gantungan kunci dan Bolpoint.		
6.	Stratetegi promosi melalui <i>Personal selling</i> , dengan melakukan penawaran langsung kepada konsumen sehingga lebih efektif dan efisien.		

No	(a) Strategi Promosi Aktif	No	(b) Strategi Promosi Pasive
7.	Pemasangan iklan pada <i>Yellow Pages</i> sehingga memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai produk PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember.		
8.	Berkerja sama dengan <i>Inspira Managemen consulting Ltd.</i> . Dalam pengembangan kualitas sumber daya manusia.		
9.	Penggunaan sarana telekomunikasi seperti telephon dan fax. Serta mengirimkan surat langsung untuk menawarkan produk kepada konsumen.		

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

### 3.4.2 Tolak Ukur Keberhasilan Pelaksanaan Kegiatan Promosi

Pekerjaan atau suatu kegiatan yang sudah dilaksanakan, pastilah berakhir dengan sebuah keinginan bahwa apa yang sudah kita kerjakan menghasilkan sesuatu yang baik dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Setelah penentuan calon konsumen atau pemilihan segmen pasar yang potensial dan penetapan tujuan kegiatan promosi, memilih media promosi yang dipakai dan penilaian terhadap kampanye promosi yang sudah dilakukan, tentu tahap selanjutnya menunggu apakah kegiatan promosi itu berhasil atau tidak.

Pelaksanaan kegiatan promosi itu dapat dikatakan sukses apabila:

1. Meningkatnya Informasi yang diminta oleh konsumen (wisatawan) yang akan menggunakan produk jasa pelayanan yang sudah dipromosikan.
2. Besarnya Volume permintaan produk jasa setelah kegiatan promosi itu di laksanakan.

Jadi dapat diketahui apakah promosi itu berhasil atau tidak dalam pelaksanaannya, setelah kegiatan itu berakhir.

#### IV. PENUTUP

##### 4.1 Simpulan

Bagian ini dapat penulis simpulkan, peran Biro Perjalanan Wisata itu sangat besar dalam membantu wisatawan untuk melakukan sebuah perjalanan wisata. Biro Perjalanan sebagai organisator yaitu membuat / menciptakan daerah-daerah tujuan baru dan mengorganisir orang-orang untuk melakukan perjalanan pariwisata kedaerah tersebut, kemudian mempersiapkan suatu rencana tour atas dasar permintaan langganannya, sesuai dengan fasilitas dan daerah tujuan yang diinginkan oleh pelanggannya, cara ini biasa disebut dengan "*tailor – made*". Pilihan yang lainnya ialah Biro Perjalanan membuat rencana tour untuk dijual kepada langganannya yang sama sekali belum dikenalnya dan dijual secara bebas, cara ini disebut dengan istilah "*ready – made tour*".

Mengenalkan produk jasa Biro Perjalanan seperti hal diatas, perusahaan membutuhkan suatu langkah promosi, yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai produk yang dijual, mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk jasa tersebut, jika konsumen sudah membeli maka promosi mengingatkan ditujukan sebagai pengingat agar konsumen yang sudah membeli dan yang belum, tertarik untuk membeli lagi.

Pelaksanaan kegiatan promosi diaplikasikan dalam promosi terpadu (*Promotion Mix*) yang meliputi kegiatan : Pengiklanan, Publisitas & Humas, Promosi Penjualan dan Penjualan Langsung. Tahapan selanjutnya ialah mengembangkan rencana promosi, antara lain mencakup :

- a. Target pemilihan calon konsumen
- b. Menentukan tujuan
- c. Mengembangkan pesan yang cocok
- d. Memilih media promosi campuran
- e. Menentukan anggaran biaya promosi
- f. Menilai kegiatan promosi yang sudah dilaksanakan

Setelah rencana promosi dilaksanakan, maka selanjutnya dapat diketahui hasil dari kegiatan promosi tersebut, apakah terjadi perubahan tingkat penjualan



produk layanan jasa atau tidak. Tolak ukur untuk keberhasilan sebuah promosi itu dapat diketahui melalui :

- a) Banyaknya informasi yang diminta oleh konsumen.
- b) Besarnya volume permintaan akan produk yang dijual.

#### 4.2 Saran

Pelaksanaan praktek kerja nyata yang bertempat pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember, memberikan banyak manfaat kepada penulis tentang pelaksanaan operasional dan pengeloan sebuah Biro Perjalanan khususnya dalam bidang promosi. Pelaksanaan kegiatan praktek kerja nyata ini berlangsung selama satu bulan (15 Maret – 17 April 2004) dan dirasakan tersambung ikatan yang baik, antara staff dengan kami. Oleh sebab itu, ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan yang diharapkan bermanfaat untuk kemajuan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara berkaitan dengan pelaksanaan di bidang promosi antaranya:

- (1) Penekanan terhadap peningkatan kualitas pelayanan kepada konsumen dengan memberlakukan istilah “Berikanlah pelayanan yang terbaik kepada konsumen”.
- (2) Volume kegiatan *personal selling* terus ditingkatkan sebagai upaya pendekatan dan penjualan secara langsung yang sangat efektif dan efisien.
- (3) Peningkatan kegiatan publisitas produk yang dijual kepada masyarakat luas dengan cara : menjalin hubungan (silaturahmi) dengan pelaksana tour sebagai upaya publisitas intern.

DAFTAR PUSTAKA

- Lipmann, Walter.1998. *OpiniUmum*.Terjemahan Mochtar Lubis dari *Public Opinion* Jakarta : Yayasan Obor Indonesia – Edisi Indonesia.
- Mill, Robert Cristie.2000. *Tourism The International Business*. Penerjemah Tri Budi Satrio – Edisi 1.cetakan 1. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Prakosa, Simanhadi W, dkk.1998. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember : Badan Penerbit Universitas Jember.
- Wahab, Salah.1992. *Pemasaran Pariwisata*. Jakarta : Pradnya Paramita
- Yoeti, Oka A.1997a. *Pemasaran Pariwisata*. Bandung : Angkasa
- ,1997b. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung : Yayasan Pariwisata Indonesia.

Nomor : 0784/JS25.1.2/PP.9/2004  
 Jumlah : Satu lembar  
 Tujuan : Permohonan Praktek Kerja Nyata

Jember, 01 Maret 2004

Kepada Yth : PT. Nuansa Prima Tours and Travel  
 Jln. Letjen Suprpto no. 115  
 Di  
 Jember

Dengan hormat,

Dalam rangka untuk mengembangkan wawasan praktis mahasiswa Program Studi D-III Pariwisata Jurusan Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, maka setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan 90 SKS diwajibkan untuk mengikuti kegiatan Pratek Kerja Nyata.

Sehubungan dengan hal tersebut kami mengharap mahasiswa yang namanya tersebut di bawah ini dapat melaksanakan Praktek Kerja Nyata di PT. Nuansa Prima Tours and Travel Jember.

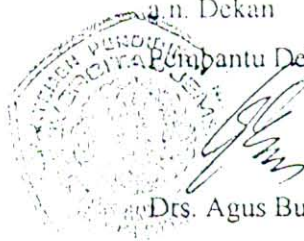
Adapun nama mahasiswa yang akan mengikuti Praktek Kerja Nyata sebagai berikut:

NO	NAMA	NIM
1.	Erlina Mayasari	01 - 2166
2.	Suliyati	01 - 2159

Demikian atas bantuan dan kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih, dan kami menunggu informasi lebih lanjut.

