

**SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA
DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA,
JEMBER**

LAPORAN HASIL PRAKTEK KERJA



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



Oleh :

Bagus Triaryanto
NIM : 990903102209

Dosen Pembimbing :

Drs. Didik Eko Julianto
NIP. 131 832 303

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI DIPLOMA III PARIWISATA
UNIVERSITAS JEMBER
2003**

**SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA
DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA,
JEMBER**

LAPORAN HASIL PRAKTEK KERJA

Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Ahli Madya (A. Md. Par)
Program Study Diploma Pariwisata
Jurusan Ilmu Administrasi
Pada
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER

Oleh :

Bagus Triaryanto
Nim. 990903102209

Dosen Pembimbing :
Drs. Didik Eko Julianto
NIP. 131 832 303

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Administrasi Diploma III Pariwisata
Universitas Jember
2003**

**SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA
DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA,
JEMBER**

PERSETUJUAN

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

Nama : Bagus Triaryanto
Nim : 990903102209
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program Study : Diploma III Pariwisata
Judul : Sistem Pemasaran Paket Wisata
Dalam Meningkatkan Kualitas Penjualan
Di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, Jember

Jember, Mei 2003

Menyetujui,
Dosen Pembimbing


Drs. Didik Eko Julianto

NIP. 131 832 303

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA

PENGESAHAN

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

Nama : Bagus Triaryanto
NIM : 990903102209
Jurusan : Ilmu Administarasi
Program Studi : Diploma III Pariwisata

SISTEM PEMASARAN PAKET WISATA DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PENJUALAN DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA, JEMBER

Hari : Senin
Tanggal : 07 Juli 2003
Jam : 15.00 WIB
Bertempat : Di FISIP Universitas Jember dan telah dinyatakan Lulus

Panitia Penguji

- | | | | |
|---|--------------|-----|-------|
| 1. Drs. Agus Bambang Wiharto | (Ketua) | : 1 | |
| 2. Drs. Didik Eko Julianto
NIP : 131 832 303 | (Sekretaris) | : 2 | |
| 3. Drs. Djoko Wahyudi
NIP : 131 417 997 | (Anggota) | : 3 | |

Mengesahkan,
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan


Drs. H. MOCH TOERKI
NIP : 130 524 832

PERSEMBAHAN

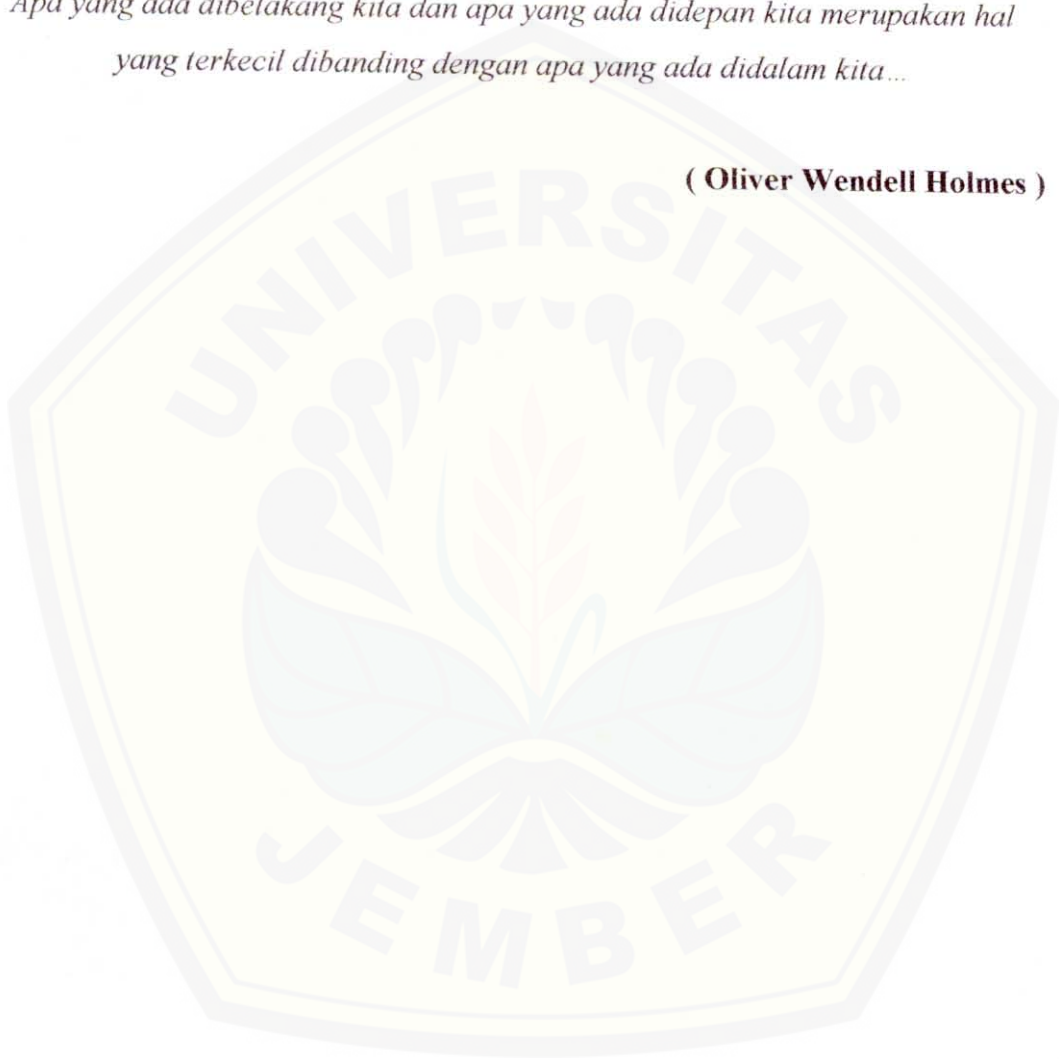
Laporan Hasil Praktek Kuliah Kerja Ini Ananda Persembahkan Untuk :

- ***Ayahanda Djoko Ryanto***, yang menuntun setiap langkah diiringi dengan do'a yang menyelimutiku dalam kasih sayangmu.
- ***Ibunda Prihatin Djumirah***, sebagai pelita hidupku dalam setiap nafas yang kuhembuskan serta cinta kasih yang abadi selamanya.
- ***Mas Agung***, Terima kasih atas dorongannya dan Idialismu yang keras menjadi motivasi masa depanku, kita pasti bisa meraih sukses.
- ***Mbak Ninuk***, terima kasih atas support dan kritiknya sebagai intropeksi diriku, bahagiakan orang tua kita.
- ***Almamater Tercinta Universitas Jember.***

MOTTO

Apa yang ada dibelakang kita dan apa yang ada didepan kita merupakan hal yang terkecil dibanding dengan apa yang ada didalam kita...

(Oliver Wendell Holmes)



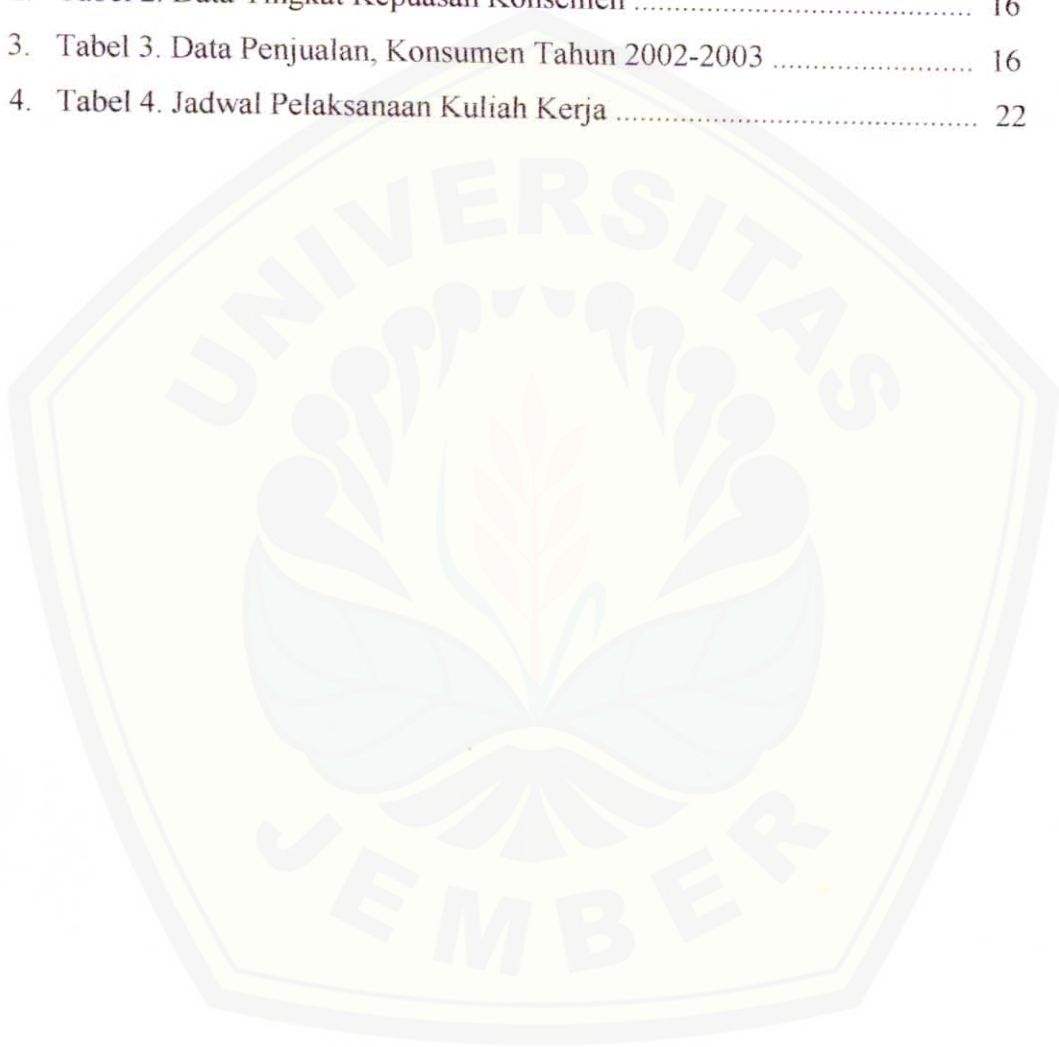
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR BAGAN	ix
LAMPIRAN-LAMPIRAN	x
KATA PENGANTAR	xi
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja	4
1.2.1. Tujuan Program Kuliah Kerja	4
1.2.2. Manfaat Program Kuliah Kerja	4
II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	5
2.1. Gambaran umum Lokasi Perusahaan	5
2.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	6
2.2. Visi dan Misi Perusahaan	7
2.2.1. Visi	7
2.2.2. Misi	7
2.3. Organisasi Perusahaan	8
2.3.1. Struktur Organisasi Perusahaan	8
2.3.2. Job Diskription	9

2.3.3. Data-Data Perusahaan	15
III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA	19
3.1. Deskripsi Pelaksanaan Program Kuliah Kerja	19
3.2. Konsep Pemasaran Paket Wisata	22
3.3. Sistem Pemasaran Paket Wisata	24
3.3.1. Kebijakan Produk	26
3.3.2. Kebijakan Harga	27
3.3.3. Penawaran	29
3.3.4. Kontrak	32
3.4. Implikasi Kebijakan Terhadap Perusahaan	33
3.4.1. Hasil Analisis SWOT	33
3.4.2. Sistem Pemasaran Untuk Meningkatkan Kualitas Penjualan	35
3.4.3. Peranan Tenaga Pemasaran	36
IV. PENUTUP	38
4.1. Kesimpulan	38
4.2. Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel 1. Data Pegawai Dan Tingkat Pendidikan	15
2. Tabel 2. Data Tingkat Kepuasan Konsemen	16
3. Tabel 3. Data Penjualan, Konsumen Tahun 2002-2003	16
4. Tabel 4. Jadwal Pelaksanaan Kuliah Kerja	22



