

PENGEMBANGAN HOTEL SIDO MUNCUL DI PANTAI
PASIR PUTIH DAERAH KABUPATEN SITUBONDO

LAPORAN HASIL KULIAH KERJA



MAK UPT Perpustakaan
UNIVERSITAS JEMBER

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

Asal : Hadiah
Pembelian
Terima : Tgl. 05 MARE 2003
Oleh : No. Induk : *dy*

Klass
dy
WID
p

Ady Widjaya

NIM : 980903202141

Dosen Pembimbing :

SIRAJUDDIN SST. Par
NIP.9911276

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

MOTTO :

“ Janganlah kita mengedepankan ilmu kita tapi kedepankanlah ahklak kita”.

(Qs, Al – Infithar : 19)

“ Persepsi tanpa pemikiran...
Kesadaran tanpa konsep...
Bahasa yang paling indah adalah bahasa yang tak terucapkan,
perubahan yang paling baik adalah perubahan yang tidak disadari...”.

(Anthony de Mello)

HALAMAN PERSEMBAHAN

1. Bapak dan Ibu yang Tercinta yang selalu memberikan dorongan moral maupun spiritual dan doanya.
2. Kakakku Wiwi dan adikku Indra, sebagai semangat juangku.
3. Nenekku yang selalu menyayangiku.
4. Ika selalu mendukung setiap langkahku dan sebagai curahan kasih sayangku.
5. Teman-teman seperjuangan untuk angkatan 1998 beserta sahabat-sahabatku yang selalu mendukungku.

Universitas Jember
fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Administrasi
Program Studi Diploma III pariwisata

Persetujuan

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

Nama : ADY WIDJAYA
NIM : 980903202141
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program studi : Diploma III Pariwisata
Judul : Pengembangan Hotel Sido Muncul Di Pantai Pasir
Putih Kabupaten Situbondo.

Jember, 19 Januari 2003
Menyetujui
Dosen pembimbing

SIRRAJUDDIN SST. Par
NIP. 510 132 920

Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Administrasi
Program Studi Diploma III Pariwisata

Pengesahan

Telah Dipertahankan Di Hadapan Sidang Panitia Penguji Laporan Hasil
Praktek Kerja Nyata Program Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu
Administrasi fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember :

Nama : ADY WIDJAYA
NIM : 980903202141
Jurusan : Ilmu Administrasi
Program studi : Diploma III Pariwisata

PENGEMBANGAN HOTEL SIDO MUNCUL DI PANTAI PASIR PUTIH
KABUPATEN SITUBONDO

Hari : Jum'at
Tanggal : 28 Februari 2003
Jam : 18.00 WIB
Bertempat : Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Dan telah dinyatakan lulus.

Panitia Penguji

1. **Drs. SUGENG ISWONO, M.A** (Ketua) : 1
NIP. 131 415 664
2. **SIRAJUDDIN SST. Par** (Sekertaris) : 2
NIP. 510 132 920
3. **Drs. ARDIANTO, M.Si** (Anggota) : 3
NIP. 131 658 388

Mengesahkan
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dean

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

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Pariwisata (A.Md. Par) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember dengan judul " Pengembangan Hotel Sidomuncul Di Pantai Pasir Putih Kabupaten Situbondo ".

Dalam penulisan ini telah banyak diperoleh masukan-masukan dan bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak sampai selesainya penulisan Laporan ini, sehingga untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih atas segala bantuannya.

Pada kesempatan ini tak lupa penulis sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Moch. Toerki selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah memberikan ijin dalam penyusunan Laporan ini.
2. Bapak Drs. Rudi Eko Pramono M.Si. selaku Ketua Program Diploma III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
3. Bapak Sugeng Iswono MA, selaku Sekertaris ProgramDiploma III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Bapak Drs. Ardianto M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Program Diploma III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
5. Bapak Achmad Muntahar, B.A selaku Direktur Utama Hotel Sido Muncul Pasir Putih Situbondo beserta staff /karyawan yang berkenan memberikan ijin, fasilitas serta waktunya dalam Praktek Kerja Nyata.
6. Bapak Sirajuddin SSt. Par selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dalam penyusunan Laporan ini dan telah bersedia

meluangkan waktunya guna melakukan bimbingan sampai selesainya Laporan ini.