..... a.n. Dekan

..... Pembantu Dekan I,



Drs. Agus Budihardjo, MA

NIP. 130 879 634

.....  
 Sambutan Kepada:

Ketua Program Studi D-III Pariwisata FISIP UNEJ

Kasubag Akademik FISIP UNEJ.



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Jl. Kalimantan - kampus Tegalboto, Telp. (0331) 335586-331342, Fax. (0331) 335586 Jember 68121  
Email : [fisip.unej@telkom.net](mailto:fisip.unej@telkom.net) Telp. (0331) 332736

**SURAT TUGAS**

Nomor : 6853/J25.1.2/PP.9/2004

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember menugaskan kepada mahasiswa yang namanya tercantum di bawah ini :

NO.	NAMA	NIM	JURUSAN	PROGRAM STUDI
1.	Sriyati	01- 2159	Administrasi	D-III Pariwisata
2.	Erlina Mayasari	01 – 2166	Administrasi	D-III Pariwisata


Untuk mengikuti Program: Prakrek Kerja Nyata di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Tours and Travel Jember selama 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal ditetapkan sampai dengan selesai.

Selama melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat praktek kerja.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan sebaik-baiknya.

Jember, 05 Maret 2004

Dekan,



  
Dr. H. Moch. Toerki  
NIP. 130 524 832

Tembusan kepada :

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

## DAFTAR NILAI

Mata Kuliah : PKN  
 Program Studi : D3 / Pariwisata  
 Magang di : PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA

NO.	NAMA	NIM	NILAI ANGKA	NILAI HURUF	TANDA TANGAN
1.	SULIYATI	010 903102159	80		
2.	ERLINA MAYASARI	010 903102166	77		

Mengetahui,  
  
**NENENG, SE**  
 Reservation Manager

**PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA Tour & Travel**

Suprpto 115 Jember  
 0331. 331 731, 334 297  
 Fax. 0331. 331 731  
 nuansa\_wisata@yahoo.com

Jl. Taman Siswa 93 Jogja  
 Telp./Fax. 0274 449 881  
 Email: nuansa\_jogja@yahoo.com

Jl. Kartika Plaza 17x Tuban Kuta Dps  
 Telp 0361 757581, 764120 Fax: 0361 757581  
 Email: nuansa\_bali@yahoo.com

Jl. Pemuda 18 Mataram  
 Telp./Fax 0370. 625 737

kuliah : PKN  
 am Study : D - III Pariwisata  
 ng di : PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA

Tanggal	MARET		APRIL	
	ULY	LINA	ULY	LINA
1	—		<del>libur</del>	IZIN
2	—		<del>libur</del>	libur
3	—		<del>libur</del>	libur
4	—		MINGGU	MINGGU
5	—		PEMILU NAS	PEMILU NAS
6	—		<del>libur</del>	libur
7	—		<del>libur</del>	libur
8	—		<del>libur</del>	libur
9	—		LIBUR	LIBUR
10	—		<del>libur</del>	libur
11	—		MINGGU	MINGGU
12	—		<del>libur</del>	libur
13	—		<del>libur</del>	libur
14	—		<del>libur</del>	libur
15	<del>libur</del>	libur	<del>libur</del>	libur
16	<del>libur</del>	libur	<del>libur</del>	libur
17	<del>libur</del>	libur	<del>libur</del>	libur
18	<del>libur</del>	libur	MINGGU	MINGGU
19	<del>libur</del>	libur		
20	<del>libur</del>	libur		
21	MINGGU	MINGGU		
22	LIBUR	LIBUR		
23	<del>libur</del>	libur		
24	<del>libur</del>	libur		
25	<del>libur</del>	libur		
26	<del>libur</del>	libur		
27	<del>libur</del>	libur		
28	MINGGU	MINGGU		
29	IZIN	IZIN		
30	<del>libur</del>	libur		
31	<del>libur</del>	libur		

## PAKET WISATA NUSANTARA NUANSA wisata

### WISATA BALI BUDAYA

Durasi 3 hari/ 3 malam – menginap 1 malam di hotel

#### Hari I Jember – Denpasar (snack)

Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan ditengah perjalanan.

#### Denpasar – Kintamani Tour (makan pagi, siang & malam)

Pagi hari tiba di Bali, menyaksikan matahari terbit di Pantai Sanur. Bagi peserta muslim dapat melaksanakan sholat Subuh di Masjid Sanur Al Hikmah (Masjid Hotel Bali Beach) yang lokasinya bersebelahan dengan parkir bus. Selanjutnya peserta akan dipandu untuk menikmati pasir putih Pantai Sanur.

- Pantai Sanur Pantai pasir putih dengan sunrise paling indah. Sebelum Check in hotel, peserta diajak untuk singgah (sort rest) di Restaurant "Warung Be", Sanur untuk makan pagi. Selanjutnya peserta di antar ke Parkir Sentral Kuta dan ditransfer dengan shuttle service komotra ke Hotel.

Check in hotel di **Hotel WINA COOTAGES \*\*\* Jl. Pantai Kuta – Kuta**. Acara bebas. Sekitar pukul 11.00 wita, peserta dipandu mengunjungi :

- Galeri JOGER Peserta dapat menikmati Gerai Unik satu-satunya di dunia yaitu Pabrik Kata-kata – pusat T-Shirt & Souvenir unik karya pak Joger. Peserta dapat membeli souvenir dan aneka T-Shirt unik sebagai kenangan atau oleh-oleh keluarga & kolega.

- Tanjung Benoa Pantai Pasir Putih & Pusat olah raga air. Di Pantai Tanjung Benoa, peserta dapat mencoba atraksi wisata dan olah raga air seperti Para Sailing, Banana Boat, dll. Selama tour di Tanjunga Benoa peserta akan diantar menuju Pusat Penangkaran Penyu di Pantai Serangan. Wisata pantai akan semakin meriah dengan atraksi mengunjungi Pantai Serangan. Dengan boat yang berlantai kaca, peserta dapat menikmati pemandangan bawah laut yang sangat mempesona. Trumbu karang dan ikan hias akan mememani sepanjang perjalanan ke pantai Serangan. Pengalaman di Bali menjadi lengkap setelah peserta diajak menyaksikan panorama "petermakan" penyu.

Makan siang disajikan di Restaurant Tanjung Benoa. Untuk melaksanakan ibadah sholat – disarankan sholat di Jama', Tour Leader/ Staf Nuansa akan menginformasikan waktu dan tempat.

Sore hari setelah puas di Pantai Tanjung Benoa, peserta kembali ke kawasan Kuta. Peserta akan ditransfer dengan komotra ke kembali ke hotel Acara bebas.

#### Disarankan :

Peserta dapat menggunakan waktu dan kesempatan untuk sekedar berjalan-jalan menikmati suasana sore di Pantai Kuta atau kawasan Kuta -- Legian.

#### • Pantai Kuta

Di pantai Kuta, peserta dapat menikmati suasana dan pemandangan "Sunset" yang sangat spektakuler karena di Pantai Kuta adalah tempat yang paling indah untuk menikmati pemandangan sunset.