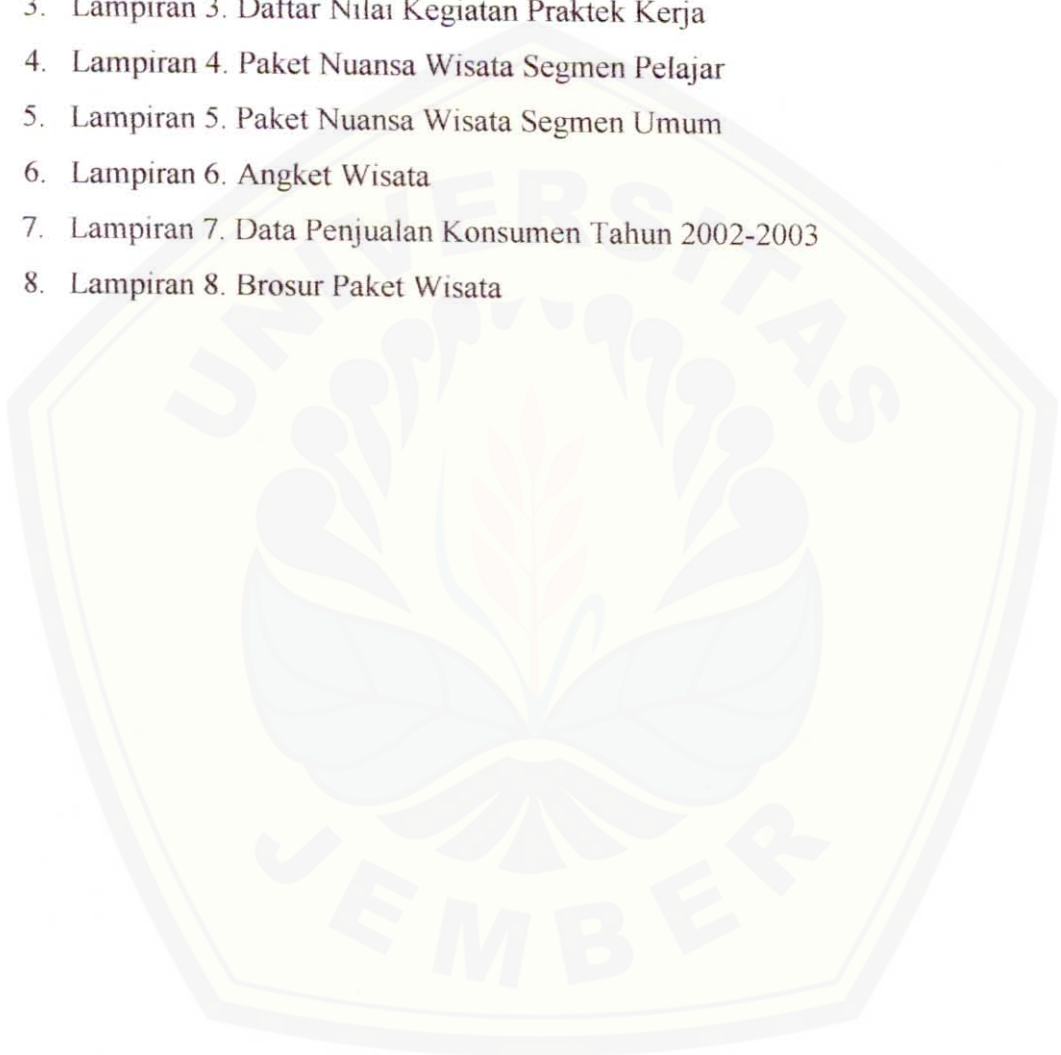
DAFTAR BAGAN

	Halaman
1. Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara	8



DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1. Surat Tugas Praktek Kerja
2. Lampiran 2. Daftar Hadir Praktek Kerja
3. Lampiran 3. Daftar Nilai Kegiatan Praktek Kerja
4. Lampiran 4. Paket Nuansa Wisata Segmen Pelajar
5. Lampiran 5. Paket Nuansa Wisata Segmen Umum
6. Lampiran 6. Angket Wisata
7. Lampiran 7. Data Penjualan Konsumen Tahun 2002-2003
8. Lampiran 8. Brosur Paket Wisata



KATA PENGANTAR

Sudah selayaknya kita panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas segala kekuatan rahmah hidayah dan ridho-Nya sehingga dapat terselesaikannya Laporan Hasil Praktek Kerja Lapangan yang berjudul **“Sistem Pemasaran Paket Wisata Dalam Meningkatkan Kualitas Penjualan Di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, Jember”** guna memenuhi syarat untuk memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md Par) Program Diploma III Pariwisata pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Dengan selesainya penulisan ini penulis sangat menyadari tidaklah mungkin penulisan ini terselesaikan tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

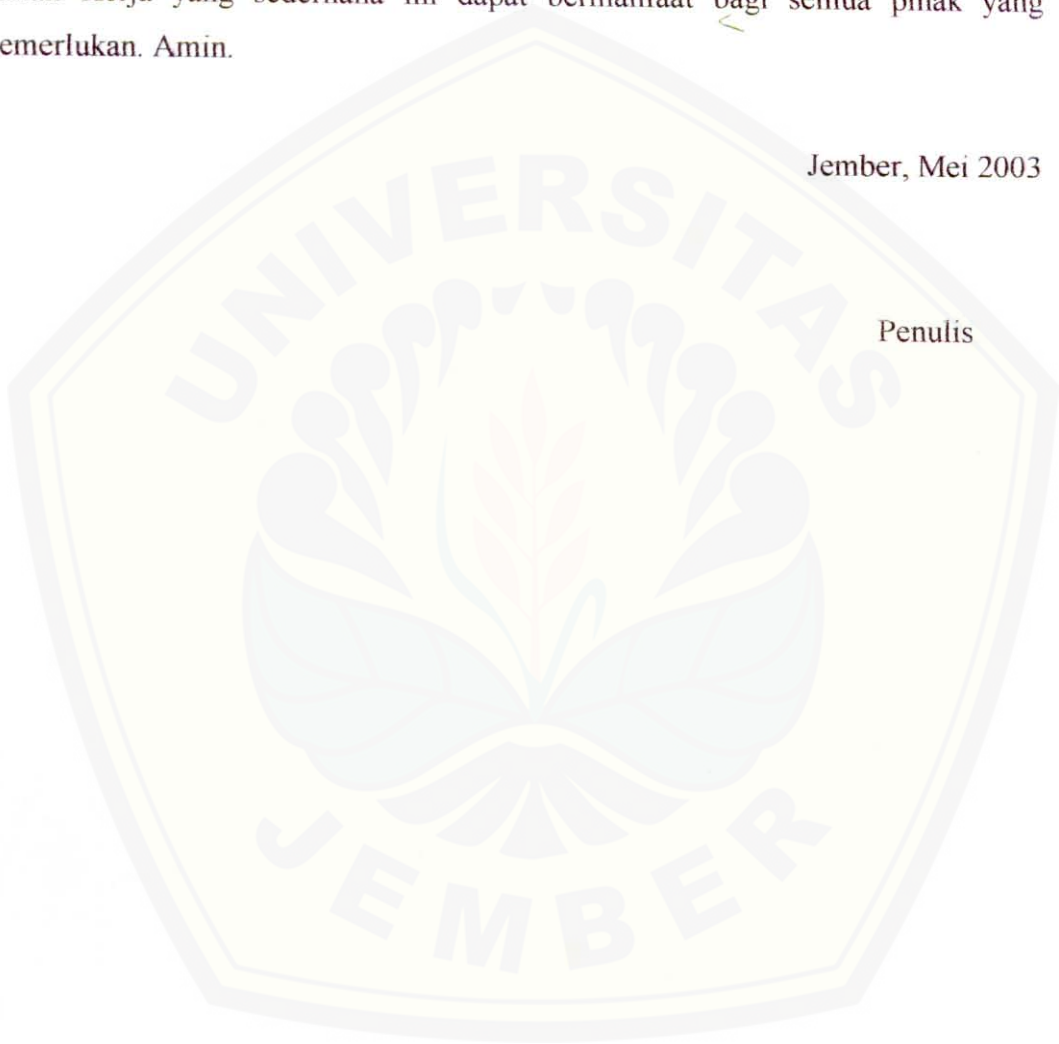
1. Bapak Drs.H.Moh.Toerki, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
2. Bapak Drs.Rudy Eko P, M.Si, selaku Ketua Program Studi D III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
3. Bapak Drs.Didik Eko Julianto, selaku Dosen Pembimbing Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
4. Bapak Drs.I Ketut Mastika, selaku Dosen Wali Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.
5. Bapak dan Ibu Dosen sebagai staff pengajar jurusan DIII Pariwisata Universitas Jember.
6. Bapak Wahyu Setya Budi, SE, selaku Direktur PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember yang telah memberikan izin untuk mengadakan latihan kerja.
7. Seluruh staff PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir.
8. Shiesil, yang selalu membantu dan menemani hariku hingga terselesaikannya laporan ini.
9. Teman-teman seperjuangan D III Pariwisata angkatan 99.

10. Imada, Sekutu, Mas Jati dan semua teman-teman yang telah banyak membantu dan memberikan suport dalam penulisan ini.

Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu yang telah membantu kelancaran penulisan ini. Semoga segala bantuan yang telah pada penulis mendapat balasan dari Allah. Akhirnya penulis berharap Laporan Praktek Kuliah Kerja yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan. Amin.

Jember, Mei 2003

Penulis





I.1 Latar Belakang Masalah

Pengembangan sektor pariwisata adalah bagian dari upaya pembangunan nasional yang sedang dilaksanakan. keberhasilan sektor ini ditandai dengan laju pertumbuhan jumlah kunjungan wisatawan mancanegara dan nusantara disertai lama tinggal disatu sisi lain ragam dan produk wisata terus meningkat keseluruh penjuru tanah air. Usaha Biro Perjalanan Umum dan Tour Operator dan Agen Perjalanan sebagai ujung tombak dalam meningkatkan kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia dan berperan sangat besar disamping menggerakkan kegiatan wisatawan nusantara.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang eksist dan maju. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai apabila perusahaan mempunyai manajemen yang baik, terutama dalam bidang pemasaran perusahaan yang tepat untuk dapat menggunakan kesempatan peluang yang ada dalam pasar pada saat ini dan dimasa yang akan datang, sekaligus meningkatkan kualitas penjualan produk wisata. Oleh karena itu penetapan sistem pemasaran yang tepat harus sesuai dengan keadaan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa sistem pemasaran yang dilakukan oleh Biro Perjalan Umum, Tour Operator dan Agen Perjalanan diperlukan peningkatan pelayanan dan pengaturan perjalanan wisata yang lebih baik dan semua ini tergantung pada sumber daya manusia yang profesional.

Kegiatan pemasaran tidak mungkin dipisahkan dari kegiatan penelitian pasar. Tindakan dalam kegiatan pemasaran yang tepat harus didasarkan atas penemuan-penemuan dalam penelitian pasar, sehingga dalam pembicaraan tentang faktor-faktor permintaan pasar seperti kekayaan dan waktu selalu disinggung keperluannya dalam pemasaran. Dalam pemasaran meliputi sejumlah kegiatan yang maksudnya untuk mempengaruhi, menghimbau dan merayu wisatawan sebagai konsumen agar mengambil keputusan yang merupakan produk yang ditawarkan. Tujuan akhir dari pemasaran ialah agar orang membeli produk yang ditawarkan. Untuk itu produk harus dikemas dan dibuat semenarik mungkin,

agar orang tertarik produk itu harus tersedia, sehingga orang dapat membelinya. Kegiatan-kegiatan seperti itulah yang dirumuskan oleh ahli-ahli ekonomi sebagai pemasaran. Dalam kaitannya dengan pariwisata, Salah Wahab, Ph.D., L.J.Crampon, .A., dan L.M.Rothfield, M.A. dalam buku *Tourism Marketing* menjabarkan pemasaran sebagai "...Proses manajemen yang digunakan oleh organisasi pariwisata atau perusahaan-perusahaan kepariwisataan untuk mengidentifikasi wisatawan-wisatawan yang mereka pilih, baik yang aktual maupun yang potensial, dan berkomunikasi dengan mereka untuk menentukan dan mempengaruhi keinginan, kebutuhan, motivasi, kesenangan dan ketidaksenangan untuk merumuskan dan menyesuaikan produk pariwisata mereka sesuai dengan situasi dengan maksud untuk mencapai kepuasan wisatawan yang sebesar-besarnya, dan dengan demikian mencapai sasaran mereka".

Didalam situasi dan keadaan seperti ini membuat perusahaan yang bergerak dibidang jasa bersaing ketat untuk meningkatkan kualitas penjualan serta meningkatkan kualitas pelayanan dalam menjual produknya. Perusahaan dapat menetapkan sistem pemasaran dengan mengevaluasi dan cepat tanggap dengan pola permintaan konsumen. Seperti yang dilakukan pada Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember, dimana sistem pemasaran yang ditetapkan guna meningkatkan kualitas penjualan adalah meningkatkan kualitas pelayan kepada konsumen atau wisatawan yang merupakan faktor penting bagi perusahaan. Tindakan-tindakan yang dilakukan dalam pemasaran itu mengacu kepada faktor-faktor tertentu yang menyebabkan calon wisatawan memutuskan untuk membeli produk wisata.

Pemasaran bersangkutan paut dengan kebijakan dan eksistensinya dalam "*Tourism System*" berdasarkan empat fungsi pemasaran yang fundamental yaitu :

1. Menentukan pemasaran, baik yang aktual maupun potensial dengan mempelajari secara serius tentang struktur pasar.
2. Perencanaan dan pengembangan, dalam memperkenalkan atraksi-atraksi baru, produk baru, pelayanan-pelayanan yang lebih memuaskan yang ditentukan untuk ditawarkan kepada wisatawan.

3. Komunikasi, dilakukan untuk menarik atau menciptakan permintaan dengan meyakinkan wisatawan dengan cara mengadakan daya tarik didaerah tujuan, menyediakan fasilitas dengan memperhatikan selera dari sekian alternatif yang ada.
4. Pengawasan, untuk mengadakan evaluasi, menilai dan mengukur melalui macam-macam *research*, apa yang telah dihasilkan oleh kegiatan promosi.
(Drs. Oka A. Yoeti, 1987)

Peranan Biro Perjalanan memang besar dibidang pemasaran produk wisata. Begitupula dengan Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara perwakilan Jember Juga mempunyai teknik-teknik dalam memasarkan paket wisatanya. Dalam memasarkan suatu paket wisata sesama staff karyawan saling bekerja sama untuk mendukung kelancaran proses *marketing*. Loyalitas serta dedikasi sangat diperlukan dalam usaha perjalanan. Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting karena merupakan langkah awal atau dasar untuk membuat suatu paket wisata. Kita harus tahu segmen pasar dan keinginan konsumen terlebih dahulu sebelum membuat suatu paket wisata. Dalam hal seperti yang tersebut diatas, maka penulis mengambil judul “Sistem Pemasaran Paket Wisata Dalam Meningkatkan Kualitas Penjualan Di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, Jember”.

