



**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE
PERSONAL SELLING DI CV.LUNA TOUR
AND EVENT ORGANIZER**

*Marketing Strategy of Tourism Package with Personal selling Method in
CV. Luna Tour and Event Organizer*

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Diploma III Usaha Perjalanan Wisata
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Oleh

**Dwi Ratnasari
NIM 110903102007**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2014**

PERSEMBAHAN

Dengan setulus hati, Saya persembahkan karya tulis ini untuk:

1. Ayahanda Sukari dan Ibunda Siti Khomariyah, yang telah mendoakan, membimbing, serta mendukung dengan sepenuh hati;
2. Suamiku Nouvalt Sardi Pradana yang selalu memberikan semangat dan dukungan;
3. Kakakku Eka Sucianingsih yang turut memberi doa serta dukungan disetiap langkah saya;
4. Guru-guruku sejak taman kanak-kanak TK Tunas Baru, SDN 6 Wringipitu, SMAN 1 Tegaldlimo, yang sudah membimbing saya sampai di perguruan tinggi;
5. Teman-teman dari Diploma III Pariwisata Angkatan 2011;
6. Almamater Diploma III Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember.

MOTTO

“Jangan berusaha untuk menjadi orang sukses
Tapi berusahalah untuk menjadi orang yang berguna”
“Kejujuran adalah batu penjuru dari segala kesuksesan
Tinggalkanlah jejak-jejak harapan bagi kehidupan masa depan”
- May Kay Ash -

<http://amour1705.blogspot.com/p/kata.html>

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama: Dwi Ratnasari

NIM: 110903102007

menyatakan bahwa Karya Ilmiah yang berjudul “Strategi Pemasaran Paket Wisata dengan Metode *Personal selling* di CV.Luna *Tour and Event Organizer*” adalah murni hasil karya Saya sendiri, kecuali pada substansi telah dicantumkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada perusahaan manapun, serta bukan hasil karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan ilmiah yang dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa adanya paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 29 Agustus 2014

Yang Menyatakan,

Dwi Ratnasari

NIM 110903102007

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE *PERSONAL SELLING* DI CV. LUNA TOUR AND *EVENT ORGANIZER*

Oleh

Dwi Ratnasari
NIM 110903102007

Pembimbing

Dosen Pembimbing : Dr.Edy Wahyudi, S.Sos., MM

PENGESAHAN

Laporan Praktek Kerja Nyata berjudul “Strategi Pemasaran Paket Wisata dengan Metode *Personal Selling* di CV. Luna Tour and Event Organizer” telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Jumat, 9 Agustus 2014

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Tim Penguji:

Ketua,

Ika Sisbintari,S.Sos.,M.AB

NIP 197402072005012001

Sekretaris

Anggota II

Dr.Edy Wahyudi, S.Sos., MM

NIP 197508252002121002

Dra.Sri Wahjuni,M.Si

NIP 195604091987022001

Mengesahkan

Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A.

NIP 195207271981031003

RINGKASAN

Strategi Pemasaran Paket Wisata dengan Metode *Personal Selling* di CV.Luna Tour and Event Organizer; Dwi Ratnasari , 110903102007; 2014: 58 halaman;Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Biro Perjalanan Wisata (BPW) adalah perusahaan yang memiliki tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan bagi seseorang yang merencanakan untuk mengadakannya. Dengan menggunakan jasa Biro Perjalanan Wisata (BPW), berbagai macam keuntungan akan diperoleh konsumen, antara lain banyak menghemat biaya perjalanan bila mengikuti tour dibanding bepergian sendiri, hal ini disebabkan tour memberikan banyak potongan harga serta fasilitas lainnya yang mungkin tidak diperoleh bila bepergian sendiri, kemudian menghemat waktu dan tenaga, mendapatkan informasi yang lebih lengkap, dan konsumen merasa lebih aman.

CV.Luna Tour and Event Organizer merupakan salah satu Biro Perjalanan Wisata yang beroperasi di Jember. Dalam menjalankan usahanya CV.Luna Tour and Event Organizer mampu menarik pelanggan dan mampu bersaing dengan Biro Perjalanan lain yang ada. Semakin bertambahnya jumlah Biro Perjalanan Wisata (BPW) yang beroperasi, semakin banyak pula persaingan yang terjadi antar Biro Perjalanan Wisata (BPW) yang ada. Maka, penting sekali untuk mengetahui lebih lanjut mengenai manajemen kerja suatu Biro Perjalanan Wisata (BPW) dalam menghadapi daya saing usaha yang ada. Salah satunya yaitu dengan memberikan pelayanan yang seramah mungkin kepada semua pelanggan.