#### Denpasar –Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)

Setelah makan pagi di hotel dan Check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :

#### • Batik Galuh

Galeri Galuh merupakan pusat batik dan busana khas Bali dengan kualitas baik. Barang-barang dari Galuh dapat digunakan untuk menambah koleksi pribadi. Dan untuk group Nuansa, peserta hanya perlu membayar separoh dari harga barang.

Dan untuk melengkapi "oleh-oleh", peserta juga diajak singgah di : Pasar Sukawati yang merupakan Pasar Tradisional pusat batik dengan harga bersaing.

#### • Pasar Sukawati

Pusat penjualan batik, souvenir, lukisan dll dengan harga relatif miring. Karena ada di pasar, peserta harus pandai-pandai untuk melakukan "negosiasi" penawaran agar tidak terkecoh.

#### • Bedugul

Di obyek wisata Bedugul, peserta akan dipandu untuk menyaksikan keindahan Danau Ratur dan Pura Agung Ulum Danu yang berada di perairan danau. Peserta juga dapat menikmati suasana dan pemandangan alam pegunungan dan danau yang asri. Peserta juga dapat menambah 'jam terbang' menjadi sun go konyong dengan naik para sailing.

Makan siang disajikan di Restauraan Bedugul. Setelah itu perjalanan dilanjutkan ke :

#### • Tanah Lot

Program wisata akan diakhiri dengan menikmati keindahan Pura Agung Tanah Lot dan deburan ombak laut selatan. Acara 'melihat hari depan' dapat dipapal di sini. Ular-ular suci dan air awet muda menambah atraksi wisata Tanah Lot menjadi lebih menarik.

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan malam telah dipersiapkan di Rumah Makan Internasional Soka Indah. Beberapa sajian dalam bentuk entertainment akan mengiringi acara makan malam bersama. Dan pembagian doorprize bagi yang beruntung. Setelah makan malam peserta melanjutkan perjalanan pulang ke Jember. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirlah program wisata bersama Nuansa Wisata. Semoga terukir kenangan indah.



**PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA T&T**

Jl. Letjend. Suprpto 115 Jember  
 Telp. (0331) 331 731, 334 297 Fax. (0331) 331 731  
 email : nuansa\_wisata@yahoo.com

**Paket KKL/ PKL**

**PAKET BALI SELAYANG PANDANG (3H/1M)**

Durasi 3 hari/ 3 malam – menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember – Denpasar  
 Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk  
 Hari II Kintamani Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 03.00 WITA – seoran makan pagi di hotel, peserta diajak mengikuti program Kintamani Tour dengan mengunjungi :

- Sanur (sebelum check in hotel)
- Batu Bulan, Tarian Barong (personal Account/ di luar paket)
- Galeri Galuh Pusat Batik dan Kerajinan
- Desa Celuk & Mas, Sentra kerajinan perak dan ukiran kayu
- Sukawati, Pasar Seni Tradisional Bali
- Panaitan Kula, Pantai Pasir Putih
- Joger, Pabrik Kala-kala/ T-Shirt (Optional Tour)

Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemitan kotak. Sore hari kembali ke hotel. Makan malam dan acara bebas

Hari III Kurungkang & Bedugul Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 WITA – setelah makan pagi di hotel, peserta bersiap meninggalkan hotel dan selanjutnya berwisata mengunjungi  
 Kurungkang Perusahan  
 Bedugul, Danau – tempat rekreasi air  
 Tanah Lot, Panorama sunset Bali  
 Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemitan kotak. Sore hari meninggalkan Bali menuju kota Jember. Makan malam disajikan di Restoran Seka Indah / Pagar Kapatia  
 Diperkirakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhirlah program wisata bersama **NUANSA WISATA** Semoga terukir kenangan indah. Amin.

**PAKET WISATA BALI BUDAYA (4H/2M)**

Durasi 4 hari/ 4 malam – menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember – Denpasar  
 Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk  
 Hari II Denpasar – Kintamani Tour (MP,MS,MM)  
 Pagi hari tiba di Bali, menyaksikan matahari terbit di Pantai Samur. Pantai pasir putih dengan sunrise paling indah  
 Menuju hotel, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta diantar mengunjungi  
 Galeri Galuh, Pusat Batik Bali  
 Tampak Siring, Istana Presiden dan Tirta Empul

- Sukawati Pasar, Seni Tradisional Kerajinan Bali
  - Joger, Pabrik Kala-kala, pusat T Shirt & souvenir unik
  - Panaitan Kula, Panorama pantai pasir putih
- Sore hari kembali ke hotel. Makan siang – Lunch Box. Setelah makan malam di hotel acara bebas

Hari III Kurungkang – Nusa Dua Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :  
 Kurungkang Perusahan

- Tanjung Benoa, Pantai & Pusat Olah raga air
- Dasa Dua, Resor wisata
- Uluwatu, Pura Agung

Hari IV Denpasar –Bedugul Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :

- Bedugul, Danau – tempat rekreasi air
  - Candi Kuning, Pasar Bunga
  - Alas Kedaton, Taman Hulan Monyet
  - Tanah Lot, Panorama pantai – sunset paling indah.
- Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirlah program wisata bersama **NUANSA WISATA** Semoga terukir kenangan indah.

Biaya pengelolaan per orang per bus

	BALI 3H/1M	BALI 4H/2M	BALI 3H/1M	BALI 4H/2M
Jumlah Peserta	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC
1. 64 peserta	Rp. 217.000	Rp. 265.500	Rp. 217.000	Rp. 265.500
2. Min 59 peserta	Rp. 225.000	Rp. 204.900	Rp. 225.000	Rp. 204.900
3. Min 55 peserta	Rp. 231.500	Rp. 302.500	Rp. 231.500	Rp. 302.500
4. Min 52 peserta	Rp. 242.000	Rp. 314.500	Rp. 242.000	Rp. 314.500
5. 43 peserta	Rp. 260.000	Rp. 359.500	Rp. 260.000	Rp. 359.500
6. Min 40 peserta	Rp. 264.000	Rp. 375.500	Rp. 264.000	Rp. 375.500
7. Min 35 peserta	Rp. 316.500	Rp. 401.900	Rp. 316.500	Rp. 401.900
8. 26 peserta	Rp. 288.500	Rp. 391.000	Rp. 288.500	Rp. 391.000
9. Min 24 peserta	Rp. 302.000	Rp. 434.500	Rp. 302.000	Rp. 434.500
10. Min 21 peserta/ pengurangan peserta	Rp. 306.600	Rp. 419.700	Rp. 306.600	Rp. 419.700
	Rp. 199.000	Rp. 153.000	Rp. 199.000	Rp. 153.000

**PAKET WISATA JOGJA SELAYANG PANDANG (3H/1M)**

Durasi 3 hari/ 3 malam – menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember – Jogja  
 Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk  
 Hari II Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel peserta berwisata mengunjungi :

- Borobudur, Candi Budha, termegah di dunia
  - Salak Perndoh, Pusat Perumahan Salak Bendah di Sleman
  - Kasugan Pusat Kerajinan Gerabah
  - Parang Tritis Pantai pasir putih, Pasar Biringharjo
- Makan siang – Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di

Malioboro Pusat Leselahan dan Perbelanjaan  
 Hari III Kurungkang & Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta di ajak berwisata mengunjungi  
 Kurungkang Perusahan  
 Kraton Jogja Istana Hamengkubuwono  
 Prambanan Candi Hindu yang menjajikan