1. Sistem pemasaran adalah cara atau metode rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan suatu kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan memuaskan kebutuhan pembeli sehingga keunggulan perusahaan dengan tantangan yang ada dapat diketahui dan juga untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat tercapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. (William. F. Gluek, 1995). Jadi dengan sistem pemasaran yang ditetapkan akan tercipta suatu interaksi tenaga pemasaran dan calon konsumen sehingga dapat mengetahui dan mengenal produk-produk jasa yang ditawarkan dan dijual oleh perusahaan.
2. Paket wisata adalah rangkaian dari perjalanan wisata yang tersusun lengkap disertai dengan harga dan persyaratan tertentu. Tenaga pemasaran harus

tanggap atau memahami secara lengkap kebutuhan dan keinginan konsumen yang hendak mengadakan perjalanan.

3. Kualitas penjualan adalah mutu penjualan produk yang dibeli oleh konsumen, dalam hal ini tenaga pemasaran yang melakukan marketing kepada konsumen yang membutuhkan pelayanan didalam bidang jasa.

1.2 Tujuan Dan Manfaat Program Kuliah Kerja

1.2.1. Tujuan Kuliah Kerja

1. Untuk mempraktekan ilmu dan teori yang didapat dibangku kuliah dalam dunia kerja di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.
2. Untuk memperoleh pengalaman kerja secara teknis dalam bidang pemasaran, khususnya paket wisata mulai awal penawaran sampai terjadi kontrak di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.

1.2.2. Manfaat Kuliah Kerja

1. Menambah khasanah pengetahuan dalam mengembangkan pengetahuan, keterampilan, dan keahlian khususnya penerapan teori dalam bidang pemasaran.
2. Sebagai prasyarat bagi mahasiswa untuk mendapatkan gelar Ahli Madya Pariwisata (A, Md Par) Program Study DIII Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
3. Menambah pengalaman dalam menghadapi konsumen yang membutuhkan pelayanan dibidang jasa baik secara kontak personal atau langsung maupun tidak langsung.



II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Gambaran Umum Lokasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Lokasi bagi suatu perusahaan Biro Perjalanan Wisata adalah hal yang sangat penting, Oleh karena itu dalam menentukan kedudukan kantor untuk kepentingan oprasional perlu dipertimbangkan dari segi semua aspek ekonomis, strategis, maupun aspek oprasionalnya.

PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, terletak di jalan Letjen Soeprapto.115 Kelurahan Kebon Sari, Kecamatan Sumber Sari, Kabupaten Jember, Telephone (0331) 331731. Sebagai Biro Perjalanan Wisata yang berkedudukan di Jawa Timur, dengan ruang lingkup usaha agar dapat menjual produk paket wisata dari suatu daerah tujuan wisata, maka PT, Nuansa Wisata memberikan informasi tentang:

1. Pengemasan daerah tujuan wisata yang baru serta objek dan atraksi – atraksi yang perlu untuk perencanaan tour.
2. Penyediaan layanan transportasi yang digunakan untuk menuju kesana.
3. menyelenggarakan dan menjual produk paket wisata dengan cara menyalurkan melalui agen perjalanan atau langsung kepada wisatawan konsumen.
4. Pemesanan hotel – hotel dan akomodasi lainnya dengan fasilitas – fasilitas yang dimilikinya.
5. Menyediakan layanan pramuwisata yang berhubungan dengan produk yang dijual.
6. Pengemasan paket wisata dengan adanya event festival dan macam – macam perayaan yang akan menjadi daya tarik pada waktu – waktu tertentu.
7. Pengurusan dokumentasi perjalanan wisata.

Jember merupakan salah satu kota terbesar di Jawa Timur setelah Surabaya dan Malang yang merupakan pasar potensial untuk pengembangan produk jasa, selain itu kota Jember memiliki wisata yang sangat besar dan

beragam mulai dari pantai, perkebunan, sampai dengan pegunungan, sehingga merupakan modal dasar dalam mengembangkan sektor pariwisata.

Kota Jember yang terkenal dengan kota wisata perkebunan yang sangat strategis, secara geografis terletak disebelah timur propinsi Jawa Timur diantara jalur perjalanan Bali – Banyuwangi – Bromo yang sering dikunjungi wisatawan. Dengan jarak yang relatif dekat dengan pulau Bali yang sangat terkenal sebagai pusat pariwisata Indonesia, sangat memungkinkan untuk dikemas paket wisata dari Bali – Banyuwangi – Kawah Ijen – Watu Ulo.

2.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Nuansa Prima Nuansa Wisata Prima Nusantara berbentuk badan perseroan terbatas dan dikuatkan oleh Akte Notaris No.16 oleh Irawan Soerodjo SH, Msi. 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 perjalanan wisata, yaitu suatu usaha penyediaan jasa perencanaan dan pelayanan wisata dalam dan luar negeri.
2. Jasa pelayanan wisata , yaitu usaha penyediaan, mengurus dan melayani kebutuhan wisatawan dalam perjalanan wisata meliputi; pengurusan dokumentasi perjalanan, pemesanan akomodasi dan restoran.
3. Bergerak dan berusaha dalam bidang sarana pariwisata antara lain; usaha penyediaan persewaan kendaraan untuk angkutan wisata, pemesanan tiket transportasi udara, laut dan darat, penukaran mata uang asing (*Money Changer*).

2.2. Visi dan Misi Perusahaan

Dalam menjalankan operasional perusahaan Biro Perjalanan Wisata PT Nuansa Wisata Prima Nusantara, mempunyai visi dan misi sebagai suatu titik acuan supaya dalam operasionalnya Biro Perjalanan Wisata ini mempunyai arah kedepan yang jelas baik jangka pendek maupun jangka panjang.

2.2.1. Visi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Visi adalah acuan untuk mencapai tujuan perusahaan jangka pendek dan lebih cenderung untuk kepentingan perusahaan itu sendiri. Adapun visi dari PT. Nuansa Wisata, adalah:

1. Menjadi perusahaan jasa perjalanan wisata yang mantap dan mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan menitikberatkan pada bidang pemasaran dan pengelolaan paket wisata (*Tour Organizer/Tour Oprator*).
2. Menguasai pasar potensial produk jasa perjalanan wisata dengan memberikan layanan jasa yang profesional dengan motto “ Melayani Sepenuh Hati “.
3. Menjadikan perusahaan sebagai perusahaan jasa perjalanan wisata dengan jaringan kerja Nasional dan Internasional.

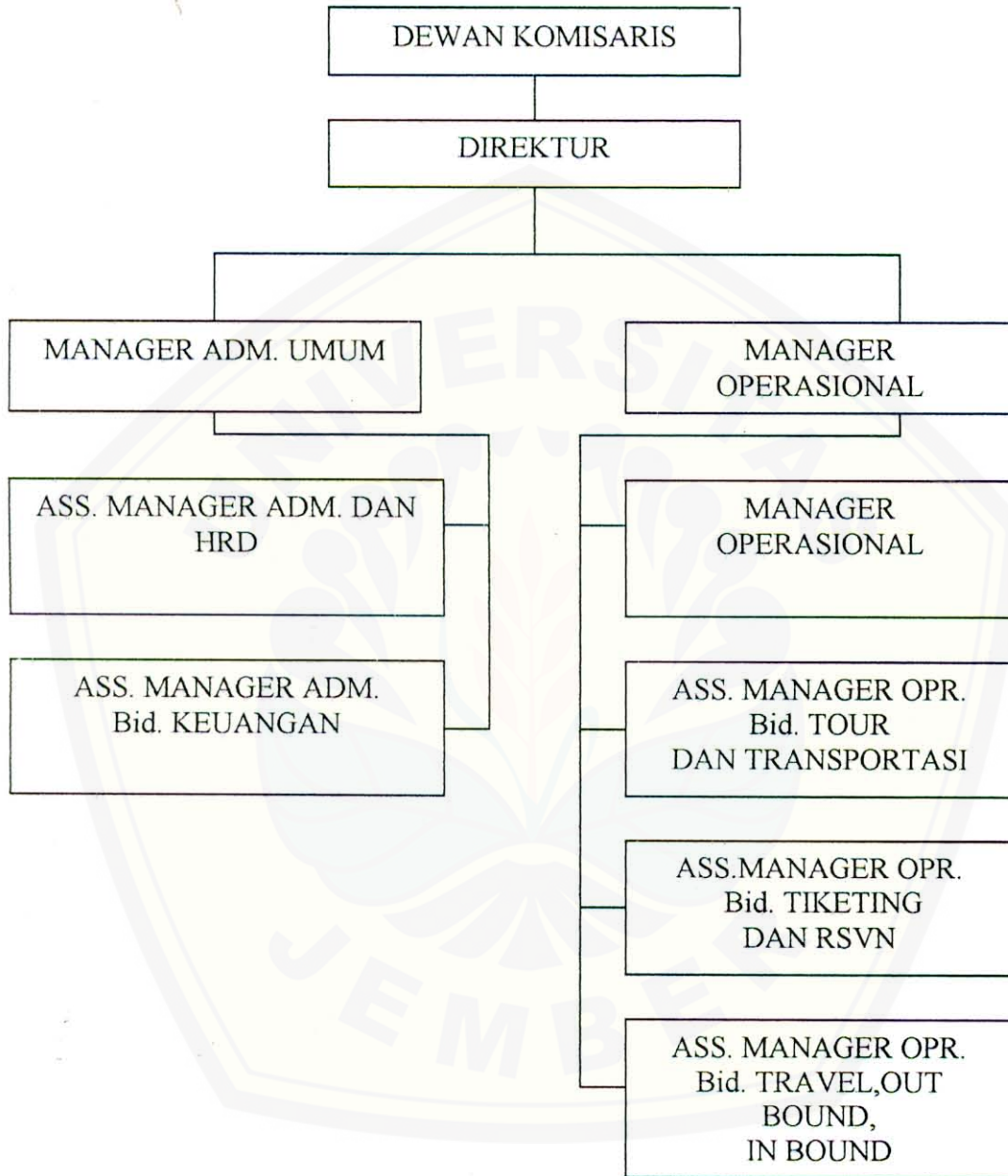
2.2.2. Misi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Misi adalah acuan perusahaan secara umum untuk mencapai tujuan jangka panjang yang telah di tetapkan perusahaan dan cenderung untuk kepentingan umum. Adapun misi PT. Nuansa Wisata, adalah:

1. Ikut mendukung program pemerintah dalam bidang pembangunan pariwisata, khususnya di Jawa-Timur.
2. Menjadi pelopor dalam bidang pengelolaan paket wisata yang eksklusif dengan menggali potensi yang ada.
3. Menjadi perusahaan jasa wisata yang mampu mengelola paket wisata Nasional dan Internasional serta jasa layanan wisata lainnya.

2.3. Organisasi Perusahaan

2.3.1. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara



Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara. Tahun 2003.

2.3.2. Job Deskripsi

Struktur organisasi adalah suatu gambaran bentuk kerjasama yang diciptakan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama. Pada dasarnya bukan semata-mata hubungan kerjasama yang berorientasi kepada keuntungan ekonomi, tetapi juga bagaimana memanfaatkan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin agar tercapainya efisien yang tinggi. Adapun skema struktur organisasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara ditunjuk pada gambar 1, serta tugas wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian di PT. Nuansa Wisata adalah sebagai berikut :

1. Dewan Komisaris

Tugas wewenang dan tanggung jawab Dewan Komisaris:

- a. Menetapkan kebijakan umum perusahaan dan menjalankan pengawasan atas pelaksanaan tugas-tugas Direktur.
- b. Mengusahakan agar tujuan perusahaan yang tercantum dalam anggaran dasar dapat tercapai.
- c. Mengawasi dan menertibkan pelaksanaan tujuan perusahaan berdasarkan kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan.
- d. Menyempurnakan kebijakan umum perusahaan sesuai dengan perkembangan yang terjadi pada perundang-undangan yang berlaku.
- e. Memberikan penilaian atas pengesahan neraca dan laporan rugi/laba serta laporan keuangan lainnya yang dilaporkan Direksi.
- f. Bertanggung jawab dalam rapat umum pemegang saham (RUPS).

2. Direktur.

Tugas dan wewenang dan tanggung jawab Direktur:

- a. Mengevaluasi rencana yang disusun dan diusulkan oleh para manager dan bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.

- b. Menetapkan kebijaksanaan umum yang menyangkut strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- c. Membicarakan dan mengusulkan kepada Komisaris mengenai kebijakan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- d. Melaksanakan, mengkoordinasi serta mengawasi pelaksanaan rencana kerja yang telah ditetapkan.
- e. Memberikan keterangan sewaktu-waktu bila dibutuhkan Komisaris.
- f. Mengajukan neraca dan laporan rugi/laba serta laporan keuangan lain kepada komisaris untuk mendapat penilaian.

3. Manager Administrasi Umum

Tugas wewenang dan tanggung jawab Manager Admisnistrasi Umum:

- a. Mengevaluasi rencana-rencana dasar yang telah dibuat oleh Asisten Manager dan para bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan.
- b. Mengusulkan agar berbagai kebijakan, sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat sebagaimana mestinya serta senantiasa mengadakan evaluasi efektifitas dan para tugas bawahannya.
- c. Bertanggung jawab atas implementasi rencana program dengan melakukan kegiatan pengubahan dan penjabaran rencana program menjadi tugas nyata.
- d. Bertanggung jawab dalam penyediaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan guna menunjang kelancaran jalannya oprasional perusahaan.
- e. Mempersiapkan laporan rugi/laba, neraca dan laporan keuangan lainnya.
- f. Bertanggung jawab atas pencatatan transaksi keuangan yang menyangkut pedoman tentang pembuatan neraca rugi/laba jurnal

maupun pelaporan akuntansi laporan keuangan yang telah ditetapkan.

- g. Bertanggung jawab atas pengalokasian dan pendistribusian anggaran keuangan perusahaan yang menjadi kewenangan baik keperluan pihak intern maupun ekstern.
- h. Menyusun sistem dan prosedur pelaporan akuntansi untuk digunakan sebagai dasar pertimbangan penentuan kebijaksanaan yang berkaitan dengan keuangan maupun operasional perusahaan.