Tujuan dari tugas akhir ini adalah untuk mengetahui secara mendalam tentang pemasaran paket wisata yang diterapkan CV.Luna Tour and Event Organizer. Didalam menjual jasa, tahap-tahap yang dilakukan adalah mencari calon pembeli, telemarketing, memberikan penawaran paket wisata, presentasi, negosiasi, dan deal menggunakan jasa CV.Luna Tour and Event Organizer.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah Swt, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Strategi Pemasaran Paket Wisata dengan Metode *Personal Selling* di CV. Luna *Tour and Event Organizer*”. Laporan ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan pendidikan diploma tiga (D III) pada Program Studi Usaha Perjalanan Wisata

Penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik;
2. Drs. Sasongko, M.Si., selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi;
3. Drs. Sri Wahjuni, M.Si., selaku Ketua Program Studi Usaha Perjalanan Wisata dan Dosen Pembimbing Akademik.
4. Dr. Edy Wahyudi. S.Sos. MM, selaku Dosen Pembimbing;
5. Lusi A Sembiring, S.sos selaku Pimpinan CV. Luna Tour and Event Organizer serta crew marketing ditempat praktek kerja nyata yang sudah membantu dalam penyelesaian laporan ini;
6. Para sahabat saya Fitria Ladina dan Dania Dwi Pratiwi. Almamater Diploma III Pariwisata Angkatan 2011 yang selalu memberi saya semangat dan do’a selama penyelesaian laporan ini;
7. Serta beberapa pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan lapuran tugas akhir ini. Akhirnya penulis berharap, semoga laporan tugas akhir ini bermanfaat.

Jember, Agustus 2014

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSEMBAHAN	ii
MOTTO	iii
PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	viii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	3
1.3.1 Tujuan praktek kerja nyata.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Strategi	5
2.1.1 Jenis-Jenis Strategi.....	5
2.1.2 Manfaat Strategi.....	6
2.2 Pengertian Pemasaran	7
2.2.1 Tujuan Pemasaran.....	7
2.2.2 Fungsi Pemasaran.....	8
2.3 Pengertitan Pemasaran Pariwisata	8
2.4 Strategi Pemasaran	9
2.4.1 Elemen-elemen strategi pemasaran.....	9
2.4.2 Faktor-faktor pendekatan strategi pemasaran.....	10
2.5 Bauran Pemasaran Jasa	10
2.5.1 Kunci Strategi Pemasaran.....	10
2.5.2 Elemen Bauran Pemasaran.....	11
2.6 Komponen Dasar Bauran Promosi	13
2.7 Pengertian <i>Personal Selling</i>	14

2.8	Bentuk-bentuk <i>personal selling</i>	14
2.9	Sifat-sifat <i>Personal selling</i>	15
2.10	Tujuan <i>Personal selling</i>	15
2.11	Keunggulan <i>Personal selling</i>	16
BAB 3. GAMBARAN PERUSAHAAN		19
3.1	Sekilas Tentang CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	19
3.2	Informasi Umum Biro Perjalanan	20
3.3	Visi dan Misi CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	21
3.3.1	Visi CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	21
3.3.2	Misi CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	21
3.4	Program dan Layanan CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	21
3.4.1	<i>Tour</i>	21
3.4.2	Program Layanan <i>Event Organizer</i>	22
3.4.3	Program Layanan Petualangan.....	22
3.4.4	<i>Online E-Ticket All Maskapai</i>	22
3.5	Lambang CV. Luna <i>Tour And Event Organizer</i>	23
3.6	Struktur Organisasi Perusahaan	24
3.6.1	Tugas dan Tanggung jawab di CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	24
3.6.2	Pembagian Tugas Karyawan Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	28
3.7	Ketenagakerjaan	31
3.7.1	Sistem Pembagian Kerja Di CV.Luna <i>Tour And Event Organizer</i>	31
3.7.2	Jumlah Tenaga Kerja	31
BAB 4 .HASIL DAN PEMBAHASAN		33
4.1	Pengertian Praktek Kerja Nyata	33
4.2	Kegiatan Selama Praktek Kerja Nyata.....	33
4.3	Gambaran Umum Kegiatan <i>Personal selling</i> di CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	38
4.3.1	Mencari pelanggan baru.....	38
4.3.2	Pendekatan Pendahuluan.	39
4.3.3	Pendekatan	39
4.3.4	Penyajian dan Peragaan.	40

4.3.5 Mengatasi keberatan.....	40
4.3.6 Penutupan penjualan.....	41
4.3.7 Tindak lanjut.....	41
4.4 Strategi <i>Personal selling</i> di CV.Luna Tour and Event Organizer	41
4.4.1 Perhatian (<i>attention</i>).....	41
4.4.2 Minat (<i>interest</i>).....	42
4.4.3 Keinginan (<i>desire</i>).....	42
4.4.4 Tindakan (<i>action</i>).....	42
4.4.5 Kepuasan (<i>satisfaction</i>).....	42
4.5 Hambatan-hambatan dalam melakukan <i>personal selling</i> paket wisata di CV.Luna Tour and Event Organizer	43
4.6 Tahapan Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> paket wisata di CV.Luna Tour and Event Organizer	44
4.6.1 Mencari calon pelanggan.....	45
4.6.2 <i>Telemarketing</i>	46
4.6.3 Memberikan Penawaran Paket Wisata	47
4.6.4 Presentasi Paket Wisata	48
4.6.5 Negosiasi Paket Wisata.....	48
4.6.6 Deal menggunakan jasa CV.Luna Tour and Event Organizer.....	48
BAB 5. PENUTUP	50
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Saran.....	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
3.1 Ketenagakerjaan CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	32
4.1 Uraian Kegiatan Magang	37
4.2 Daftar pelanggan CV. Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	46
4.3 Daftar Pelanggan Telemarketing CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
3.1 Lambang CV.Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	23
3.2 Struktur Organisasi CV. Luna <i>Tour and Event Organizer</i>	24