**PAKET WISATA JOGJA BUDAYA (4H/2M)**

Durasi 4 hari/ 4 malam – menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember – Jogja  
 Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk  
 Hari II Jogja Tour (MP,PS,MM)  
 Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel  
 Pukul 08.00 wib setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi

- Kraton Jogja, Istana Hamengkubuwono
- Biringharjo, Pasar Tradisional di Malioboro
- Kota Gedhe, Pusat Kerajinan Perak
- Kasugan, Pusat kerajinan Gerabah
- Parang Tritis, Pantai pasir putih

Makan siang – Lunch Box. Sore kembali ke hotel. Setelah makan malam, akan diantar ke Malioboro  
 Hari III Borobudur - Magelang Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi  
 Kurungkang Perusahan

- Borobudur, Candi Budha termegah dan terbesar
  - Sleman Agrowisata, Salak Perndoh
- Makan siang – Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di

Malioboro Pusat Leselahan dan Perbelanjaan  
 Hari IV Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta di ajak berwisata mengunjungi  
 Prambanan, Candi Hindu yang menjajikan  
 Pasar Kleraw, Pasar Tradisional dan pusat perkulakan

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirlah program wisata bersama **NUANSA WISATA** Semoga terukir kenangan indah

Biaya pengelolaan per orang per bus

	JOGJA 3H/1M	JOGJA 4H/2M	JOGJA 3H/1M	JOGJA 4H/2M
Jumlah Peserta	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC
1. 64 peserta	Rp. 201.000	Rp. 270.000	Rp. 201.000	Rp. 270.000
2. Min 59 peserta	Rp. 209.500	Rp. 278.900	Rp. 209.500	Rp. 278.900
3. Min 55 peserta	Rp. 215.000	Rp. 296.500	Rp. 215.000	Rp. 296.500
4. Min 52 peserta	Rp. 225.500	Rp. 297.000	Rp. 225.500	Rp. 297.000
5. 43 peserta	Rp. 262.000	Rp. 341.500	Rp. 262.000	Rp. 341.500
6. Min 40 peserta	Rp. 276.000	Rp. 366.000	Rp. 276.000	Rp. 366.000
7. Min 35 peserta	Rp. 292.000	Rp. 382.000	Rp. 292.000	Rp. 382.000
8. 26 peserta	Rp. 260.900	Rp. 378.500	Rp. 260.900	Rp. 378.500
9. Min 24 peserta	Rp. 290.000	Rp. 409.500	Rp. 290.000	Rp. 409.500
10. Min 21 peserta/ pengurangan	Rp. 261.500	Rp. 366.700	Rp. 261.500	Rp. 366.700
	Rp. 188.900	Rp. 136.000	Rp. 188.900	Rp. 136.000

Biaya sudah termasuk pelayanan :

- Bus Pariwisata AC
- Hotel Melati
- Makan 3x sehari – Menu Prasmiana
- Tiket masuk obyek
- Tour Leader
- Guide Lokal
- Aqua top hat
- Asuransi Perjalanan
- Obat-obatan/ PKL
- Dokumentasi & Film
- Spanduk
- Ferry Penyeberangan
- Donasi , parkir, TPR, Tol, makan & komodosi kru bus
- Buku Panduan
- Pelayanan Reservasi Obyek Kunjungan
- Pengantaran bagasi
- Shopping Vouch & Fasilitas VIP – layanan Tambahan
- Doorprice
- Free Of Charge (bebas bayar) untuk Panitia





Biro Perjalanan Wisata

## PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA T&T

Jl. Letjend. Suprpto 115 Jember  
Telp. (0331) 331 731, 334 297 Fax. (0331) 331 731  
email: nuansa\_wisata@yahoo.com

### PAKET PONDOK

#### PAKET BALI SELAYANG PANDANG (3H/1M)

Durasi 3 hari/ 3 malam - menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember - Denpasar

Pukul 19.00 WIB - peserta ditempuh di alam dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan dalam perjalanan.

Hari II Kintamani Tour (MP,MS,MM)

Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta diajak mengikuti program Kintamani Tour dengan mengunjungi:

- Sanur (setelah check in hotel)
- Batu Bulan, Tanah Barong (personal Account/ di luar paket)
- Galeri Galuh Pusat Batik dan Kerajinan
- Desa Celuk & Mas, Sentra kerajinan perak dan ukiran kayu
- Sukawati, Pasar Seni Tradisional Bali
- Pantai Kuta, Pantai Pasir Putih
- Jogjer, pabrik Kata-kata/ T-Shirt (Optional Tour)

Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemas an kotak. Sore hari kembali ke hotel. Makan malam dan acara bebas

Hari III Bedugul Tour (MP,MS,MM)

Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta bersiap meninggalkan hotel dan selanjutnya berwisata mengunjungi:

- Bedugul, Darau - tempat rekreasi air
- Atlas Kedaton
- Tanah Lot, Panorama sunset Bali,

Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemas an kotak. Sore hari meninggalkan Bali menuju Kota Jember. Makan malam disajikan di Restoran Soka Indah / Pagar Negara Diperkirakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhirilah program wisata bersama NUANSA WISATA. Semoga terukir kenangan indah, Amin

#### PAKET WISATA BALI BUDAYA (4H/2M)

Durasi 4 hari/ 4 malam - menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember - Denpasar

Pukul 19.00 WIB - peserta ditempuh di alam dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.

Hari II Denpasar - Kintamani Tour (MP,MS,MM)

Pagi hari tiba di Bali, menyaksikan matahari terbit di Pantai Samur. Pantai pasir putih dengan sunrise paling indah Menuju hotel, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi:

- Galuh Galuh, Pusat Batik Bali
- Tampak Siring, Istana Presiden dan Tirta Empul

- Sukawati Pasar, Seni Tradisional Kerajinan Bali
  - Jogjer, Pabrik Kata-kata, pusat T-Shirt & souvenir unik
  - Pantai Kuta, Panorama pantai pasir putih
- Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel acara bebas.

Hari III Nusa Dua Tour (MP,MS,MM)

Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi:

- Art Centre
- Tanjung Benoa, Pantai & Pusat Olah raga air
- Nusa Dua, Resor wisata
- Uluwatu, Pura Agung

Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel acara bebas.

Hari IV Denpasar - Bedugul Tour (MP,MS,MM)

Setelah makan pagi di hotel dan Check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi:

- Bedugul, Danau - tempat rekreasi air
- Candi Kuning, Pasar Bunga
- Atlas Kedaton, Taman Hutan Monyet
- Tanah Lot, Panorama pantai - sunset paling indah

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirilah program wisata bersama NUANSA WISATA. Semoga terukir kenangan indah.