7. Bapak Drs. I. Ketut Mastika, selaku dosen wali yang telah banyak memberikan dorongan.
8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember yang telah banyak memberikan sumbangan pemikiran sehingga Laporan ini bisa disusun sesuai dengan harapan dan terlaksana dengan baik sesuai dengan rencana.
9. Rekan-rekan seperjuangan dan pihak yang telah memberikan bantuan secara langsung maupun tidak langsung, moril maupun materiil serta dorongan yang keras untuk menyelesaikan Laporan ini.

Penulis menyadari bahwa Laporan ini mungkin jauh dari harapan para pembaca, untuk saran dan kritik akan diterima. Akhir kata semoga segala kebaikan dan bantuan yang sangat berharga yang telah diberikan kepada penulis akan mendapat balasan yang besar-besarnya dari Tuhan Yang Maha Esa. Semoga Laporan ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang ingin mempelajari serta berminat menambah pengetahuan sesuai dengan bidangnya.

Jember, 19 Januari 2003

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halamn Judul	i
Halaman Motto	ii
Halaman Persembahan	iii
Halaman Persetujuan	iv
Halaman Pengesahan	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
I. Pendahuluan	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Dan Manfaat Program Kuliah Kerja	7
1.3.1 Tujuan Program Kulih Kerja	7
1.3.2 Manfaat Program Kuliah Kerja	7
II. Landasan Teori	
2.1 Pengertian Kepariwisataaan	8
2.2 Pengertian Hotel	9
2.3 Kepariwisataaan Alam	10
2.4 Pengertian Pemasaran Pariwisata	11
2.4.1 Pengertian Pemasaran Hotel	12
2.4.2 Perilaku Konsumen	12
2.5 Manajemen Strategi	16

2.5.1 Strategi Lokasi	17
2.5.2 Strategi Promosi	17
2.5.3 Strategi Pelayanan	18

III. Gambaran Umum Lokasi Praktek Kerja Nyata

3.1 Sejarah Singkat Hotel Sido Muncul Situbondo	20
3.1.1 Periode Tahun 1976 – 1979	20
3.1.2 Periode Tahun 1980 – 1982	20
3.1.3 Periode Tahun 1985	21
3.1.4 Gambaran Umum Hotel Sido Muncul	21
3.1.5 Pendapatan Hotel Dan Jumlah Kunjungan Pertahun Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo	22
3.2 Visi Dan Misi Hotel Sido Muncul	28
3.2.1 Visi Hotel Sido Muncul Situbondo	28
3.2.2 Misi Hotel Sido Muncul Situbondo	29
3.3 Organisasi Perusahaan	29
3.3.1 Struktur Organisasi Hotel Sido Muncul Situbondo	29
3.3.2 Job Description Hotel Sido Muncul Situbondo	32
3.3.3 Sistem Pembagian Waktu Kerja	36
3.3.4 Fasilitas-Fasilitas Di Hotel Sido Muncul Situbomdo	36
3.3.5 Sistem Jaringan Kerja Hotel Sido Muncul Situbondo	39
3.4 Pengembangan Hotel Sido Muncul Situbondo Pantai Pasir Putih Situbondo	40
3.4.1 Frant Office (Kantor Depan)	40
3.4.2 House Keeping (Tata Graha)	42
3.4.3 Food and Beverage (Makanan dan Minuman)	43
3.4.4 Accounting (Keuangan)	44
3.4.5 Personalia dan Umum	45