Manager Administrasi Umum ini membawahi :

- a. Asisten Manager Administrasi Bidang Administrasi dan *Human Resort Departement* (HRD)..

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Asisiten Manager Administrasi dan *Human Resort Departement* (HRD).

- a). Menjalin terselenggaranya hubungan kerjasama perusahaan dengan pihak luar yang menyangkut tugas surat menyurat baik dan mengirim maupun mengarsipkan.
- b). Mengadakan sistem administrasi untuk mengarsipkan dokumentasi memorandum maupun pelaporan yang baik.

- b. Asisten Manager Administrasi Bidang Keuangan

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Asisten Manager Keuangan adalah bertanggung jawab atas pencatatan transaksi keuangan yang menyangkut pedoman tentang pembuatan neraca, laporan rugi/laba, jurnal maupun akuntansi dalam kaitannya dengan pedoman menyusun laporan keuangan yang telah ditetapkan.

4. Manager Operasional

Tugas wewenang dan tanggung jawab Manager Operasional :

- a. Bertanggung jawab atas terselenggaranya suatu kegiatan operasional perusahaan baik jasa pelayanan dari tiap Asisten Manager yang dibawahinya.

- b. Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan wewenang dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan.
- c. Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasional perusahaan yang berada dibawah kewenangannya serta melakukan koordinasi dengan bagian yang terkait.
- d. Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan yang dikelola oleh perusahaan sesuai dengan kondisi konkrit kerjasama dengan mempertimbangkan standart suatu produksi yang telah ditetapkan.
- e. Menjalin hubungan kerjasama dengan mitra kerja (industri pariwisata) yang berkaitan dengan penyediaan fasilitas perjalanan ataupun wisata dengan memperhatikan dengan kepentingan perusahaan.
- f. Menjamin atas terselenggaranya kegiatan operasional jasa dimasing-masing bidang serta melakukan koordinasi dengan bidang-bidang tersebut.

Manager Operasional ini membawahi :

- a. Asisten Manager Operasional bidang Tour dan Transportasi.
Tugas wewenang dan tanggung jawab Asisten Manager Operasional bidang tour dan transportasi:
 - a). Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan tour dan transportasi baik yang menjadi tanggung jawabnya maupun yang berada dibawah kewenangannya.
 - b). Bertanggung jawab atas penyediaan fasilitas perjalanan tour dan transportasi yang dikelola perusahaan sesuai dengan kondisi konkrit kerjasama dengan mempertimbangkan standart mutu yang telah ditetapkan.
 - c). Mengadakan sistem dan prosedur operasional yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja.

- d). Merencanakan, mempersiapkan dan menyelenggarakan kegiatan operasional *shuttle service* (travel antar jemput) dan persewaan kendaraan.
 - e). Menjalin dan meningkatkan hubungan kerjasama dengan pihak lain yang terkait sebagai mitra kerja.
 - f). Melaksanakan sistem dan prosedur operasional maupun pemasaran yang terkait dengan perencanaan umum operasional tour dan transportasi.
- b. Asisten Manager Operasional bidang Tiketing dan reservation.
- Tugas dan wewenang dan tanggung jawab Asisten Manager Operasional bidang Tiketing dan Reservation :
- a). Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasionalisasi jasa pelayanan tiket yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi serta pembookingan.
 - b). Mengadakan melakukan prosedur tiketing yang telah ditetapkan baik dari segi operasional maupun administrasi serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik pada pimpinan atasnya.
 - c). Bertanggung jawab atas operasionalisasi jasa pelayanan hotel, reservasi yang menyangkut kegiatan relevansi, konfirmasi, serta pembookingan.
 - d). Mengadakan dan melakukan sistem prosedur hotel, reservasi yang telah ditetapkan dari segi operasional maupun administrasinya serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan atasannya.
 - e). Menjalin hubungan dengan pihak yang berkompeten (ekstern maupun intern perusahaan).
- c. Asisten Manager Operasional bidang Travel, Out bound-In bound.
- Tugas, wewenang dan tanggung jawab Asisten Manager bidang Travel, Out bound-In bound :
- a). Mengadakan sistem prosedur operasional dalam travel, Out bound-In bound.

- b). Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan travel, out bound-in bound tour dengan memperhatikan perencanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.
- c). Menjalin hubungan kerjasama dengan mitra kerja (Industri pariwisata) yang berkaitan dengan penyediaan fasilitas perjalanan wisata dengan memperhatikan kepentingan perusahaan.
- d). Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan yang dikelola perusahaan sesuai dengan kondisi konkrit kerjasama dengan mempertimbangkan standart suatu produksi yang telah ditetapkan.
- e). Menjamin penyediaan fasilitas perjalanan tour baik yang menjadi tanggung jawabnya maupun yang berada dibawah kewenangannya serta melakukan koordinasi dengan bagian lain.

2.3.3. Data-Data Perusahaan

Pada dasarnya bentuk organisasi dan manajemen dari suatu perusahaan diarahkan untuk memanfaatkan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin agar tercapai efisiensi yang tinggi. Berikut ini adalah tabel data pegawai dan tingkat pendidikan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara, yang terdiri dari :

Tabel 1 : Data Pegawai dan tingkat pendidikan

NO	NAMA PEGAWAI	JABATAN	TINGKAT PENDIDIKAN
1	Hari Setya Budi, S.H.	Komisaris.	Sarjana Hukum.
2	Budi Hariyanto, S.E.	Direktur.	Sarjana Ekonomi.
3	Neneng. S, S.E.	Menager. Adm. Umum.	Sarjana Ekonomi.
4	Moch Irvan, Amd.	Ass.Mgr.Adm.bid.Adm.	D III. Ekonomi.
5	Bambang P, Amd.	Ass.Mgr.Adm,bid Keu.	D III. Ekonomi.
6	Sufaad, S.E.	Manager Oprasional	Sarjana Ekonomi.
7	Rika Surya, S.E.	Ass.Mgr,bid Tour	Sarjana Ekonomi.
8	Dian Nur Eka, Amd.	Ass,Mgr,bid Tiketing Rsvn.	D III. Ekonomi.
9	Andi S, Amd.	Ass,Mgr,Bid, Travel Doc.	D III. Ekonomi.
10	Amirudin R, Amd.	Freelance	D III. Ekonomi.
11	Lusi A, Amd. Par	Freelance	D III. Pariwisata.

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.(Tahun 2003).

Dalam menjual produk jasa perusahaan harus mementingkan kepuasan konsumennya dengan meningkatkan kualitas pelayanan guna meningkatkan kualitas penjualan. Didalam mengadakan suatu tour perusahaan juga mempunyai strategi guna mengetahui kepuasan para konsumen agar dapat mengkoreksi kekurangan apa yang harus diperbaiki. Berikut ini adalah data tingkat kepuasan konsumen pada tahun 2001-2002 yang diperoleh melalui angket dan data penjualan konsumen tahun 2002-2003 selama perjalanan berlangsung :

Tabel 2 :Data Tingkat Kepuasan Konsumen.

PT. NUASA WISATA PRIMA NUSANTARA, TAHUN 2001-2002

TAHUN	BULAN	TINGKAT KEPUASAN KONSUMEN		
		KURANG PUAS	PUAS	SANGAT PUAS
2001	Agustus	20%	60%	20%
	September	-	75%	25%
	Oktober	-	65%	35%
	November	10%	60%	30%
	Desember	3%	47%	50%
2002	Januari	1%	47%	52%
	Februari	5%	45%	50%
	Maret	1%	54%	45%
	April	3%	44%	53%
	Mei	1%	42%	57%
	Juni	-	32%	68%
	Juli	-	23%	77%

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.

Tabel 3 : Data Penjualan Konsumen Tahun 2002 – 2003

PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA

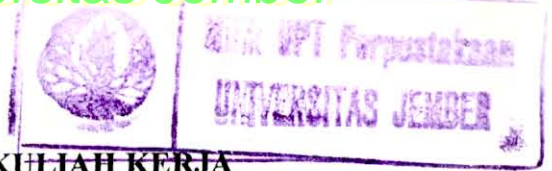
TAHUN	BULAN	INSTANSI	TUJUAN WISATA
2002	Januari	Avon Jember	Malang
	Februari	Perhutani Jember	Bali
		SMF Jember	Malang
	Maret	SLTPN I Jember	Jogjakarta
		SDN Jember Lor III	Jogjakarta

	April	Dharma Wanita SLTP IV	Malang
	Mei	SMUK Santo Paulus	Bali
		SLTPN IX Jember	Jogjakarta
	Juni	SLTPN VII Jember	Jogjakarta
	Juli	SMU Ambulu	Jogjakarta
		Puskesmas Wringin Bondowoso	Jogjakarta
		SLTPN IV Jember	Jogjakarta
		SLTPN Jember	Jogjakarta
		SLTPN Panti	Jogjakarta
		DPRD Komisi D Jember	Makasar
		DPRD Komisi A Jember	Bali
	Agustus	Telkom	Jogjakarta
		Koperasi Pratama	Prigen
		DPRD	Lombok
	September	S1 Ekstensi FE Unej	Bali
		Alfa Jember	Malang
	Oktober	DIII Pariwisata Unej	Bali
		Radar Jember	Malang
		PT. Mitra Tani	Malang
		Bank Mandiri	Prigen
		Bank Danamon	Prigen
	November	FE Unej	Bali
		Poltek Jember	Jakarta
	Desember	IKIP PGRI Jember	Malang
		Bank Indonesia	Jatim Park
2003	Januari	S1 Ekstensi FE Unej	Jogjakarta
		SDN Jember Lor III	Jogjakarta
	Februari	IKIP PGRI	Jogjakarta
		Nico Department Store	Jatim Park

	Maret	FKIP Biologi	Malang
		SLTPN II Rambipuji	Jogyakarta
		PTPN XII Jember	Bandung
		PG Pandji	Bandung
		MIPA Unej	Jogyakarta

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara





III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA

3.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja

Program pelaksanaan Kuliah Kerja dilaksanakan di PT.Nuansa Wisata Prima Nusantara, Jember di jalan Letjen Soeprapto 115. Pelaksanaan berlangsung selama 1 Bulan kerja efektif, berlangsung mulai tanggal 21 Oktober 2002 sampai 20 November 2002. Selama penulis melaksanakan Kuliah Kerja di PT. Nuansa Wisata mempunyai tugas dan tanggungjawab sebagai tenaga pemasaran atau sales marketing.

Adapun pelaksanaan Kuliah Kerja sebagai berikut:

Minggu pertama (21 Oktober sampai 27 Oktober 2002)

Penulis menyerahkan surat tugas dan daftar absensi dari fakultas kepada Direktur PT. Nuansa Wisata, sekaligus memperkenalkan diri kepada semua staff dan pemberitahuan posisi atau jabatan staff yang berkerja di PT. Nuansa Wisata. Pengarahan kepada Direktur tentang peraturan perusahaan seperti, pemakaian seragam, peraturan jam kerja, serta tanggung jawab dan tugas yang harus dilakukan selama jam kerja. Hari-hari berikutnya mulai beradaptasi dengan lingkungan dalam kantor seperti, mengetahui posisi dan letak alat-alat kantor berupa telephon, faximile, file tiketing, dokumentasi foto dan brosur-brosur hotel, surat buku penawaran, dan lain-lain. Penulis juga membaca dan mempelajari brosur-brosur hotel dan file tiketing sekaligus mengetahui hubungan kerja sama dengan instansi lain dan penulis juga mempelajari produk jasa yang dijual oleh perusahaan seperti brosur paket wisata dan surat penawaran yang dibuat oleh perusahaan untuk dijual kepada konsumen atau instansi-instansi. Selain itu juga mempelajari cara membuat fax untuk reservasi di hotel yang sudah di booking pada tanggal tertentu dan cara menggunakan alat-alat kantor seperti, komputer untuk keperluan kantor, telephone, dan faximile.

Minggu kedua (28 Oktober 2002 sampai 3 November 2002)

Minggu kedua Kuliah Kerja, penempatan posisi dibagian sales marketing sekaligus pengarahan oleh Direktur tentang tugas dan tanggung jawab sales

marketing. Penulis sudah beradaptasi dan sudah dapat membantu oprasional kerja di PT. Nuansa Wisata, seperti menerima tamu atau konsumen, menerima telephone atau fax yang masuk maupun fax yang mau dikirim ke luar. Dihadari-hari berikutnya penulis menerima pemberian materi mental marketing tentang langkah untuk melakukan penawaran paket wisata kepada prospek atau calon konsumen. Di waktu-waktu senggang penulis membaca dan mempelajari tentang peta wisata Jawa Timur dan Bali. Mendapatkan tugas dari Direktur untuk mentransper uang untuk pembayaran uang muka hotel yang sudah di booking melalui fax dan uang ,muka bus yang sudah di booking melalui telephone. Di minggu kedua ini penulis membantu membuat persiapan perlengkapan untuk keberangkatan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Ekstensi yang ingin mengadakan KKL ke Jogja, dan mempersiapkan perlengkapan seperti, membuat tanda peserta, bagage card peserta, dan Mengetik nama-nama peserta ke room list hotel dan petunjuk-petunjuk barang yang wajib dibawa saat KKL, serta mempersiapkan booklet tentang peta wisata di Jogja.