Biaya pengelolaan per orang per bus

	BALI 3H/1M	BALI 4H/2M	BALI 3H/1M	BALI 4H/2M
Jumlah Peserta	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC
1. 64 peserta	Rp. 230.900	Rp. 308.500	Rp. 230.900	Rp. 308.500
2. Min 59 peserta	Rp. 240.900	Rp. 320.500	Rp. 240.900	Rp. 320.500
3. Min 54 peserta	Rp. 252.500	Rp. 334.500	Rp. 252.500	Rp. 334.500
4. Min 50 peserta	Rp. 263.900	Rp. 347.900	Rp. 263.900	Rp. 347.900
5. 43 peserta	Rp. 288.900	Rp. 362.500	Rp. 288.900	Rp. 362.500
6. Min 40 peserta	Rp. 311.000	Rp. 398.500	Rp. 311.000	Rp. 398.500
7. Min 36 peserta	Rp. 333.900	Rp. 381.000	Rp. 333.900	Rp. 381.000
8. 27 peserta	Rp. 305.000	Rp. 413.500	Rp. 305.000	Rp. 413.500
9. Min 23 peserta	Rp. 339.000	Rp. 456.900	Rp. 339.000	Rp. 456.900
10. Penambahan pengurangan peserta	Rp. 398.800	Rp. 419.700	Rp. 398.800	Rp. 419.700
	Rp. 112.500	Rp. 165.900	Rp. 112.500	Rp. 165.900

#### PAKET WISATA JOGJA SELAYANG PANDANG (3H/1M)

Durasi 3 hari/ 3 malam - menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember - Jogja

Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan

Hari II Jogja Tour (MP,MS,MM)

Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi:

- Borobudur Candi Budha termegah di dunia
- Salak Ponoroh, Pusat Pengalihan Sajak Puncak di Suroboyo
- Kasongan Pusat kerajinan Gerabah
- Parang Tritis Pantar pasir putih/ Pasar Brinjarjo

Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di

Hari III Kunjungan & Jogja Tour (MP,MS,MM)

Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta di ajak berwisata mengunjungi:

- Kraton Jogja Istana Hamengkubuwono
- Kota Gedhe - pusat kerajinan perak
- Prambanan Candi Hindu yang megah

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirilah program wisata bersama NUANSA WISATA. Semoga terukir kenangan indah.

#### PAKET WISATA JOGJA BUDAYA (4H/2M)

Durasi : 4 hari/ 4 malam - menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember - Jogja

Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk.

Hari II Jogja Tour (MP,PS,MM)

Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel.

Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi:

- Kraton Jogja, Istana Hamengkubuwono
- Brinjarjo, Pasar Tradisional di Maloboro
- Kota Gedhe, Pusat kerajinan Perak
- Kasongan, Pusat kerajinan Gerabah
- Parang Tritis, Pantai pasir putih

Makan siang - Lunch Box. Sore kembali ke hotel. Setelah makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirilah program wisata bersama NUANSA WISATA. Semoga terukir kenangan indah.

Hari III Bedugul Tour (MP,MS,MM)

Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi:

- Borobudur Candi Budha termegah dan terbesar
- Ky Langgung
- Siemang Agrowisata, Salak Ponoroh

Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di

Hari IV Jogja Tour (MP,MS,MM)

Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta dipandu mengunjungi:

- Parang Tritis, Pantai pasir putih
- Prambanan, Candi Hindu yang megah
- Pasar Klerew, Pasar Tradisional dan pusat perbelanjaan

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Malam hari diperkirakan tiba di Jember dan berakhirilah program wisata bersama NUANSA WISATA. Semoga terukir kenangan indah.

Biaya pengelolaan per orang per bus

	JOGJA 3H/1M	JOGJA 4H/2M
Jumlah Peserta	AKAS AC	AKAS AC
1. 64 peserta	Rp. 217.500	Rp. 265.900
2. Min 59 peserta	Rp. 227.000	Rp. 267.900
3. Min 54 peserta	Rp. 238.500	Rp. 270.900
4. Min 50 peserta	Rp. 249.000	Rp. 283.900
5. 43 peserta	Rp. 272.900	Rp. 306.900
6. Min 40 peserta	Rp. 285.900	Rp. 320.900
7. Min 36 peserta	Rp. 284.500	Rp. 320.900
8. 27 peserta	Rp. 316.000	Rp. 423.900
9. Min 23 peserta	Rp. 331.500	Rp. 355.900
10. Penambahan/ pengurangan	Rp. 104.500	Rp. 127.900

Biaya sudah termasuk pelayanan:

- Bus pariwisata AC □ Hotel Melat □ Makan 3 x sehari - road show
- Tiket masuk obyek □ Tour Leader □ Guide Lokal □ Snack □ Asuransi □ Asuransi Pariwisata □ Obat-obatan/ P3K □ Dokumentasi & Foto □ Laundry
- Penyeberangan □ Donasi, parkir, TPA, 2d makan & minuman □ Baku Panduan □ Pelayanan Reservasi Obyek Kunjungan, □ penunjang
- Video & Transfer VCD - layanan tambahan □ Door to door (balas bayar) untuk Panda



# Paket Wisata Group

Paket wisata group NUANSA wisata sengaja dikemas untuk Anda yang mementingkan Efisiensi Waktu dan Biaya. Dengan paket ini, tanggal keberangkatan dan acara perjalanan dapat disusun sesuai keinginan Anda. Pempaduan obyek wisata populer, panorama memikat, informasi yang akurat dari pemandu wisata Nuansa Wisata. Bus wisata yang nyaman dan aman. Menu makanan lengkap dan sesuai dengan selera Anda tersaji setiap hari.

Bersama paket wisata group Nuansa Wisata, penghematan biaya akan Anda dapatkan. Potongan dan harga khusus yang diterima Nuansa Wisata dari Hotel, Restoran, Maskapai Penerbangan, Perusahaan Transportasi, dan Pengelola Obyek Wisata serta berbagai fasilitas lainnya akan menjadi Pengurang Biaya sehingga meringankan biaya perjalanan Anda.

Kemudahan dan kenyamanan yang lain dalam perjalanan akan Anda dapatkan dari **Tour Leader/ Guide/ Escort Nuansa Wisata** yang menyertai. Mereka adalah Pemimpin, Pengatur, dan Pemandu perjalanan wisata yang dengan segala kemampuan pengalamannya berusaha untuk mengerti berbagai keinginan Anda, menjembatani berbagai masalah yang timbul, memberikan saran dan bantuan atau seorang teman perjalanan tempat bertanya dan berbagi suka dan duka selama perjalanan.

Lebih dan kemudahan di atas, tentunya tidak akan Anda dapatkan bila bepergian sendiri atau di urus sendiri. Pekerjaan Anda akan bertambah dengan kesibukan yang menyita waktu untuk mencari informasi tentang daerah tujuan wisata, obyek wisata dan tempat perbelanjaan, membuat reservasi untuk hotel dan restoran, konfirmasi penerbangan, penyediaan sarana transportasi yang dibutuhkan dan lain sebagainya.

Dan sekarang NUANSA Wisata dengan motto *melayani sepenuh hati/ telah hadir bersama Anda*. Lewat program wisata group Nuansa wisata, jadual perjalanan dan anggaran biaya Anda akan menjadi lebih pasti, sesuai dengan acara wisata pilihan Anda.

Postikan Anda bersama kami - Nuansa Wisata.

Selamat berwisata

Salam.