IV. Pelaksanaan Kegiatan Praktek Kerja Nyata	
4.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Lapangan	46
4.2 Implikasi Kebijaksanaan Dan Penilaian Terhadap Kegiatan Perusahaan	48
4.2.1 Implikasi Kebijakan Perusahaan	48
4.3 Faktor Ekstern dan Intern Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo	50
4.3.1 Faktor Ekstern Hotel Sido Muncul Situbondo	51
4.3.2 Faktor Intern Hotel Sido Muncul Situbondo	54
4.4 Analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, Threat)	55
V. Penutup	60
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR TABEL

Daftar Tabel 1. Tarif Harga Hotel Sido Muncul Situbondo	23
Daftar Tabel 2. Tarif Harga Wisata Pantai Pasir Putih	23
Daftar Tabel 3. Jumlah Tamu Menginap Pada Hotel Sido Muncul	24
Daftar Tabel 4. Jumlah Wisatawan Yang Berkunjung Di Pantai Pasir Putih Sido Muncul Situbondo	25
Daftar Tabel 5. Peningkatan Pertahun	27
Daftar Tabel 6. Jumlah Kunjungan Cavetaria Rengganis Indah	40
Daftar Tabel 7. Analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, Theart)	56

DAFTAR GAMBAR

Grafik 1. Jumlah Tamu Menginap Pada Hotel Sido Muncul	24
Grafik 2. Jumlah Kunjungan Wisatawan Di Pantai Pasir Putih Situbondo	26
Grafik 3. Jumlah Pendapatan Hotel Sido Muncul Situbondo	28
Struktur Organisasi Perusahaan Daerah Pasir Putih Sido Muncul situbondo	31

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pariwisata merupakan bisnis yang terus bertumbuh dan memiliki masa depan yang baik di Indonesia. Berawal pada dasa warsa 80-an dimana situasi nasional sudah berkembang ke arah pembangunan ekonomi, berkembang pula kesempatan untuk membangun dan menata berbagai sarana dan prasarana yang diperlukan agar pembangunan dapat berlangsung baik secara bertahap dan mantap seperti : tersedianya fasilitas transportasi, telekomunikasi dan lain-lain yang sangat menentukan aspek aksesibilitas. Bersamaan dengan itu, upaya menciptakan dan memelihara stabilitas dinamis terus dilakukan. Kondisi tersebut ternyata mampu menggairahkan sekaligus menciptakan iklim usaha pariwisata.

Luasnya geografis Indonesia telah memberikan peluang tersendiri, apalagi dengan dibukanya gerbang masuk yang semula hanya Jakarta dan Bali, berkembang menjadi 23 pintu masuk udara, 14 pintu masuk melalui laut, dan pintu masuk darat.

Untuk merealisasinya, pemerintah telah mengeluarkan suatu kebijakan yang diatur dalam Peraturan Pemerintah yaitu Surat Keputusan Menparpostel (No. KM 37/PW.340/MPPT-86) tentang Pengembangan Industri Pariwisata, yang mendukung pengembangan Industri Pariwisata, yaitu : Pertama: membuka jalur penerbangan langsung dengan kota-kota besar di dunia, Kedua: kebijakan devaluasi sebenarnya bukan ditunjukkan untuk mengendalikan masalah pariwisata namun akan berdampak baik bagi kondisi luar negeri, Ketiga: memberi kemudahan (akses stabilitas)bagi wisatawan untuk masuk, Keempat: kebijaksanaan pemerintah dalam deregulasi perdagangan yang termasuk pula perdagangan pariwisata yang



dapat mengundang para investor untuk menginvestasikan modalnya dalam Industri Pariwisata.