Minggu Ketiga (4 November 2002 sampai 10 November 2002)

Minggu ketiga Kuliah Kerja selain membantu oprasional kerja seperti, menerima telephone, menerima fax masuk atau mengirim fax keluar, penulis juga mempelajari file tiketing dan menangani pemesanan Penerbangan Domestik dan Luar Negeri atau Pelni dari konsumen baik secara kontak personal atau langsung maupun tidak langsung. Penulis juga menerima materi oleh Direktur tentang Analisa biaya dan penetapan biaya tour untuk membuat paket wisata. Pemberian tugas untuk membuat produk baru berupa brosur paket wisata yang belum ada contohnya seperti Paket Wisata Alam Jember dengan membuat objek wisata yang dikunjungi dan durasi waktu serta estimasi harga yang akan dipasarkan ke konsumen. Juga mempelajari cara membuat surat penawaran yang akan diajukan ke instansi-instansi atau sekolah-sekolah dan elemen masyarakat yang akan mengadakan perjalanan.

Minggu keempat (11 November 2002 sampai 17 November 2002)

Di minggu keempat penulis membantu aktivitas operasional kerja perusahaan dan membantu serta mempelajari cara kerja staff operator, staff operasional komputer dan staff marketing atau pemasaran .Penulis bersama karyawan perusahaan mencari prospek atau calon konsumen yang akan melakukan tour dengan menghubungi melalui via telephone terlebih dahulu dan menindak lanjuti dengan membuat surat penawaran yang akan dikunjungi instansi tersebut. Di PT. Nuansa Wisata, penulis membaca dan mempelajari brosur-brosur hotel yang ada di pulau Bali seperti, fasilitas yang disediakan, fasilitas-fasilitas hotel, room rate hotel yang digunakan oleh kalangan tertentu. Mempelajari peta pulau Bali, rute yang arus dikunjungi oleh wisatawan (objek-objek wisata) dan buku sejarah Bali termaksud sejarah dan objeknya.

Minggu kelima (17 November 2002 sampai 20 November 2002)

Di minggu kelima, minggu terakhir Kuliah Kerja di PT. Nuansa Wisata, penulis membantu aktivitas kerja perusahaan seperti, mendapat tugas mentransfer uang untuk pembayaran uang muka hotel. Melakukan aktivitas kerja sales marketing seperti menerima tamu yang membutuhkan jasa pelayanan perjalanan, menerima telephone, fax serta surat dan meletakkan pada file tertentu. Pada hari terakhir berpamitan pada seluruh staff PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara untuk mengucapkan terima kasih atas bantuan dan kerja samanya serta berakhirnya Kuliah Kerja, dan mengambil sertifikat nilai untuk melengkapi pembuatan laporan tugas akhir.

Kuliah kerja dilaksanakan setiap hari kerja yaitu enam hari kerja efektif setiap minggunya, dengan penjadwalan sebagai berikut:

Tabel 4 : Jadwal Pelaksanaan Kuliah Kerja.

Hari	Jam Kerja	Istirahat
Senin–kamis	08.00 - 16.00	12.00 - 13.00
Jum'at	08.00 - 16.00	11.30 - 13.00
Sabtu	08.00 - 16.00	12.00 - 13.00

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara.

3.2. Konsep Pemasaran Paket Wisata

Suatu paket wisata tidak dijual secara kebetulan. Bila ada Biro Perjalanan menjual paket wisata hendaknya penjualan itu merupakan suatu hasil perencanaan yang telah disiapkan dengan baik. Kebanyakan Biro Perjalanan di Indonesia didalam memasarkan suatu paket wisata sudah betul-betul matang dalam mengemas produknya yang siap dijual ke konsumen. Sekarang dapat dikatakan dalam menjual paket-paket wisata Biro lah yang lebih aktif menawarkan. Orang-orang dewasa ini waktunya sangat terbatas, oleh karena itu mereka lebih suka memilih hal-hal yang bersifat praktis. Demikian pula dengan melakukan perjalanan wisata. Dengan kata lain bila ia ingin membeli sesuatu produk paket wisata, ia dapat membelinya ditempat yang mudah dicapai, dan dapat diselenggarakan sesuai dengan waktu yang diinginkan dengan harga yang ditentukan sesuai dengan pelayanan dan *Tour Itinerary* yang telah disiapkan.

Jadi bila wisatawan hendak membeli paket wisata dalam brosur atau leaflet yang sudah dibuat dan dicantumkan, objek dan atraksi yang akan dilihat, kendaraan yang akan digunakan, lamanya perjalanan, akomodasi yang dipakai, syarat-syarat yang akan dipenuhi dengan harga yang pasti disamping itu harus jelas kepastian jam keberangkatan.

Adapun beberapa alasan mengapa pemasaran penting bagi perusahaan Biro Perjalanan Wisata atau *tour and travel* ialah :

1. Objek-objek wisata (*Tourist Objects*) baik didalam maupun diluar negeri, objek alam maupun objek kebudayaan yang berbeda pada suatu tempat atau daerah.

2. Penghasilan (*Income*) masyarakat yang berbeda-beda sesuai dengan kedudukannya dalam masyarakat.
3. Fasilitas (*Transportation, accomodation*) yang digunakajn sangat bervariasi, bergantung pada situasi kondisi dan kebijaksanaan pimpinan.
4. Adanya faktor-faktor hari-hari libur bagi karyawan, mahasiswa, pelajar yang mendorong keinginan untuk melakukan suatu perjalanan.
5. Event dan Tourist Attraction tidak tersedia sepanjang tahun, tetapi bersifat seasonal.

Untuk mengetahui jasa dan fasilitas apa saja yang dapat disediakan oleh perusahaan industri pariwisata, dapat diketahui dari hasil koresponden atau kerjasama tour operator atau biro perjalanan wisata dengan perusahaan yang bersangkutan. Dapat pula dari brosur (*leaflet, booklet, folder*) yang mereka keluarkan yang biasanya disebarluaskan secara periodik.

Untuk itu Biro Perjalanan Wisata dalam memasarkan paket wisata melakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Menyusun suatu perjalanan wisata (*Tour Itinerary*) sesuai dengan objek dan atraksi yang ada, lamanya penyelenggaraan, kendaraan yang digunakan, jam keberangkatan atau berakhir tiap harinya dan sekaligus mencantumkan harga pasti.
2. Membuat brosur, *leaflet* paket-paket wisata tersebut dengan mencantumkan rencana perjalanan wisata yang dimaksud dan alamat atau telephone di tempat paket wisata itu dibeli.
3. Menyebarluaskan *leaflet* dan brosur tersebut pada :
 - a. Pusat-pusat informasi wisatawan atau *Tourist Information Centre* di daerah kedatangan wisatawan (*arrival area*).
 - b. Hotel-hotel di kota yang didatangi oleh wisatawan, yang dilakukan dengan dua cara, yaitu :
 - menempatkan *leaflet* tersebut pada kamar-kamar hotel yang didatangi para wisatawan.
 - membentuk suatu *sales counter* khusus untuk menjual paket wisata di hotel tersebut.

Tentunya ketiga hal tersebut dilakukan setelah dimantapkan kerja sama dengan pihak-pihak:

1. Perusahaan angkutan wisata yang akan digunakan untuk rombongan wisatawan yang telah membeli paket wisata.
2. Hotel-hotel yang akan digunakan untuk menginap rombongan wisatawan.
3. Restoran yang direncanakan untuk makan siang atau makan malam wisatawan.
4. Objek wisata yang akan dilihat dan atraksi wisata yang akan disaksikan.
5. Pusat-pusat perbelanjaan atau *souvenirshop* tempat wisatawan akan berbelanja.

Khusus untuk wisatawan yang membeli paket wisata dari hotel-hotel, perlu diatur pelayanan antar jemput sedemikian rupa sehingga tidak mengganggu kelancaran tour yang akan diselenggarakan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

3.3. Sistem Pemasaran Paket Wisata

Perusahaan biasanya menyiapkan rencana tahunan, rencana jangka panjang atau rencana strategik. Rencana tahunan adalah rencana pemasaran jangka pendek yang menguraikan situasi pemasaran yang menentukan saat ini. Sasaran perusahaan strategi pemasaran untuk tahun itu, program tindakan anggaran dan pengendalian. Rencana tahunan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara adalah membuat dan menyelenggarakan suatu paket wisata serta memasarkan pada calon konsumen seperti sekolah-sekolah, instansi atau pihak lain yang ingin melakukan perjalanan. Rencana jangka panjang adalah menguraikan berbagai faktor dan kekuatan terutama yang mempengaruhi organisasi selama beberapa tahun kedepan. Rencana ini menyertakan sasaran jangka panjang, strategi pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara mempunyai rencana jangka panjang, misalnya mengoreksi kesalahan-kesalahan yang terjadi pada tahun

sebelumnya dan membuat langkah-langkah untuk mengatasinya sehingga tidak terjadi kesalahan yang sama pada periode yang akan datang.

Sistem pemasaran yang digunakan oleh biro perjalanan wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara adalah penawaran (*personal selling*) Salah satu dari kegiatan promosi yang bertujuan untuk menjual produk lebih banyak dengan keuntungan yang lebih banyak pula dengan meningkatkan kualitas pelayanan yang baik. Sistem pemasaran yang dimaksudkan adalah untuk meningkatkan kualitas penjualan kepada konsumen secara langsung maupun tidak langsung sehingga banyak mempengaruhi orang lain yang akan menggunakan jasa PT. Nuansa Wisata. Seperti adanya inovasi produk baru yang layanan wisatanya adalah:

- Paket wisata Jawa, Bali, Lombok.
- Paket wisata perjalanan PKL/KKL.
- Paket wisata Dharma Wisata atau studi banding.
- Paket wisata ziarah Wali Songo, Umroh.
- Paket wisata minat khusus.

Segala bentuk kebijaksanaan pemasaran harus mengacu pada faktor yang menentukan pola pembelian dari calon konsumen yang membutuhkan pelayanan dibidang jasa. Beberapa sistem pemasaran yang diterapkan dalam paket wisata yaitu :

1. Membuat inovasi baru prodak lain : layanan Paket wisata Jawa, Bali, dan Lombok, Paket wisata ziarah Wali Songo dan Umroh, Paket wisata keluarga.
2. Membuat promosi atau *promotion material* yang baik untuk brosur, spanduk jalan, dan memasang iklan dimedia massa atau koran.
3. Bekerja sama dengan Biro Pejalanan Wisata lain yang ada diwilayah Jawa, dan Bali untuk memperluas jaringan distribusi yang bagus.
4. Mempersiapkan tenaga pemasaran yang profesional dan berpengalaman dalam bidang pemasaran jasa.

5. Menetapkan target sasaran yang jelas dalam menjual produk paket wisata, dalam hal ini tenaga pemasaran yang harus menguasai pasar potensial.

Dalam menjual paket wisata sangat dianjurkan untuk membuat suatu rencana paket wisata yang dapat dijual dalam periode 1(satu) tahun, kalau harga-harga sangat berfluktuasi dapat dibuat untuk jangka pajang 6(enam) bulan. Adapun kegiatan sistem pemasaran meliputi:

3.3.1. Kebijakan Produk

Kebijakan produk dilakukan setelah melakukan pemasaran, yang pertama-tama harus dikerjakan dalam kegiatan pemasaran adalah membuat produk yang sesuai dengan permintaan pasar, sesuai dengan apa yang dicari dan yang disukai oleh konsumen. Karena komponen produk wisata itu terdiri atas, angkutan pariwisata, objek dan atraksi wisata serta akomodasi wisata yang bersama-sama merupakan suatu paket yang disebut produk wisata, maka semua itu harus sesuai dengan permintaan pasar. Karena apa yang dicari dan disukai wisatawan itu tergantung dari motif perjalanan wisata, oleh karena itu produk wisata harus sesuai dengan motif perjalanan. Berdasarkan motif tersebut didalam suatu pasar pariwisata terdapat beberapa segmen yang merupakan bagian yang terpenting dalam analisis pasar. Segmentasi pasar yang dilakukan oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusatara, antara lain :

- *Segmen Remaja*, yaitu pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum dimana produk yang ditawarkan adalah paket wisata dharma wisata, paket wisata petualangan dan paket wisata yang mengandung unsur pendidikan yang biasanya dikaitkan dengan hobi atau keinginan mereka.
- *Segmen pasar standart*, yaitu kelompok instansi atau perusahaan maupun swasta, koperasi, Puskesmas, lembaga pendidikan dan lain-lain.
- *Segmen pasar khusus*, yaitu kelompok masyarakat yang mempunyai kepentingan khusus dalam memenuhi kebutuhan berwisata seperti penggemar olah raga (memancing, selam, golf dan lain-lainnya).

- *Segmen penziarah*, yaitu segmen yang dipengaruhi agama atau relijius seperti, paket ziarah wali songo, paket wisata umroh atau paket wisata lainnya.

3.3.2. Kebijakan Harga

Sebagai penyelenggara Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata perlu membuat perhitungan harga wisata guna mengetahui beberapa biaya yang dikeluarkan tiap orang untuk melakukan perjalanan wisata sehingga orang dapat memperhitungkan berapa ongkos yang akan dikeluarkan. Harga atau biaya wisata dapat merupakan tanggungan perorang dan juga merupakan tanggungan kelompok orang. Berdasarkan hal tersebut maka biaya dapat diklasifikasikan menjadi 2(dua) yaitu:

1. **Biaya tetap (*fixet cost*)** antara lain:

- Bus.
- Tour leader.
- Guide.
- Tol.
- Parkir.
- Ferry untuk kendaraan.
- Reservasi.
- Survai.
- Pengerluaran tak terduga (PTD).
- Spanduk atau Vandel.
- Fee panitia.
- Film cuci cetak.
- Administrasi.

2. **Biaya tidak tetap (*variable cost*)** antara lain :

- Bus.
- Makan.
- Tiket objek wisata.
- ✓ Ferry untuk peserta.
- Asuransi.

- Snack dan air mineral.

Langkah-langkah penghitungan harga yang dilakukan PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara sebagai contoh paket wisata, Bali 3 Hari/1 Malam dengan jumlah peserta 50 orang :

Harga Tetap (*Fixed cost*) atau (X).