# SAJIAN LAYANAN NUANSA

## Paket Wisata Nusantara

berpengalaman dalam melayani wisatawan Group/ Perorangan ke seluruh Daerah Tujuan Wisata di Tanah Air:

- ☉ Nuansa Bali Package Tour
- ☉ Nuansa Jogja Package Tour
- ☉ Nuansa Lombok Package Tour
- ☉ Nuansa Bandung Package Tour
- ☉ Nuansa Jakarta Package Tour
- ☉ Nuansa Jawa Timur Package Tour

## Paket Minat Khusus

- ☉ Nuansa Golf Tour
- ☉ Nuansa Hiking Tour
- ☉ Nuansa Marine Adventurous Tour
- ☉  Penjualan Tiket
- ☉ Tiket Pesawat Domestik dan Luar Negeri
- ☉ Tiket Kapal Laut (PELNI & Swasta)
- ☉ Tiket Bus, Kereta Api & Travel

## Pemesanan Hotel & Meeting

- ☉ Pemesanan Hotel Bintang/ Melati (Group/Private)
- ☉ Paket Meeting (Batu, Malang, Kalibaru, Sby)

## Bus Pariwisata Angkutan Wisata

- ☉ Bus Pariwisata AC/ Toilet seat 21 - 59
- ☉ Bus AKAS AC seat 43 - 64
- ☉ L.500 Pariwisata, Panther, Kijang Solar
- ☉ Jeep & Sedan

## Pengurusan Dokumen Perjalanan

- ☉ Paspor dan Visa
- ☉ Haji Khusus & Umroh
- ☉ Paket Wisata Luar Negeri ☆☆☆☆

- ☉ Penukaran Uang Asing (Money Changer)
- ☉ Pengerah Tenaga Kerja Indonesia (PJT/TKI)



Dipertengahan tahun 2001, NUANSA Wisata didirikan oleh beberapa orang muda kreatif yang mengerti seluk beluk tentang Jasa Biro Perjalanan Wisata. Berkantor Pusat di Jl. Letj Suprpto 115 Jember.

Sejak awal usaha pendirian ini, para pendiri telah mencanangkan paham bahwa tanggung jawab utama NUANSA Wisata adalah kepada semua orang pemakai jasa pelayanannya Sebagai Biro Perjalanan yang mengkhususkan di bidang Tour Operator & Tour Organizer, NUANSA Wisata bertekad menghasilkan produk dan jasa yang bermutu tinggi dengan terus berjuang untuk meningkatkan efisiensi & efektifitas biaya agar dapat mempertahankan harga yang wajar. Hal ini bukanlah sesuatu yang mudah, akan tetapi dengan semangat dan dedikasi serta integritas yang tidak pernah kendur dari para pendiri, NUANSA Wisata mengalami kemajuan yang pesat.

Kemajuan-kemajuan ini tentunya tidak lepas dari bantuan dan nasehat para pejabat dari berbagai instansi dan juga relasi yang memberikan dukungan dan kepercayaan kepada kami.

Melalui pelayanan yang baik, prestasi dan reputasi, NUANSA Wisata dengan motto 'melayani sepenuh hati' melambung pesat hingga memperoleh kepercayaan dari Masyarakat luas. Dan semoga di waktu mendatang, nama NUANSA Wisata menjadi suatu identitas dan cap dagang yang terpercaya untuk pelayanan yang baik dalam dunia usaha Biro Perjalanan.

Demikianlah riwayat singkat NUANSA Wisata yang dalam usianya yang masih belia telah menjadi Biro Perjalanan Wisata yang diperhitungkan di Jember serta mendapatkan hati di banyak pelanggan

**PT. NUANSA WISATA PRIMA**  
**NUSANTARA Tour & Travel**  
 Jl. Letjend. Suprpto 115 Jember  
 Telp. 0331. 331 731, 331 831  
**HP. 081 249 11 432**

**PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA T&T**

Jl. Letjend. Suprapto 115 Jember

Telp. (0331) 331 731, 334 297 Fax. (0331) 331 731

email : nuansa\_wisata@yahoo.com



**PAKET BALI SELAYANG PANDANG (3H/1M)**

Durasi 3 hari/3 malam – menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember – Denpasar  
 Pukul 08.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan transportasi.  
 Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di rumah. Makan malam dan acara bebas.

Hari II Kintamani Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 WITA – setelah makan pagi di hotel, peserta diajak mengikuti program Kintamani Tour dengan mengunjungi :  
 1. Sanur (sebelum check in hotel)  
 2. Batu Bulan, Tarian Barong (personal Account/ di luar paket)  
 3. Galeri Galuh Pusat Batik dan Kerajinan  
 4. Desa Celut & Mas, Sentra kerajinan perak dan ukiran kayu  
 5. Sukawati, Pasar Seni Tradisional Bali  
 6. Pantai Kuta, Pantai Pasir Putih  
 7. Joper, Pabrik Kata-kata/ T-Shirt (Optional Tour)  
 Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemas kotak. Sore hari kembali ke hotel. Makan malam dan acara bebas  
 Hari III Kunjungan & Bedugul Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 WITA – setelah makan pagi di hotel, peserta bersian meninggalkan hotel dan selanjutnya berwisata mengunjungi :  
 1. Kunjungan Perusahaan  
 2. Bedugul, Danau – tempat rekreasi air  
 3. Tanah Lot, Panorama sunset Bali  
 Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemas kotak. Sore hari meninggalkan Bali menuju kota Jember. Makan malam disajikan di Restoran Soka Indah / Pajon Ngara. Diperkirakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhir program wisata bersama NUANSA Wisata. Semoga terukir kenangan indah, Amin.

**PAKET WISATA BALI BUDAYA (4H/2M)**

Durasi 4 hari/ 4 malam – menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember – Denpasar  
 Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan transportasi.  
 Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di rumah. Makan malam dan acara bebas.

Hari II Denpasar – Kintamani Tour (MP,MS,MM)  
 Pagi hari tiba di Bali, menyaksikan matahari terbit di Pantai Sanur. Pantai pasir putih dengan sunrise paling indah  
 Menuju hotel, check in hotel. Pukul 06.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta diajarkan mengunjungi :  
 1. Prambanan Candi Hindu yang menajutkan

2. Tampak String, Istana Presiden dan Tirta Empul

Hari III Kunjungan – Nusa Dua, Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :  
 1. Kunjungan Perusahaan  
 2. Tanjung Cenoa, Pantai & Pusat Cih raga air  
 3. Uluwatu Pura Agung  
 Hari IV Denpasar –Bedugul Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel dan Check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :  
 1. Badugul, Danau – tempat rekreasi air  
 2. Candi Kuning, Pasar Bunga  
 3. Alas Kedaton, Taman Hutan Monyet  
 4. Tanah Lot, Panorama pantai – sunset paling indah.  
 Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di rumah. Makan malam dan acara bebas.

Malam hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di rumah. Makan malam dan acara bebas.  
 Malam hari diperkrakan tiba di Jember dan berakhir program wisata bersama NUANSA Wisata. Semoga terukir kenangan indah.