Hotel Sidomuncul merupakan Hotel bertingkat Melati III Situbondo yang terletak di dataran rendah kota Situbondo juga mengalami persaingan yang ketat dalam industri hotel berkelas melati di Karisidenan Besuki. Dilain pihak mulai beroperasinya hotel-hotel melati baru yang menawarkan fasilitas bertaraf standart International menyebabkan pihak manajemen hotel harus memikirkan strategi dan kebijakan yang lebih efektif untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Upaya untuk meningkatkan industri pariwisata tersebut berdampak pada meningkatnya jumlah wisatawan yang berkunjung di Indonesia. Pertumbuhan wisatawan mancanegara maupun wisatawan nusantara menurut tersedianya hotel-hotel, sarana transportasi, lokasi yang menarik dan unik serta tidak ketinggalan faktor kenyamanan pelayanan yang mengesankan. Hal ini menyebabkan semakin maraknya hotel-hotel yang menawarkan standar fasilitas yang bertaraf International yang menunjang keinginan wisatawan untuk tinggal lebih lama. Untuk dapat memberikan informasi kepada para tamu yang akan menginap di hotel tentang standar fasilitas yang dimiliki oleh masing-masing jenis tipe hotel, maka Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi melalui Direktorat Jenderal Pariwisata mengeluarkan suatu peraturan usaha dan penggolongan hotel (SK. No. KM 37/PW.304/MPPT-86). Penggolongan hotel tersebut ditandai dengan berbintang 1 sampai dengan bintang 5 dan bertingkat melati 1 sampai 3, sebagai berikut :

A. Phisik

1. Besar/kecilnya hotel atau banyak/sedikitnya jumlah kamar tamu:
 - a. Hotel kecil, hotel dengan 25 kamar atau kurang.
 - b. Hotel sedang, hotel yang memiliki lebih dari 25 dan kurang dari 100 kamar.

- c. Hotel menengah, hotel dengan jumlah kamar lebih dari 100 dan kurang dari 300 kamar.
 - d. Hotel besar, adalah hotel yang memiliki lebih dari 300 kamar.
2. Kualitas, lokasi dan lingkungan bangunan.
 3. Fasilitas yang tersedia untuk tamu, seperti ruang penerima tamu, dapur, toilet dan telepon umum.
 4. Perlengkapan yang tersedia, baik bagi karyawan, tamu maupun bagi pengelola hotel. Peralatan yang dimiliki oleh setiap departemen / bagian, baik yang digunakan untuk keperluan pelayanan tamu, ataupun untuk keperluan pelaksanaan kerja karyawan.
 5. Kualitas bangunan, yang dimaksud adalah kualitas bahan-bahan bangunan yang dipergunakan, seperti kualitas lantai, dinding, termasuk juga tingkat kekedapan terhadap api, kekedapan terhadap suara yang datang dari luar ataupun dari dalam hotel.
 6. Tata letak ruang dan ukuran ruang.
 7. Memiliki sarana olah raga yang menunjang.
- B. Operasional / Manajemen
1. Struktur organisasi dengan uraian tugas dan manual secara tertulis bagi masing-masing jabatan yang tercantum dalam organisasi.
 2. Tenaga kerja, spesialisasi dan tingkat pendidikan karyawan disesuaikan dengan persyaratan peraturan penggolongan hotel.
- C. Pelayanan
1. Keramah-tamahan, sopan dan mengenakan pakaian seragam hotel.
 2. Pelayanan diberikan dengan mengacu pada kebutuhan dan keinginan-keinginan tamu.
 3. Pelayanan dibuka selama 24 jam.

Kegiatan pariwisata yang dilaksanakan khususnya wisata alam harus ditunjang oleh banyak sektor antara lain sektor perhubungan, kehutanan, industri dan pekerjaan umum.

Menikmati pemandangan alam yang indah berupa gunung, air terjun, hutan, ikan hias pada habitat terumbu karang merupakan kegiatan wisata yang dapat dinikmati setempat. Pada umumnya keanekaragaman (hayati dan non hayati) insitu ini jauh lokasinya dari keramaian kota yang telah tercemar.