- Bus	@Rp. 1.500.000 x 3	=Rp. 4.500.000.
- Tour leader	@Rp. 40.000 x 3	=Rp. 120.000.
- Guide	@Rp. 50.000 x 3	=Rp. 150.000.
- Tip kru bus		=Rp. 100.000.
- Reservasi		=Rp. 150.000.
- Ferry kendaraan		=Rp. 120.000.
- Donasi		=Rp. 50.000.
- Spanduk		=Rp. 65.000.
- Film cuci cetak		=Rp. 75.000.
- Pengeluaran tak terduga (PTD)		=Rp. 150.000.
Total		=Rp. 5.480.000.

Harga tidak tetap (*Variable cost*) atau (Y).

- Hotel	Rp. 80.000. : 4 orang	=Rp. 20.000.
- Makan	@Rp. 7.000. x 6	=Rp. 42.000.
- Tiket	@Rp. 3.000. x 5	=Rp. 15.000.
- Asuransi		=Rp. 1.000.
- Snack dan air mineral		=Rp. 3.000.
Total		=Rp. 81.000.

$$\begin{aligned}
 \text{Jadi harga perorang} &= \frac{X}{\text{Jumlahpeserta}} + Y \\
 &= \frac{Rp5.480.000}{50(\text{orang})} + Rp.81.000 \\
 &= Rp.190.600,00
 \end{aligned}$$

Kebijakan harga menyangkut :

Obyek harga, yaitu kepada siapa harga tour diperuntukkan maka terdapat tiga jenis harga.

1. *Adult fare*, yaitu harga yang diperuntukan bagi orang dewasa, harga ini biasanya disebut dengan harga penuh (*full fare*).
2. *Children fare*, yaitu harga untuk anak-anak, besarnya adalah 50% dari *adult fare*. Batasan usia untuk anak-anak adalah 2-10 tahun untuk domestik.
3. *Infant fare*, yaitu harga untuk bayi dan tidak dikenakan biaya, batasan usianya adalah 0-2 tahun.

3.3.3. Penawaran (*Personal selling*)

Kegiatan dalam *personal selling* ini antara lain adalah kegiatan penawaran paket wisata secara langsung maupun tidak langsung kepada peserta yang ingin mengadakan perjalanan wisata. Kegiatan inilah yang paling penting dalam proses pemasaran. Seorang *marketing executive* harus mampu meyakinkan seorang calon pembeli untuk menggunakan jasa-jasa dari Biro Perjalanan Wisata.

Cara yang digunakan oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara dalam *personal selling* adalah dengan memberikan surat penawaran kepada calon peserta tour yang disertai fasilitas-fasilitas yang diberikan sehingga dalam pelayanan rencana wisata, peserta akan mendapatkan berbagai kemudahan dan kenyamanan dalam melakukan perjalanan wisata. Dalam surat penawaran ini berisikan antara lain :

1. Fasilitas-fasilitas, seperti :

- a. Sarana transportasi: Yang berkaitan dengan mobilitas wisatawan dan dapat digunakan untuk membawa wisatawan dari suatu tempat ketempat lain.

- b. Sarana akomodasi : Sarana akomodasi dibutuhkan apabila wisatawan melakukan perjalanan lebih dari 24 jam sebagai tempat menginap.
- c. Sarana makan dan minum (restoran) : Menjadi bagian dari fasilitas perjalanan, dimana restoran itu berada ada beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain, menu, fasilitas harga, lokasi dan lain-lain.
- d. Tour leader dan guide : Tour leader dan guide yang memimpin perjalanan dari awal keberangkatan hingga kembali keasal.
- e. Objek-objek dan tiket wisata : Merupakan tujuan daerah wisata yang dikunjungi peserta selama perjalanan dan mencakup atraksi-atraksi wisata pada objek tersebut.
- f. Donasi perjalanan : Merupakan bagian dari biaya perjalanan seperti tol, tiket penyeberangan, parkir dan lain-lain.
- g. Snack dan air mineral : Suatu hidangan kecil yang disajikan penyelenggara saat perjalanan.
- h. Asuransi pariwisata : Suatu jaminan keselamatan selama awal keberangkatan hingga kembali keasal.
- i. Door prize : Door prize ini merupakan salah satu fasilitas perjalanan berupa satu roll film sekaligus cuci cetak.

2. Program tour

Penyusunan program paket wisata adalah kesinambungan program dari hari-kehari selama perjalanan. Biasanya dalam program tour terdapat, kegiatan-kegiatan dari hari pertama perjalanan hingga hari terakhir perjalanan, objek objek yang dikunjungi. Pengalokasian program maksudnya adalah membagi program yang akan dilakukan secara garis besar pada waktu-waktu yang tersedia dengan tujuan dapat memudahkan dan mengetahui fasilitas yang diperlukan dan menghindarkan tumpang-tindih program serta memudahkan dalam pendistribusian waktu.

Berikut ini adalah contoh program tour yang dilakukan oleh PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara :

Paket Bali Selayang Pandang (3 Hari 1 Malam) durasi 3 hari 3 malam, menginap 1 malam dihotel.

Hari Pertama Jember-Denpasar

Pukul 19.00 WIB – peserta dijemput ditempat yang sudah ditentukan dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan mengatur dalam pengaturan dan tempat duduk.

Hari Kedua Kintamani Tour (Makan pagi, siang dan malam)

Pukul 08.00 WITA – setelah makan pagi dihotel peserta diajak mengikuti program kintamani tour dengan mengunjungi:

- Sanur (sebelum check-in hotel).
- Batu Bulan : Tarian barong.
- Galeri Galuh : Pusat batik dan kerajinan.
- Kintamani : Pura batur yang megah dan unik.
- Pantai Kuta : Pantai pasir putih dan Sunset.
- Joger : T-shirt/pabrik kata-kata.

Makan siang di perjalanan yang disajikan dalam kemasan kotak. Sore hari kembali kehotel dan acara bebas.

Hari Ketiga Bedugul Tour (Makan pagi, siang dan malam)

Pukul 08.00 WITA – setelah makan pagi dihotel peserta bersiap-siap meninggalkan hotel dan selanjutnya berwisata mengunjungi :

- Bedugul : Danau – tempat rekreasi air.
- Alas Kedaton : Taman hutan monyet.
- Tanah Lot : Panorama Sunset Bali.

Makan siang diperjalanan dan disajikan dalam kemasan kotak. Sore hari meninggalkan Bali menuju Jember. Makan malam disajikan ditengah perjalanan pulang direstoran Soka Indah. Diperkirakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhirilah program acara.

3. Jumlah Biaya Tetap Peserta

Harga atau biaya perorang biasanya dicantumkan dalam surat penawaran dengan segala fasilitas – fasilitas dan pelayanan yang dinikmati oleh peserta selama perjalanan. Sebelum menetapkan biaya perorang dilakukan perhitungan harga dan rincian paket wisat oleh Biro Perjalanan Wisata sehingga dapat menetapkan biaya tetap peserta.

3.3.4. Kontrak (*Deal*)

Setelah penawaran dilakukan dan peserta setuju membeli paket wisata tersebut, kemudian diadakan suatu perjanjian atau kontrak kerjasama dengan menggunakan materai sehingga nantinya kedua belah pihak tidak merasa dirugikan. Setelah kontrak dilakukan baru dapat dilakukan suatu perjalanan. Didalam memasarkan paket wisata kecakapan untuk menjual suatu paket wisata banyak bergantung pada *personal selling* dan ini tidak terlepas dari kepandaian yang diperoleh melalui studi, hasil pemikiran dan pengalaman yang banyak membantu.

Perbedaan pelayanan yang baik dan yang buruk bergantung pada sikap pimpinan Biro Perjalanan Wisata yang bersangkutan. Sopan santun, sikap berterus terang dan selalu berkeinginan membantu untuk memenuhi kebutuhan konsumennya dengan segala senang hati, sehingga para pelanggan menjadi puas. Semua itu dilakukan didalam memasarkan suatu paket wisata dengan tujuan meningkatkan kualitas pelayanan yang ditujukan untuk meningkatkan kualitas penjualan.

3.4. Implikasi Kebijakan Terhadap Perusahaan

3.4.1. Hasil Analisis SWOT pada PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

A. Kekuatan (*strenghtness*)

1. Lokasi kantor yang berada di tengah kota dan sangat strategis.
2. Lokasi sekitar kantor banyak didirikan gedung perkantoran dan pertokoan serta merupakan jalur kendaraan umum yang sangat ramai karena dilalui angkutan kota.
3. Lokasi kantor mempunyai area parkir yang luas dan aman.
4. Arsitektur bangunan yang representatif diharapkan dapat mempengaruhi ketertarikan masyarakat untuk mengetahui ruangan daalam kantor serta bentuk pelayanannya.
5. Fasilitas kantor yang lengkap seperti komputer, meja kerja, ruang penerima tamu, mushola, toilet guna memudahkan staff untuk melaksanakan tugasnya sekaligus memberikan kepuasan pelayanan kepada konsumen.
6. Selalu membuat inovasi baru terhadap paket-paket wisata yang dijual dan produk jasa lainnya dengan tujuan meningkatkan kualitas penjualan serta kualitas pelayanan jasa kepada konsumen melalui promosi : brosur, media massa dan lain-lain.
7. Biro perjalanan wisata ini dikelola oleh manager yang profesional dan sudah berpengalaman di bidang jasa.
8. Tanggap dengan keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap pelayanan jasa.

B. Kelemahan (*weakness*)

1. PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara belum mempunyai kendaraan operasional untuk staff *sales marketing*, jadi mereka membawa kendaraan pribadi untuk tugas kantor.
2. Sumber daya manusia yang kurang profesional di bidang marketing karena latar belakang pendidikan yang berasal dari bidang lain = sehingga pengalaman kerja dalam bidang jasa masih kurang.

3. Belum mempunyai *uniform* kerja untuk sementara menyesuaikan dengan peraturan perusahaan yang menetapkan penggunaan *uniform* bernuansa sama untuk semua staff.
4. Tenaga pemasaran hanya berkonsentrasi pada daerah Jember dan sekitarnya sedangkan untuk kota lain masih belum dijangkau.
5. Staff PT. Nuansa Wisata belum mempunyai keahlian bahasa asing, sehingga pelayanan tamu mancanegara hanya ditangani oleh yang beberapa staff yang memiliki kemampuan bahasa asing.

C. Peluang (*opportunities*)

1. Lokasi kantor yang sangat strategis dan bagus untuk dipromosikan kepada masyarakat Jember karena perusahaan ini baru berdiri pada tanggal 1 Agustus 2001.
2. Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata mempunyai Cafe yang siap dibuka dalam waktu dekat sangat cocok untuk tempat transaksi bisnis.
3. Peluang bisnis terhadap pelayanan di bidang jasa sangat besar, karena masyarakat Jember sendiri sangat berantusias terhadap kebutuhan di bidang jasa.
4. Pengembangan sistem administrasi harus dilaksanakan dan bersifat transparan.
5. Bersifat sebagai *Event Organizer* dalam acara yang bersifat menjaring pangsa pasar baru.
6. Bekerjasama dengan Biro Perjalanan Wisata lainnya di wilayah Bali dan Pulau Jawa guna memperluas jaringan dan meningkatkan kualitas penjualan.
7. Melakukan gerilya marketing ke perusahaan-perusahaan besar di Jawa Timur dalam penjualan paket-paket wisata.

D. Ancaman (*threatness*)

1. Adanya Biro Perjalanan Wisata yang lebih menarik menimbulkan persaingan dalam merebut dan menguasai pasar di bidang jasa.
2. Biro Perjalanan ini sulit mempertahankan volume penjualan paket wisata karena persaingan dengan lainnya dan penjualan hanya tergantung pada *peak season*.
3. Promosi Biro Perjalanan Wisata lain yang lebih menarik seperti : spanduk, brosur, presentasi yang dapat menimbulkan persaingan.
4. Kualitas sumber daya para staff mempengaruhi secara serius pelayanan terhadap tamu mancanegara karena minimnya kemampuan berbahasa asing dalam melayani pemesanan tiket.

3.4.2. Sistem Pemasaran Untuk Meningkatkan Kualitas Penjualan.

Bedasarkan hasil analisis SWOT, serta pengimplementasian dari sistem pemasaran PT. Nuansa Wisata dalam meningkatkan kualitas penjualan adalah sebagai berikut:

1. Dalam ruang lingkup berusaha untuk menjalin kerjasama dengan biro perjalanan wisata, hotel yang ada di Jember dan sekitarnya untuk memberi informasi yang selengkapny tentang kelebihan produk yang dijual dengan menyediakan brosur bertujuan meningkatkan kualitas penjualan.
2. Dalam ruang lingkup regional berusaha menjalin kerjasama dengan biro perjalanan wisata maupun hotel yang berdomisili dikota-kota besar Jawa Timur dengan menyediakan brosur yang menarik serta pemberian fee yang kompetitif bagi pihak perantara.
3. Bekerja sama dengan perusahaan transportasi bis, kapal ferry untuk memberikan informasi tentang suatu perjalanan.
4. Mengadakan pemasaran terpadu (*Marketing Mix*) dalam menetapkan sistem pemasaran dengan unsur-unsur sebagai berikut: kebijaksanaan produk, kebijaksanaan harga, penawaran dan kontrak dalam menjual suatu paket wisata.