Biaya pengeluaran per orang per bus

BALI 3H/1M	BALI 4H/2M	BALI 3H/1M
AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC
Rp. 217,000	Rp. 285,500	Rp. 270,000
Rp. 225,000	Rp. 294,900	Rp. 278,900
Rp. 231,900	Rp. 302,500	Rp. 286,500
Rp. 242,000	Rp. 314,500	Rp. 297,000
Rp. 260,000	Rp. 359,500	Rp. 338,000
Rp. 294,000	Rp. 375,500	Rp. 375,500
Rp. 316,500	Rp. 401,900	Rp. 401,900
Rp. 288,500	Rp. 391,000	Rp. 391,000
Rp. 322,000	Rp. 434,500	Rp. 434,500
Rp. 398,300	Rp. 419,700	Rp. 419,700
Rp. 89,000	Rp. 153,000	Rp. 199,000

**PAKET WISATA JOGJA SELAYANG PANDANG (3H/1M)**

Durasi 3 hari/3 malam – menginap 1 malam di hotel

Hari I Jember – Jogja  
 Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk.  
 Hari II Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta diajarkan mengunjungi :  
 1. Borobudur Candi Budha termegah di dunia  
 2. Salak Fondoh, Pusat Penjualan Salak Pondoh di Sieman  
 3. Kasongan Pusat kerajinan Gerabah  
 4. Parang Tritis Pantai pasir putih Pasar Erihparjo  
 Makan siang – Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta diajarkan menikmati suasana malam di Malluboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan  
 Hari III Kunjungan & Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 – setelah makan pagi dan check out hotel, peserta di ajak berwisata mengunjungi :  
 1. Kunjungan Perusahaan  
 2. Kraton Jogja Istana Hamengkubuwono  
 3. Prambanan Candi Hindu yang menajutkan

4. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

5. Parang Tritis Pantai pasir putih Pasar Erihparjo

6. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

7. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

8. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

9. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

10. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

11. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

12. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

13. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

14. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

15. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

16. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

17. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

18. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

19. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

20. Malioboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan

**PAKET WISATA JOGJA BUDAYA (4H/2M)**

Durasi : 4 hari/ 4 malam – menginap 2 malam di hotel

Hari I Jember – Jogja  
 Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk.  
 Hari II Jogja Tour (MP,PS,MM)  
 Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel.  
 Pukul 08.00 wib setelah makan pagi di hotel, peserta diajarkan mengunjungi :  
 1. Kraton Jogja, Istana Hamengkubuwono  
 2. Brinjarjo, Pasar Tradisional di Malioboro  
 3. Kota Gede, Pusat kerajinan Perak  
 4. Kasongan, Pusat kerajinan Gerabah  
 5. Parang Tritis, Pantai pasir putih  
 Makan siang – Lunch Box. Sore kembali ke hotel. Setelah makan malam, acara bebas.  
 Hari III Borobudur – Magelang Tour (MP,MS,MM)  
 Setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :  
 1. Kunjungan Perusahaan  
 2. Borobudur, Candi Budha termegah dan terbesar  
 3. Sieman Agrowisata, Salak Pondoh  
 Makan siang – Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta diajarkan menikmati suasana malam di Malluboro Pusat Lesahan dan Perbelanjaan  
 Hari IV Jogja Tour (MP,MS,MM)  
 Pukul 08.00 – setelah makan pagi dan check out hotel, peserta di ajak mengunjungi :  
 1. Parang Tritis, Pantai pasir putih  
 2. Prambanan, Candi Hindu yang menajutkan  
 3. Pasar Klewer, Pasar Tradisional dan pusat perukiran  
 Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang – Lunch Box. Makan malam di rumah. Makan malam dan acara bebas.  
 Malam hari diperkrakan tiba di Jember dan berakhir program wisata bersama NUANSA Wisata. Semoga terukir kenangan indah.

Biaya pengeluaran per orang per bus

JOGJA 4H/2M	JOGJA 4H/2M	JOGJA 4H/2M
AKAS AC	AKAS AC	AKAS AC
Rp. 201,000	Rp. 201,000	Rp. 270,000
Rp. 208,500	Rp. 208,500	Rp. 278,900
Rp. 215,000	Rp. 215,000	Rp. 286,500
Rp. 225,500	Rp. 225,500	Rp. 297,000
Rp. 262,000	Rp. 341,500	Rp. 338,000
Rp. 276,000	Rp. 358,900	Rp. 375,500
Rp. 297,000	Rp. 382,000	Rp. 401,900
Rp. 280,900	Rp. 368,500	Rp. 409,500
Rp. 290,000	Rp. 409,500	Rp. 409,500
Ro. 261,900	Rp. 389,700	Rp. 389,700
Rp. 88,900	Rp. 136,000	Rp. 188,000

Biaya sudah termasuk pelayanan :  
 1. Bus Pariwisata AC  
 2. Hotel Meliab  
 3. Makan 3x sehari - Menu Prasmanan  
 4. Tiket masuk obyek  
 5. Tour Leader  
 6. Guide Lokal  
 7. Aqua tap hari  
 8. Asuransi Perjalanan  
 9. Biaya Penjemputan  
 10. Obat-obatan/PSK  
 11. Dokumentasi & Film  
 12. Spanduk  
 13. Biaya Penjemputan  
 14. Donasi, parkir, TPR, Tol, makan & akomodasi kru bus  
 15. Buku Fardian  
 16. Layanan Reservasi Obyek Kunjungan  
 17. Pengantaran bagasi  
 18. Shooting Video & Transfer VCD  
 19. Biaya transportasi  
 20. Biaya lain-lain  
 21. Biaya lain-lain  
 22. Biaya lain-lain  
 23. Biaya lain-lain  
 24. Biaya lain-lain  
 25. Biaya lain-lain  
 26. Biaya lain-lain  
 27. Biaya lain-lain  
 28. Biaya lain-lain  
 29. Biaya lain-lain  
 30. Biaya lain-lain  
 31. Biaya lain-lain  
 32. Biaya lain-lain  
 33. Biaya lain-lain  
 34. Biaya lain-lain  
 35. Biaya lain-lain  
 36. Biaya lain-lain  
 37. Biaya lain-lain  
 38. Biaya lain-lain  
 39. Biaya lain-lain  
 40. Biaya lain-lain  
 41. Biaya lain-lain  
 42. Biaya lain-lain  
 43. Biaya lain-lain  
 44. Biaya lain-lain  
 45. Biaya lain-lain  
 46. Biaya lain-lain  
 47. Biaya lain-lain  
 48. Biaya lain-lain  
 49. Biaya lain-lain  
 50. Biaya lain-lain  
 51. Biaya lain-lain  
 52. Biaya lain-lain  
 53. Biaya lain-lain  
 54. Biaya lain-lain  
 55. Biaya lain-lain  
 56. Biaya lain-lain  
 57. Biaya lain-lain  
 58. Biaya lain-lain  
 59. Biaya lain-lain  
 60. Biaya lain-lain  
 61. Biaya lain-lain  
 62. Biaya lain-lain  
 63. Biaya lain-lain  
 64. Biaya lain-lain  
 65. Biaya lain-lain  
 66. Biaya lain-lain  
 67. Biaya lain-lain  
 68. Biaya lain-lain  
 69. Biaya lain-lain  
 70. Biaya lain-lain  
 71. Biaya lain-lain  
 72. Biaya lain-lain  
 73. Biaya lain-lain  
 74. Biaya lain-lain  
 75. Biaya lain-lain  
 76. Biaya lain-lain  
 77. Biaya lain-lain  
 78. Biaya lain-lain  
 79. Biaya lain-lain  
 80. Biaya lain-lain  
 81. Biaya lain-lain  
 82. Biaya lain-lain  
 83. Biaya lain-lain  
 84. Biaya lain-lain  
 85. Biaya lain-lain  
 86. Biaya lain-lain  
 87. Biaya lain-lain  
 88. Biaya lain-lain  
 89. Biaya lain-lain  
 90. Biaya lain-lain  
 91. Biaya lain-lain  
 92. Biaya lain-lain  
 93. Biaya lain-lain  
 94. Biaya lain-lain  
 95. Biaya lain-lain  
 96. Biaya lain-lain  
 97. Biaya lain-lain  
 98. Biaya lain-lain  
 99. Biaya lain-lain  
 100. Biaya lain-lain



# Jika Karyawan Radar Jember Refreshing Pilih Nikmati Perjaianan Bareng Nuansa Wisata

Berpariwisata adalah obat rasa jenuh rutinitas. Seperti yang dilakukan karyawan Radar Jember. Kota sejuk Batu, Malang dan Pusat Kerajinan Kulit Tangguiangin, Sidoarjo menjadi sasaran refreshing. Dipandu biro perjalanan wisata Nuansa Wisata yang berkantor di jalan Letjen Soeprapto 115 Jember, segenap kru Radar Jember bisa menikmati perjalanan dengan aman dan nyaman. Berikut kisahnya.

