



**STRATEGI PEMASARAN DI CV. PYRAMID TOUR AND
TRAVEL JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

oleh

Sudarsono Adi Putra

NIM 070103101032

PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS

FAKULTAS SASTRA

UNIVERSITAS JEMBER

2011



**STRATEGI PEMASARAN DI CV. PYRAMID TOUR AND
TRAVEL JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Studi Diploma III Bahasa Inggris pada
Fakultas Sastra Universitas Jember

oleh

Sudarsono Adi Putra

NIM 070103101032

PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS

FAKULTAS SASTRA

UNIVERSITAS JEMBER

2011

PERSEMBAHAN

Laporan ini penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT atas ridho dan hidayahnya;
2. Ayah dan Ibu tercinta, yang telah mendoakan dan memberi masukan-masukan.
3. Saudaraku yang telah memberikan motivasi selama ini.
4. Para sahabatku sepergerakan, dan teman-temanku, terima kasih untuk kesabaran, dukungan, dan bantuannya selama ini.
5. Semua staff dan pimpinan CV.PYRAMID TOUR AND TRAVEL yang telah membantu dan membimbing selama proses PKN.
6. Para Dosen yang memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran dan keikhlasan;
7. Almamater Fakultas Sastra Universitas Jember.

MOTTO

”Keberanian tidak selalu bersuara lantang. Kadang, keberanian adalah bisikan pelan di penghujung hari yang berkata ‘Besok saya akan mencoba lagi’. (*Mary Anne Radmacher*)

PENGESAHAN

Penanggung Jawab CV. Pyramid Tour and Travel Jember

Manager
Nanang Supriono

Dosen Pembimbing

Erna Cahyawati S,S .M.Hum
NIP. 197308271999032004

Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris

Drs. Wisasongko, M.A.
NIP. 196204141988031004

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember

Drs Syamsul Anam, M.A.
NIP. 19590918 198802 001

ABSTRAKSI

Sejak dilahirkan sampai dewasa, manusia hidup dalam suatu lingkungan tertentu yang menjadi wadah kehidupannya. Ia memerlukan bantuan orang lain untuk melakukan hal yang dianggap penting bagi mereka. Begitu juga di CV. Pyramid Tour dan Travel sangat membutuhkan tenaga ahli dalam menjalankan roda perusahaan terutama dalam pemasaran. Untuk memasarkan produk/layanan CV. Pyramid Tour dan Travel perlu strategi pemasaran secara baik dan terencana agar perusahaan berkembang sesuai dengan visi dan misinya.

Strategi pemasaran adalah suatu proses penganalisaan dan perencanaan serta pengawasan untuk memasarkan produk atau layanan agar laku di publik atau masyarakat. Begitu juga CV. Pyramid Tour dan Travel yang melakukan strategi terorganisasi dalam memasarkan paket perjalanan wisata. Ada beberapa strategi yang diterapkan oleh biro perjalanan tersebut, mulai dari analisa pasar, kebijakan harga, pemasaran langsung, dan tidak langsung. Selain itu, CV. Pyramid Tour Travel juga mengutamakan kepuasan dalam pelayanan sesuai motto yang dimiliki yaitu "Priority to Quality and Service". Motto tersebut mempunyai makna bahwa biro perjalanan tersebut mementingkan kualitas dan pelayanan. Hal ini dilakukan untuk menarik pelanggan lebih maksimal dalam menggunakan jasa biro perjalanan tersebut. Berdasarkan pandangan tersebut, maka penulis memberi judul laporan praktek kerja nyata ini "**Strategi Pemasaran di CV. Pyramid Tour dan Travel**".

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Segala puji syukur senantiasa teruntai ke hadirat Allah swt. Tuhan seru sekalian alam. Sebab hanya dengan rahmat, pertolongan dan karunia-Nya, kita mampu mengkhidmati keberadaan kita sebagai manusia yang berbudaya dan saling menyapa antarsesama. Alhamdulillah dengan usaha yang menurut kami sebagai penulis mengerjakannya secara serius, dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul *Strategi Pemasaran di CV PYRAMID TOUR AND TRAVEL*. Laporan Praktek Kerja Nyata ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III pada jurusan Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Penyusunan Laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Drs. Syamsul Anam, M.A. selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember selama penulis kuliah di Jurusan Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. Wisasongko, M.A. selaku Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Ibu Erna Cahyawati, S.S, M.Hum, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan laporan ini.
4. Bapak Nanang Supriono selaku *Managing Director* dan segenap karyawan CV.PYRAMID TOUR AND TRAVEL
5. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan laporan ini terutama keluarga dan teman-temanku.

Penulis menerima segala kritik dan saran dari semua pihak yang membantu pembuatan laporan ini. Semoga usaha kami membawa manfaat bagi setiap orang yang membacanya.

Jember, 23 Maret 2011

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAKSI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	2
1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.3.1 Tempat Praktek Kerja Nyata	3
1.3.2 Waktu Praktek Kerja Nyata	3
1.4 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Biro Perjalanan Wisata	5
2.1.1 Pengertian Usaha Perjalanan.....	5
2.1.2 Pengertian Biro Perjalanan Wisata.....	6
2.1.3 Struktur Organisasi Biro Perjalanan Wisata	6
2.1.4 Layanan Perusahaan Perjalanan	7
2.2 Pemasaran	9
2.2.1 Pengertian Pemasaran	9
2.2.2 Macam-macam konsep pemasaran	10
2.2.3 Macam-macam sistem pemasaran.....	11
2.2.4 Strategi Pemasaran dan Macam-macamnya.....	12
2.2.5 Macam-macam Strategi Pemasaran	13

BAB 3. PROFIL PERUSAHAAN

3.1 Sejarah berdirinya Perusahaan	17
3.2 Identitas Usaha	18
3.2.1 Legalitas Usaha	18
3.2.2 Alamat Usaha	18
3.3 Struktur Organisasi	19
3.4 Uraian Program Kerja Divisi	20
3.5 Program Pengembangan Usaha.....	23
3.5.1 Jangka Pendek.....	23
3.5.2 Jangka Panjang.....	23
3.6 Layanan Perusahaan.....	24
3.6.1 Sistem Paket Perjalanan Wisata	24
3.6.2 Rental Mobil dan Bus Pariwisata.....	25

BAB 4. PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan selama Praktek Kerja Nyata(PKN).....	26
4.2 Strategi Pemasaran di CV Piramid Tour & Travel	27
4.2.1 Analisa Pasar	28
4.2.2 Kebijakan harga	29
4.2.3 Pemasaran Langsung.....	29
4.2.4 Pemasaran tidak langsung.....	29

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	32
5.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA	34

LAMPIRAN-LAMPIRAN