3.4.3. Peranan Tenaga Pemasaran (*Selles Marketing*)

Selles marketing atau tenaga pemasaran mempunyai peran yang sangat penting, dimana mereka harus tanggap dalam memenuhi kebutuhan dibidang jasa. Dalam hal ini seorang tenaga pemasaran PT. Nuansa Wisata Jember mempunyai tugas dan tanggungjawab antara lain :

1. Menetapkan target dan sasaran serta volume kunjungan khususnya prospek potensial dengan mencari pelanggan yang membutuhkan layanan dibidang jasa sesuai dengan jenis segmen pasar.
2. Mempelajari kebutuhan dan motif pembelian calon konsumen.
3. Menginformasikan produk-produk jasa perusahaan yang dijual serta menjelaskan fungsi dari produk jasa tersebut agar konsumen memahami tentang produk jasa yang dibutuhkan konsumen itu sendiri.
4. Memberikan pelayanan semaksimal mungkin dalam menjual paket wisata dalam melakukan penjualan tatap muka melalui pendekatan penyajian (*presentasi*), bernegosiasi mengatasi pemberatan dan menutup penjualan.
5. Menekankan konsep kecepatan, ketepatan, keramahtamahan dan kenyamanan dalam proses penjualan maupun penawaran.

Tenaga pemasaran harus tanggap terhadap kebutuhan konsumen, tidaklah mudah untuk menjadi seorang *selles marketing* yang profesional, karena dibutuhkan suatu proses dan pengalaman dalam mengatasi konsumen yang membutuhkan layanan dibidang jasa.

Untuk menjadi seorang tenaga pemasaran yang profesional haruslah :

1. Tanggap terhadap kebutuhan konsumen.
2. Menguasai medan atau objek wisata yang dijual.
3. Menguasai banyak informasi tentang objek wisata, event-event khusus, kalender liburan bagi pelajar, mahasiswa, maupun instansi.
4. Mempunyai rutinitas membaca peta wisata, buku pariwisata dan sering berkonsultasi dengan orang yang berpengalaman dalam bidang pemasaran jasa wisata khususnya paket-paket wisata.

5. Profesional dalam bekerja dengan memberikan pelayanan maksimal, menekankan konsep keramahtamahan, kenyamanan, ketepatan dan kecepatan dengan tujuan menciptakan kepuasan terhadap konsumen.
6. Berpenampilan bersih dan menarik.



DAFTAR PUSTAKA

1. Oka Yoeti. 2001. *Tour and Travel Managemen*,
Jakarta : Pradnya Paramitam.
2. Oka Yoeti. 1987. *Pemasaran Pariwisata*,
Bandung : Angkasa.
3. Salah Wahab. 1996. *Manajemen Kepariwisataaan*,
Jakarta : Paradnya Paramita.
4. Soekadijo. R. G. 1997. *Anatomi Pariwisata*,
Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
5. Sugiarto Endar. 1999. *Psikologi Pelayanan Dalam Industri Jasa*,
Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.



SURAT TUGAS

No. 425.12/PP.9/2002

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

NO.	Nama	NIM	Program Studi
1.	Dody Herdiyanto	99-2207	D-III Pariwisata
2.	Bagus Tri Aryanto	99-2209	D-III Pariwisata

Untuk mengikuti Program Praktek Kerja Nyata pada PT Nunas Prima Nusantara Tour dan 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 di tempat Praktek Kerja Nyata.

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

Jember, 21 Oktober 2002



Wakil. Toerki
50 524 832

Tembusan Kepada:

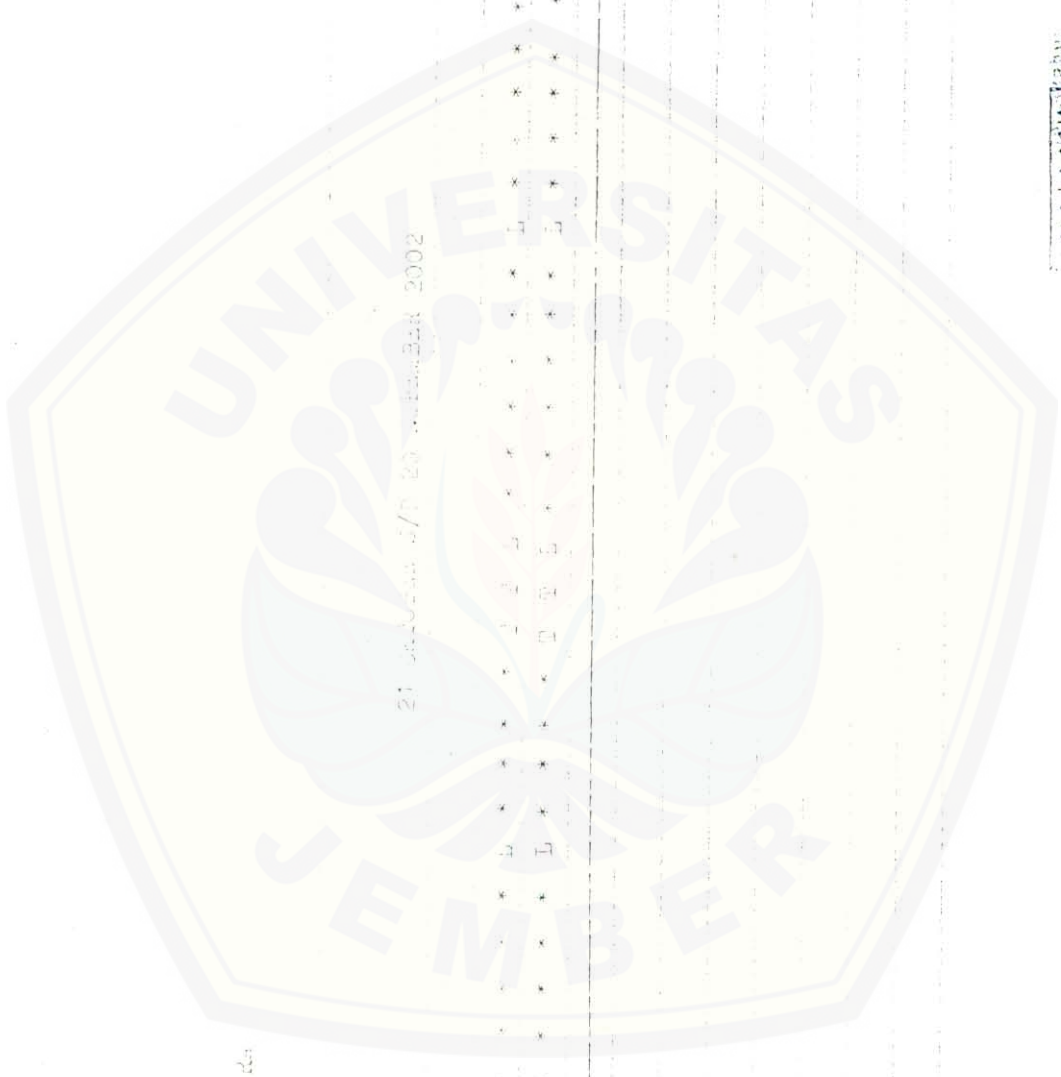
1. Ketua Program D-III Pariwisata FISIP UNEJ
2. Kasubag Akademik FISIP UNEJ

PT. NUANSA WISATA EKOWISATA
JUR. HAVEL. JEMBER

21 Agustus 2002

Basus Priaryanto 99-2209 * * * * *
Dody Herdiyanto 99-2237 * * * * *

* * * * *
* * * * *
* * * * *



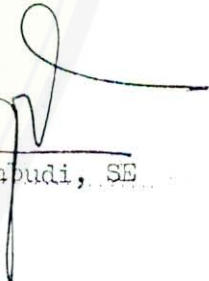
NUANSA wisata
Indonesi Tour Operator
Jember, Jember, SE
Direktur



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM D III PARIWISATA
Jl. Kalimantan – Kampus Tegalboto, Telp. (0331) 331342
Fax. (0331) 331342 Jember 68121

DAFTAR NILAI KEGIATAN KULIAH KERJA
D III PARIWISATA

No.	Nama	Nilai
1.	Dody Herdiyanto 99-2207	C
2.	Bagus Tri Aryanto 99-2209	C
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

Mengetahui

NUANSA
wisata
Indonesia Tour Operator
Direktur Setyabudi, SE



Biro Perjalanan Wisata

**PT. NUANSWA WISATA PRIMA
NUSANTARA TOURS & TRAVEL**

Jl. Lelindung Suprapto 115 Jember - Indonesia
Telp: (0331) 331731, 334 697 Fax: (0331) 331731

PAKET BALI SELAYANG PANDANG (3H/1M)
Durasi 3 hari/ 2 malam - menginap 1 malam di hotel

Hari I - Denpasar

- Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengatural biaya dan tempat duduk, setelah disiapkan dengan perjalanan
- Kintamani Tour (makan pagi, siang dan malam)**
- Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta diajak mengikuti program Kintamani Tour dengan mengunjungi :
 - Satur (sebelum check in hotel)
 - Paru Batu
 - Batu Bulan
 - Galur Galuh
 - Desa Catek 6 Mas
 - Kintamani
 - Sukawati
 - Fandi Kuta
 - Joger
- Makan siang dipergelakan dan disajikan dengan makanan khas. Sore hari kembali ke hotel.
- Makan malam dan acara bebas
- Bedugul Tour (makan pagi, siang dan malam)**
- Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta berangkat mengunjungi hotel dan selanjutnya berwisata mengunjungi :
 - Bedugul
 - Aks Kestison
 - Taman Hutan Mengeri
 - Pavorama sunset Bali
 - Tanah Lot
- Makan siang dipergelakan dan disajikan dengan makanan khas. Sore hari meninggalkan Bali menuju kota Jember. Makan malam disajikan di Restoran Soka Road / Papan Merga dipergelakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhir program wisata berwisata NUKANSA Wisata. Semoga tenar! kenangan indah, Amin.

Hari II - Denpasar

- Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengetahuan biaya dan tempat duduk. Snack disajikan dengan perjalanan.
- Denpasar - Kintamani Tour (makan pagi, siang & malam)**
- Pagi hari tiba di Bali, melaksanakan matahari terbit di
- Paru Batu
- Hemu hotel, check in hotel. Pukul 09.00 Wita setelah makan pagi di hotel, peserta diajak mengunjungi :
 - Pasar Dak Bai
 - Kasas Presiden dan Tira Engul
 - Pasar Seni Tradisional Kintamani Bali
 - Pasar Kaca Kaka, pusat 1 Surt & souvenir unik
- Pukul 09.00 Wita - setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Desa Ubud
 - Galyer
 - Besakih
 - Bukit Lambu
- Denpasar - Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)**
- Seluruh makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Bedugul
 - Candi Kuning
 - Aks Kestison
 - Taman Hutan Mengeri
 - Tanj Lor
 - Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch box Water, makan di Paman Loka. Makan hari dan istirahat tiba di kedatangan dan berakhir program wisata berwisata Nuanasa Wisata. Semoga tenar! kenangan indah.

Hari III - Jember

- Malam hari berangkat menuju kota Jember. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengetahuan biaya dan tempat duduk. Snack disajikan dengan perjalanan.
- Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)**
- Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 Wita setelah makan pagi di hotel, peserta berangkat mengunjungi :
 - Jogja Heritage Walk
 - Mina Jember, Kibabli
 - Mesa Podo
 - Kedjor
 - Pasar Pajang Titis
 - Merapi Pangeran
 - Mandi perunggu
 - Pusat kerajinan Gajahan
 - Penjaja pasar pagi
- Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di
- Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
- Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel bebas.
- Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
- Seluruh makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Desa Ubud
 - Galyer
 - Besakih
 - Bukit Lambu
 - Pavorama sunset Denpasar
 - Pura Hindu terbesar dan terbesar
 - Tanah Lot
 - Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch box Water, makan di Paman Loka. Makan hari dan istirahat tiba di kedatangan dan berakhir program wisata berwisata Nuanasa Wisata. Semoga tenar! kenangan indah.

PAKET WISATA BALI BUDAYA (4H/2M)
Durasi 4 hari/ 4 malam - menginap 2 malam di hotel

- Hari I - Denpasar**
- Pukul 19.00 WIB - peserta dijemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengetahuan biaya dan tempat duduk. Snack disajikan dengan perjalanan.
 - Denpasar - Kintamani Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Pagi hari tiba di Bali, melaksanakan matahari terbit di
 - Paru Batu
 - Hemu hotel, check in hotel. Pukul 09.00 Wita setelah makan pagi di hotel, peserta diajak mengunjungi :
 - Pasar Dak Bai
 - Kasas Presiden dan Tira Engul
 - Pasar Seni Tradisional Kintamani Bali
 - Pasar Kaca Kaka, pusat 1 Surt & souvenir unik
 - Pukul 09.00 Wita - setelah makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Desa Ubud
 - Galyer
 - Besakih
 - Bukit Lambu
 - Denpasar - Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Seluruh makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Bedugul
 - Candi Kuning
 - Aks Kestison
 - Taman Hutan Mengeri
 - Tanj Lor
 - Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch box Water, makan di Paman Loka. Makan hari dan istirahat tiba di kedatangan dan berakhir program wisata berwisata Nuanasa Wisata. Semoga tenar! kenangan indah.

PAKET WISATA JOGJA SELAYANG PANDANG (3H/1M)
Durasi 3 hari/ 3 malam - menginap 1 malam di hotel

- Hari I - Jogja**
- Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengetahuan biaya dan tempat duduk. Snack disajikan dengan perjalanan.
 - Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 Wita setelah makan pagi di hotel, peserta berangkat mengunjungi :
 - Jogja Heritage Walk
 - Mina Jember, Kibabli
 - Mesa Podo
 - Kedjor
 - Pasar Pajang Titis
 - Merapi Pangeran
 - Mandi perunggu
 - Pusat kerajinan Gajahan
 - Penjaja pasar pagi
 - Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di
 - Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel bebas.
 - Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Seluruh makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Desa Ubud
 - Galyer
 - Besakih
 - Bukit Lambu
 - Denpasar - Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Seluruh makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Bedugul
 - Candi Kuning
 - Aks Kestison
 - Taman Hutan Mengeri
 - Tanj Lor
 - Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch box Water, makan di Paman Loka. Makan hari dan istirahat tiba di kedatangan dan berakhir program wisata berwisata Nuanasa Wisata. Semoga tenar! kenangan indah.