Pada dasarnya pemanfaatan sumber daya alam hayati maupun non hayati dalam kepariwisataan alam justru menikmati keanekaragaman hayati insitu. Untuk itu konservasi insitu perlu dilaksanakan agar tidak menurun kualitasnya. Disamping itu (Sukardjo 1996, hal 15), mengemukakan konservasi insitu ini merupakan upaya yang paling tepat agar alami keanekaragaman hayati dapat berlangsung dengan baik.

Dengan memperhatikan hal tersebut kiranya penyelenggaraan pembangunan kepariwisataan dapat memulihkan kondisi yang semakin buruk memerlukan keterbatasan dan sinergi antara kekuatan masyarakat, sektor di pemerintah, media massa dan usaha pariwisata. Oleh karena itu, pengembangan kepariwisataan mutlak harus direncanakan dengan cermat dan tepat sasaran yang didukung data dan informasi yang memadai.

Saat ini jumlah penduduk Indonesia mencapai 200 juta. Hal ini merupakan potensi pasar bagi pengembangan pariwisata nusantara terutama pada Hotel Sidomuncul dan Wisata Alam Pasir Putih. Dari survai BPS, bahwa tahun 1994 jumlah penduduk yang mengadakan perjalanan sebanyak 83,7 juta dengan rata-rata perjalanan 1,2 kali per tahun sehingga jumlah perjalanan wisatawan nusantara (wisnus) mencapai sebanyak 100,4 juta. Adapun rata-rata pengeluaran wisnus sebesar Rp. 123.325,- per kunjungan, sehingga jumlah pengeluaran wisnus pada tahun 1994 mencapai Rp. 12,4 trilliun. Beberapa indikator lainnya seperti Hotel Sidomuncul dan Wisata Alam Pasir Putih arus pengunjung ke objek dan daya tarik wisatanya, penghunian

kamar akomodasi komersial, menunjukkan adanya kenaikan arus mobilitas wisnus setiap tahunnya. Dimasa mendatang diperkirakan wisnus akan meningkat terus dan mampu memberikan sumbangan dalam pembangunan perekonomian, utamanya berperan dalam melonggarkan himpitan beban ketenagakerjaan yakni sumbangsuhnya terhadap penciptaan kesempatan kerja (lapangan Kerja) dan berusaha.

Dimasa yang akan datang, seperti yang telah diramalkan oleh The World Travel and Tourism Council's (WTTC) suatu lembaga kajian kepariwisataan tingkat dunia, bahwa pariwisata akan terus berkembang, bahkan bersama industri telekomunikasi dan teknologi informasi akan memainkan peran sebagai salah satu penggerak utama perekonomian abad -21 (super service industries).

Pada tahun 1990, wisman ke Indonesia berdasarkan frekuensi kunjungan, sebanyak 39,3 % merupakan kunjungan ulang (repeater), pada tahun 1995 saham kunjungan ulang meningkat menjadi 64,9 %. Keadaan ini memberikan kesan positif terhadap produk pariwisata secara umum. Sebab kunjungan wisatawan dalam bentuk repeater umumnya telah mengenal beberapa daerah tujuan wisata (DTW) yang berupa wisata alam pantai pasir putih di Daerah Situbondo.

Kepariwisataan bersama telekomunikasi dan teknologi informasi sebagaimana diramalkan akan menjadi salah satu industri terbesar dan dinamis yang pertumbuhannya paling cepat didunia dalam abad 21 yang akan datang. Pertumbuhan telekomunikasi dan teknologi informasi (information technology) yang sangat cepat telah menggerakkan terciptanya suatu ekonomi global, secara bersamaan telah juga menciptakan dorongan kuat untuk berwisata. Telekomunikasi dan teknologi informasi telah menampilkan budaya dan berbagai pemandangan alam di dunia yang merangsang keinginan untuk mengalami sendiri apa yang ditawarkan dunia itu. Indonesia dalam pembangunan nasional selama dua dekade yang lalu

telah mengalami pertumbuhan dalam ketiga sektor industri jasa yang saling bersinergi ini, karena mampu meletakkan dasar-dasar infrastruktur dan kebijakan yang tepat dilandasi visi ke masa depan.