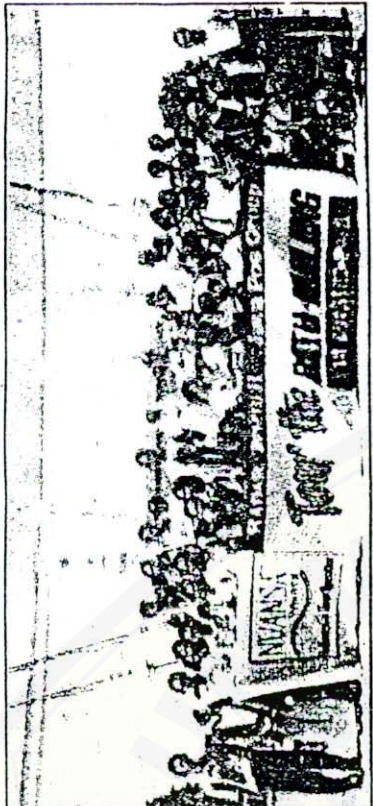
SABTU (10/08) masih pagi. Udara segar, menepa sepoi-sepoi. Tak se-

perti biasanya, sejak pukul 04.00 halaman kantor *Erje*, telah dipenuhi puluhan karyawan dengan dundaman santai. Ya, sesuai jadwal, hari itu karyawan *Erje* bakal berpariwisata ke beberapa tempat di Malang dan Sidoarjo. Rata-rata karyawan bersama keluarganya.

Sekitar pukul 05.30, satu-persatu kru *Erje* memasuki bus pariwisata nopol N 6300 LU. Bus yang di-edikan Nuansa Wisata itu benar-benar apik. Tampak bersih. Kursinya *recycle seat*. Suasana nyaman ini dilengkapi dinginnya *Air Conditioner* (AC). Di depan tampak layar televisi plus VCD player yang siap menyajikan hiburan.

Sepertempat jam kemudian, setelah berdoa, meluncuriah bus pariwisata ini yang didukung oleh tiga pemandu yang ramah. Bahkan, Wahyu Setyabudi SE, Direktur PT Nuansa Wisata Prima, juga ikut memandu perjalanan

nan tersebut. Sasaran pertama Jawa Timur Park di Batu, Malang. Jangan bayangkan ini perjalanan biasa. Ke-masan dari Nuansa Wisata bikin acara *Erje* agak berbeda. Penuh dengan hiburan. Nereng-kru Nuansa Wisata memandu perjalanan itu. Perkenalan, kemudian karaoke. Bergantian, satu demi satu, menyanyikan segala jenis lagu. Suara mengalir dari penyanyi *dadakarti*. Ada yang bersuara enas lantasi astuara. Misalnya Ali. Kru *Erje* asal Bondowoso ini menunjukkan kebolehan yang dengan menyanyikan lagu Broery, Krisdayanti, dan Dewi Yull. Kadang ia memakai suara *sopran* alacewek hingga mengundang gelak



BERPOSE DULU: Karyawan Radar Jember sebelum masuk Jatim Park

tawa. Sesekali Doni Iponk, *layouter* andal yang mengaku sebagai Andre Hehanusa juga menyumbang lagu. Tapi ternyata ia bersuara fals. "Nononon kecewa." Hiburan di dalam bus, ditambah senda gurau peserta pariwisata ini

bikin perjalanan terasa singkat. Tak terasa, tepat 10.25 sampai di Batu. Bus menaiki halaman parkir Jatim Park. Sekilas, tempat yang telah bertam belasan hektare ini denkiua indah dan sejuk.

► Baca Pilih Hal 31

Jatim Park juga menyuguhkan berbagai jenis hiburan. Ada beberapa permainan unik yang uji ketangkasan yang menyedikan hadiah bagi pemegangnya. Hengky-kru merketing *Erje* tampak paling bersemangat main di arena ketangkasan ini. Permainan bowling, uji syarat, basket semua harus dicoba. Tak terasa duit Rp 25 ribu ambles untuk beli tiket. "Habis penasaran sih," ucapnya. *Toh*, Hengky berhasil memboyong hadiah tempat minum untuk anak TK. *Ngenes*

## PIlih Sambungan dari Hal 25

Terletak di dataran tinggi. Di bawah, terlihat padang rumput Malang berderet. Beberapa gunung jelas menjulang, seolah menjadi dekasi alam. Setelah melewati pintu pemeriksaan tiket, peserta rombongan langsung menemui beberapa penjual *souvenir*. Penjual *souvenir* ini berderet di berbagai stan. Selain itu, ada kumpang seni.

Hiburan lain, di antaranya *game zone*, rumah hantu, *go kart*, kolam renang, *story park*, taman sejarah, reptile park, ada taman berbagai candi di Jawa Timur. Ada juga gambaran kehidupan yang digambarkan ke dalam bentuk patung. "Acara ini untuk refreshing dan memperkuat hubungan antarkelearga di Radar," ujar General Manajer (GM) Radar Jember Andung Ahmad Kurniawan. Pukul 13.00. Waktu di Jatim

Park telah habis. Bus meluncur ke Pasar Buah Batu, Malang. Yang ingin buah, berbelanja selanjutnya. Tak lama, rombongan lantas meluncur ke pusat kerajinan kulit Tanggulangin, Sidoarjo. Di sini, konon harga-harganya murah. Soalnya langsung datang pertama. Yang duit lagi cekak cut up lihat-lihat. Yang berduit membeli barang. *Toh*, Mbak Linda dan Mbak Nuning terlihat paling antusias. Bertsemangat, masuk dari satu toko ke toko lain, berbagai barang terbuat dari kulit diwarungnya habis.

Tepat pukul 17.25, bus yang

sung meluncur ke rumah makan Tongas Asri, Probolinggo untuk makan malam. Dari sinilah, kegiatan semuanya berakhir. Hampir mirip dengan saat keberangkatan, aksi karaoke pun berlangsung hingga kantor Radar pukul 23.00. Kritik dan saran pun meluncur saat rombongan berada di bus.

Rata-rata, kru Radar puas dengan pelayanan Nuansa Wisata. "Kami memang ingin menikmati pelayanan sepenuh hati," ujar Wahyu Setyabudi SE, Direktur PT Nuansa Wisata Prima. (damu)