PAKET WISATA JOGJA BUDAYA (4H/2M)
Durasi : 4 hari/ 4 malam - menginap 2 malam di hotel

- Hari I - Jogja**
- Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengetahuan biaya dan tempat duduk. Snack disajikan dengan perjalanan.
 - Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 Wita setelah makan pagi di hotel, peserta berangkat mengunjungi :
 - Jogja Heritage Walk
 - Mina Jember, Kibabli
 - Mesa Podo
 - Kedjor
 - Pasar Pajang Titis
 - Merapi Pangeran
 - Mandi perunggu
 - Pusat kerajinan Gajahan
 - Penjaja pasar pagi
 - Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di
 - Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel bebas.
 - Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Seluruh makan pagi di hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Desa Ubud
 - Galyer
 - Besakih
 - Bukit Lambu
 - Denpasar - Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)**
 - Seluruh makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta diajak berwisata mengunjungi :
 - Bedugul
 - Candi Kuning
 - Aks Kestison
 - Taman Hutan Mengeri
 - Tanj Lor
 - Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch box Water, makan di Paman Loka. Makan hari dan istirahat tiba di kedatangan dan berakhir program wisata berwisata Nuanasa Wisata. Semoga tenar! kenangan indah.

Biaya sudah termasuk pelayanan :

- Bus AC
- Hotel Melayi
- Makan 3 x sehari - Menu Prasmanan
- Tiket masuk obyek
- Tour Leader
- Guide Lokal
- Snack
- Ague
- Danone tiap hari
- Asuransi Perwisata
- Obat-obatan P3K
- Dokumentasi & Film
- Spanduk
- Fairy Penyembang
- Donasi
- pakir, TPR, Tol, makan & akomodasi kru bus
- Buku Panduan
- Pelayanan Reservasi & pengatural berbasis Shooting Video & Trans*er
- VCD - layanan tambahan
- Free Of Charge (bebas biaya) untuk Panitia

SEGMENT UMUM

Biaya pengeluaran per orang per bus				
No	Jumlah Peserta/bus	JOGJA 3H/1M AKMS AC	JOGJA 4H/2M AKMS AC	JOGJA 3H/1M GRTS AC
1	4-6 peserta	Rp. 202.500	Rp. 272.200	
2	Mn 54 peserta	Rp. 211.500	Rp. 282.600	
3	Mn 54 peserta	Rp. 221.900	Rp. 295.000	
4	Mn 50 peserta	Rp. 224.900	Rp. 305.600	
5	43 peserta	Rp. 254.200	Rp. 332.500	
6	Mn 40 peserta	Rp. 265.500	Rp. 347.100	
7	Mn 35 peserta	Rp. 281.200	Rp. 376.500	
8	27 peserta	Rp. 291.500	Rp. 395.900	
9	Mn 23 peserta	Rp. 291.900	Rp. 399.500	
10	Mn 21 peserta	Rp. 291.900	Rp. 399.500	
11	Penambahan/pengurangan peserta per bus	Rp. 108.500	Rp. 161.800	Rp. 198.900

SEGMENT UMUM

Mitra NUANSA wisata yang terhormat,
 Tiada langkah yang tidak meninggalkan tapak,
 Tiada perjalanan yang tidak meninggalkan kesan,
 Tiada curahan yang tidak meninggalkan noda,
 Tiada harapan yang kami berikan selain Kepuasan Anda
 Tiada kata lain yang dapat kami naturkan selain :
 mohon maaf atas segala hal yang kurang berkenan
 terima kasih atas kebersamaan Anda dan
 Semoga terukir kenangan indah bersama NUANSA wisata

Untuk meningkatkan pelayanan kami, berkenan kiranya Anda mengisi daftar Isian

No	Uraian	Baik	Cukup	Kurang
1	Bagaimana kesan Anda selama tour berlangsung			
2	Bagaimana pelayanan Tour Leader/ Guide kami selama tour berlangsung			
3	Bagaimana kondisi Lus dan pelayanan kru bus			
4	Bagaimana kondisi hotel dan pelayanannya			
5	Bagaimana menu makanan dan pelayanan yang disajikan			
6	Bagaimana acara/program tour yang dikemas oleh Tour Planner kami			

Saran dan Komentar

Terima kasih atas perhatian dan kerjasama Anda. Semoga kita dapat bersama di acara tour mendatang.

No

Salam hangat



melayani sepenuh hati

DAFTAR KONSUMEN TAHUN 2001-2003

Tahun	Bulan	Instansi	Tujuan Wisata
2001	Agustus	DPRD Komisi A Jember	Bali
		DPRD Komisi D Jember	Makasar
	September	Matahari Dept. Store	Malang
		DIII Perpajakan UNEJ	Bandung
	Oktober	FKIP PE UNEJ	Yogyakarta
		Bank Jatim Lumajang	Yogyakarta
		Matahari Dept. Store	Madiun
		FKIP Bahasa Indonesia UNEJ	Yogyakarta
		FISIP HI UNEJ	Jakarta
		FE Akuntansi UNEJ	Yogyakarta
	November	Bank Indonesia	Malang
		KPN UNEJ	Bandung
Desember	PT Inti Makmur	Bali	
2002	Januari	AVON Jember	Malang
	Februari	Perhutani Jember	Bali
		SMF Jember	Malang
	Maret	SLTPN I Jember	Yogyakarta
		SDN Jember Lor III	Yogyakarta
	April	Oxford	Malang
	Mei	Dharma Wanita S_LTPN 4	Malang
		SMUK Santo Paulus	Bali
	Juni	SLTPN 9 Jember	Yogyakarta
		SLTPN 7 Jember	Yogyakarta
	Juli	SMU Ambulu	Yogyakarta
		Puskesmas Wringin Bondowoso	Yogyakarta
Agustus	SLTPN 4 Jember	Yogyakarta	
	SLTPN 9 Jember	Yogyakarta	
	SLTPN Panti	Yogyakarta	
	DPRD Komisi D	Makasar	
	DPRD Komisi A	Bali	
	September	Telkom	Yogyakarta
		Koperasi Pratama	Prigen
	DPRD	Lombok	
	S1 Ekstensi FE UNEJ	Bali	
	Oktober	Alfa Jember	Malang
		DIII Pariwisata UNEJ	Bali
	November	Radar Jember	Malang
PT Mitra Tani		Malang	
Bank Mandiri		Prigen	
Bank Danamon		Prigen	
FE UNEJ		Bali	
Poltek Jember		Jakarta	
Desember	IKIP PGRI Jember	Malang	
	Bank Indonesia	Jatim Park	
2003	Januari	S1 Ekstensi FE UNEJ	Yogyakarta
	Februari	SDN Jember Lor III	Yogyakarta
		IKIP PGRI Jember	Yogyakarta
	Maret	NIKO Dept Store	Jatim Park
		FKIP Biologi	Malang
	SLTPN 2 Ran. Bipuji	Yogyakarta	
	PTPN XII Jember	Bandung	
	PG Pandji	Bandung	
	MIPA UNEJ	Yogyakarta	

Daftar Perjalanannya Wisata

P.T. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA Tour & Travel

Kantor Pusat

Jl. Letj. Suprpto 115 Jember
Telp. 0331. 331 731, 334 297
Fax 0331. 331 731

Cabang Jember

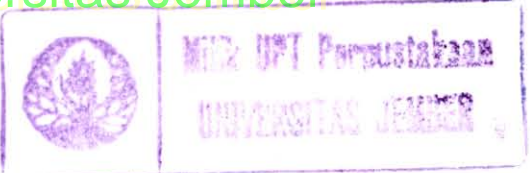
Jl. Taman Siswa, 93 Jember
Telp/Fax 0274 449 881
Email: nuansa.jember@nuansa.com

Cabang Bali

Jl. Kartika Plaza 17A Tuban Kuta Dps
Telp/Fax 0361 757581, 764120 Fax 0361 757581
Email: nuansa.bali@nuansa.com

Cabang Lombok

Jl. Pemuda 18 Mataram
Telp/Fax 0370 625 737



Paket wisata Group NUANSA wisata dikemas untuk Anda yang menginginkan Efisiensi Waktu dan Biaya. Bersama Paket Wisata Group NUANSA wisata, Anda dapat menentukan tanggal dan acara perjalanan sesuai dengan keinginan Anda.

Keuntungan – Keuntungan yang dapat Anda peroleh dengan mengikuti Paket Wisata Group – NUANSA wisata :

1. Program dan Jadwal Perjalanan serta Obyek Wisata
Program wisata dan jadwal perjalanan yang disusun oleh Tour Planner Nuansa Wisata memuatkan perjalanan dari keinginan Anda dengan mempertimbangkan semua aspek seperti jarak tempuh dan lokasi obyek serta kondisi obyek wisata, waktu istirahat dan makan, tingkat kelelahan wisatawan, serta kondisi lapangan yang mungkin terjadi. Kemacetan dan lain sebagainya. Dengan pertimbangan yang matang serta mengutamakan kenyamanan dan efisiensi waktu, perjalanan wisata Anda akan kami pandu untuk mengunjungi dan menyaksikan serta menikmati obyek wisata dengan segala budaya dan budisanya.
2. Tour Leader, Guide dan Escort
Dalam perjalanan wisata Anda, kami selalu menyertakan Tour Leader (Pimpinan, Wisata), Guide (Pemandu Wisata) atau Escort. Mereka adalah Pimpinan, Pengatur dan Pemandu perjalanan wisata yang dengan segala kemampuan dan pengalamannya berusaha untuk mengaiti berbagai keinginan Anda, memperbaiki berbagai masalah yang timbul, memberikan saran dan arahan atau sekedar teman perjalanan tempat bertanya dan berbagi suka dan duka selama perjalanan.
3. Hotel dan Restoran yang Representatif
Pemondokan serta mutu dan menu makanan merupakan hal yang penting dalam suatu perjalanan yang jauh. Untuk itu Nuansa Wisata selalu memilihkan Anda Hotel dan Rumah Makan yang representatif dengan kondisi dan pelayanan yang bagus. Dengan demikian ingatir kelelahan Anda dapat dihindari dan kebutuhan akan energi dapat tercukupi sehingga Anda dapat menikmati perjalanan wisata dengan menyenangkan.
4. Sarana Transportasi
Salah satu fasilitas wisata yang tidak kalah penting adalah kondisi dan fasilitas armada serta kemampuan pengemudi yang handal dan pengalaman. NUANSA Wisata akan menyediakan armada pariwisata yang bervariasi sesuai dengan keinginan Anda dengan memperhatikan faktor kenyamanan, keamanan, kebersihan serta kemandirian armada.
5. Keamanan dan Kelancaran Perjalanan serta Asuransi
Keamanan dan kelancaran perjalanan serta asuransi adalah harapan. Hal ini dapat terwujud jika terjadi peristiwa yang tidak kita harapkan. Untuk itu kami menyediakan asuransi perjalanan yang kami gunakan. Guna mengantisipasi hal tersebut, Nuansa wisata telah mempersiapkan Jaminan Kerja yang terakumulasi dan terakumulasi oleh Mitra Kerja yang terakumulasi dan terakumulasi profesional.
6. Dokumentasi
Perjalanan wisata Anda yang menyenangkan akan kamiabadikan ke dalam keris film dan VCD - shooting camera, Antibus dan perlengkapan lain yang cukup mererpotkan.
7. Dalam persiapan maupun pelaksanaan wisata, kami akan mengambil alih semua pekerjaan dan kesibukan Anda yang dapat menyita waktu seperti mencari informasi tentang daerah tujuan wisata, obyek wisata, tempat, pembelian, membuat reservasi untuk hotel & restoran, penyediaan sarana transportasi, membayar segala pengeluaran dll. Pelayanan kami mencakup pengurusan dan pengaturan bagasi. Sehalo barang Anda akan kami oasano IDV Bandara



PT. NUANSA WISATA PRIMA
NUSANTARA TOURS & TRAVEL

Biro Perjalanan Wisata
Jl. Leti, Suprpto 115 Jember
Telp. 0331. 331 731, 334 297 Fax 0331. 331 731
Email : nuansa_wisata@yahoo.com



Paket Wisata Nuansa

Cabang Bali
Jl. Sedar, Kalam, Gg. Margot 6 Denpasar
Telp. 0361 2655; Fax 0361 227460

Cabang Jogja
Jl. Taman Siswa 53 Jogja
Telp/Fax 0272 449881

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

- 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 Adventure Tour
- Penjualan Tiket**
- ☉ Tiket Pesawat Domestik dan Luar Negeri
 - ☉ Tiket Kapal Laut (PELNI & Swasta)
 - ☉ Tiket Bus, Kereta Api & Travel Jbr - Denpasar
- Pemesanan Hotel & Meeting**
- ☉ Pemesanan Hotel Bintang/ Melati (Group/Private)
 - ☉ Paket Meeting (Batu, Malang, Kalibaru, Sby)
- Menyewakan Angkutan Wisata**
- ☉ Bus Pariwisata AC/ Toilet seat 21 - 59
 - ☉ Bus AKAS AC seat 43 - 64
 - ☉ L 300 Pariwisata, Panther, Kilang
 - ☉ Jeep & Sedan
- Pengurusan Dokumen Perjalanan**
- ☉ Paspor dan Visa
 - ☉ Haji Khusus & Umroh
 - ☉ Paket Wisata Luar Negeri
 - ☉ Penukaran Uang Asing (Money Changer)