Pariwisata sejak dulu adalah berkenaan dengan kegiatan mendapatkan informasi. Apakah perjalanan itu dilakukan untuk mencari informasi tentang peluang-peluang baru untuk perdagangan, tentang kebudayaan baru atau masyarakat baru. Orang berwisata untuk memperluas pemahamannya tentang dimana dunia kita hidup meskipun sekarang hal itu dilakukan dengan menggabungkannya dengan kesenangan dan kepuasan. Berwisata adalah suatu perjalanan yang bersifat multi indera (multy sensing) penglihatan, pendengaran, perasaan, penghayatan sekaligus multi dimensional juga multi media. Berwisata adalah juga belajar. Diperkenalkannya informasi elektronis telah membuka dimensi yang sama sekali baru. Dewasa ini kita menghadapi ledakan informasi dan jumlah saluran-saluran akses ke informasi itu, serta tidak mudah menaksirnya. Dikatakan dalam tiga puluh tahun terakhir diciptakan lebih banyak informasi baru dari pada yang dihasilkan dalam lima ratus tahun sebelumnya. Jumlah keseluruhan ilmu pengetahuan yang dicetak berlipat dua dalam masa delapan tahun. Apa yang penting bagi industri pariwisata dalam perkembangan ini adalah bahwa ia merubah keseluruhan sistem distribusi yang kita kenal selama ini. Jumlah pemakai internet misalnya didunia bertumbuh dengan cepat, diperkirakan akan mencapai satu milyar dalam waktu singkat. Ini berarti periklanan dan promosi, sistem distribusi yang semula berlandaskan mendorong pesan-pesan melalui saluran-saluran media, sekarang jadi bersaing dengan cara mendorong konsumen-konsumen potensial untuk "menarik" pesan-pesan dengan cara menangkapnya di *world wide web and home pages* yang ditempatkan oleh berbagai perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pengembangan yang diterapkan dalam Hotel Sido Muncul di Pantai Pasir Putih Situbondo ?.
2. Bagaimana Kebijakan Perusahaan Daerah terhadap Hotel Sido Muncul ?.

1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Tujuan dari pelaksanaan Program Praktek Kerja Nyata adalah untuk mengetahui Pengembangan Hotel Sido Muncul Perusahaan Daerah Kabupaten Situbondo Jawa Timur.

1.3.2. Manfaat Praktek Kuliah Kerja Nyata

Begitu juga mengenai manfaat yang dapat diambil dari Praktek Kuliah Kerja Nyata, antara lain :

1. Teoritis, mengetahui secara konsep tentang Pengembangan Hotel yaitu :
 - a. Penerapan teori-teori yang didapat dibangku kuliah.
2. Praktis, mendapatkan pengetahuan langsung kedalam Hotel Sido Muncul (Praktek Kerja Nyata), antara lain :
 - a. Menambah wawasan yang berhubungan dengan pengembangan hotel bertingkat melati khususnya Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo.

II. LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Kepariwisata

Bila pariwisata dilihat sebagai suatu jenis usaha yang memiliki nilai ekonomi, maka pariwisata adalah sebagai suatu proses yang dapat menciptakan nilai tambahan terhadap barang dan atau jasa sebagai satu kesatuan produk (Wahyuni Titik Oko, 2002 : 6). Dalam Instruksi Presiden Republik Indonesia No 9 Tahun 1969 Bab I Pasal 1, bahwa Wisatawan, sering juga disebut "turis", ialah orang yang bepergian untuk tujuan tertentu. Wisata tidak hanya mencari hiburan atau bersantai-santai saja. Menurut (Prasetyo Ari Syafrudin, 2001 : 7), wisatawan ialah orang yang memasuki wilayah negara asing dengan tujuan apapun asal bukan untuk tinggal menetap atau melakukan usaha yang teratur, dan mengeluarkan uangnya di negara yang dikunjungi serta tidak memperoleh uang dari negara tersebut (Pendit, 1991 : 10). Wisatawan bukan hanya orang yang memasuki negara asing seperti disebutkan diatas, melainkan juga orang yang bepergian dari daerah satu ke daerah lain di negara sendiri. Karena itu kita mengenal wisatawan manca negara dan wisatawan domestik.

Pariwisata adalah suatu gejala yang sangat kompleks di dalam masyarakat: ada obyek wisata, ada hotel, ada souvenir shop, ada pramuwisata, ada angkutan wisata, ada biro perjalanan, ada rumah makan, dan lain-lainnya.

Disamping itu ada wisatawannya sendiri dengan segala tingkah lakunya. Itu semua yang satu dengan yang lain saling berkaitan merupakan suatu keterkaitan didalam masyarakat (Instruksi Presiden No 9 Tahun 1999).

Orang yang bepergian memerlukan berbagai kemudahan seperti sarana pengangkutan tempat makan dan minum, jasa pelayanan, serta



tempat menginap bila perjalanan makan waktu lebih dari 24 jam, maka bermunculah berbagai sarana dan prasana yang memadai seperti : angkutan (transportasi), rumah makan, biro perjalanan, penginapan dan sarana yang lainnya. Diantara berbagai jenis penginapan ada yang disebut hotel.

2.2 Pengertian Hotel

Pengertian hotel menurut (Prasetyo, 2001 : 9), adalah :

Hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus.

Sedangkan pengertian hotel yang dimuat oleh (Prasetyo, 2001 : 9), menyatakan bahwa :

Hotel adalah usaha komersial yang menyediakan tempat menginap, makanan dan pelayanan-pelayanan lain untuk umum.

Selanjutnya dijelaskan oleh (Prasetyo, 2001 : 11) bahwa, yang utama hotel terbagi menjadi tiga jenis yaitu :

1. Transiet hotel, adalah hotel yang letak/lokasinya ditengah kota dengan jenis tamu yang menginap sebagian besar adalah untuk urusan bisnis dan turis.
2. Residential Hotel, adalah hotel yang pada dasarnya merupakan rumah-rumah berbentuk apartemen dengan kamar-kamarnya, dan disewakan secara bulanan atau tahunan. Residential hotel juga menyediakan kemudahan-kemudahan seperti layaknya hotel, seperti restoran, pelayanan makanan yang diantar ke kamar dan pelayanan kebersihan kamar.
3. Resort Hotel, adalah hotel yang pada umumnya berlokasi ditempat-tempat wisata dan menyediakan tempat-tempat rekreasi dan juga ruang serta fasilitas konferensi untuk tamu-tamunya.

Di Kabupaten Situbondo terdapat beberapa Hotel berkelas melati, salah satunya adalah Hotel Sidomuncul dan Wisata Alam Pasir Putih yang bertingkat Melati III. Dengan semakin ketatnya persaingan dan berkembangnya usaha perhotelan di Kabupaten Situbondo, yang menuntut Hotel Sido Muncul untuk melakukan pengembangan, perbaikan dan peningkatan kualitas sumber daya yang ada guna meningkatkan dan menarik perhatian pengunjung, wisatawan maupun tamu bisnis serta perlu memperhatikan pemasarannya. Hotel Sido Muncul Situbondo adalah Hotel berkelas Melati III yang dikelola oleh DIPENDA yang merupakan sumber Pendapatan Asli Daerah sebagai penopang pembangunan daerah Situbondo. Letaknya yang strategis, tidak jauh dari pusat kota 4 km dengan suasana yang sejuk dan nyaman.

2.3 Kepariwisata Alam

Wisata alam dapat diartikan sebagai suatu bentuk rekreasi dan pariwisata yang memanfaatkan potensi sumber daya alam dan ekosistemnya, baik dalam bentuk asli maupun setelah adanya perpaduan dengan daya cipta manusia.

Obyek wisata alam adalah alam beserta ekosistemnya, baik asli maupun setelah ada perpaduan dengan daya cipta manusia, yang mempunyai daya tarik untuk dilihat dan dikunjungi wisatawan (Sumardja, 1988 : 89). Obyek wisata alam dapat dikelompokkan ke dalam dua kelompok, yaitu obyek wisata alam yang berada di dalam kawasan konservasi dan yang berada diluar kawasan konservasi. Obyek-obyek wisata alam yang berada di dalam konservasi antara lain berupa taman nasional, taman wisata, taman buru, taman laut dan taman hutan raya. Pengelolaan dan pengawasan untuk obyek-obyek wisata dalam kawasan konservasi adalah berada dalam wewenang Direktorat Jenderal Perlindungan Hutan dan Pelestarian Alam. Sedang obyek wisata alam yang berada di luar kawasan konservasi antara

lain berupa wana wisata atau taman safari biasanya dikelola oleh suatu badan usaha baik milik negara atau swasta.

2.4 Pengertian Pemasaran Pariwisata

Pemasaran pariwisata itu meliputi sejumlah kegiatan yang maksudnya untuk mempengaruhi, mengimbuu dan merayu wisatawan potensial sebagai konsumen agar mengambil keputusan untuk mengadakan perjalanan wisata, disini merupakan produk yang ditawarkan. Disamping itu, kegiatan pemasaran juga menyediakan kemudahan-kemudahan agar calon wisatawan tersebut dapat melaksanakan keputusannya, yaitu untuk mengadakan perjalanan dan menikmati suasana.

Pemasaran sebagai salah satu fungsi internal perusahaan, merupakan aktivitas sosial berupa pertukaran produk antara produsen dengan konsumen, yang memberikan apa yang mereka butuhkan dan inginkan. (Kotler, 1993 : 3) menyatakan bahwa :

“ Marketing is social managerial process by which individual and group obtain they and want through creating and exchanging product and value with orthers “.

Pemasaran tidak hanya sekedar pembelian dan penjualan saja, melainkan meliputi seluruh kegiatan perusahaan yang bertujuan menciptakan kepuasan pembeli melalui proses pertukaran.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di bidang jasa perhotelan, Hotel Sidomuncul dan Wisata Alam Pasir Putih Situbondo berusaha untuk meningkatkan pelayanan pada tamu agar merasa nyaman dan menciptakan kunjungan ulang dimana yang akan datang. setiap keluhan yang datang dari para tamu atas pemakaian jasa diperhatikan dengan baik dan saran yang membangun demi peningkatan pelayanan di waktu mendatang.

2.4.1 Strategi Pemasaran Hotel

Persaingan hotel berbintang maupun bertingkat melati di Daerah Tingkat II Situbondo semakin tajam dengan bertambahnya hotel-hotel baru, sedangkan pada sisi yang lain tingkat hunian cenderung menurun.

Bertambahnya hotel berbintang ini dapat diartikan sebagai strategi ekspensi. Sedangkan strategi umum industri perhotelan yaitu memberikan pelayanan yang memuaskan pada konsumen. Strategi yang selanjutnya yaitu ingin dicapai suatu pertumbuhan yang optimal. Wujud ini adalah keuntungan besar, sehingga memungkinkan untuk melakukan ekspensi usaha. Manifestasi dari strategi umum ini akan diwujudkan dalam strategi pemasaran.

Tujuan pemasaran perhotelan yaitu meningkatkan tingkat hunian kamar dan sekaligus ingin dicapainya keunggulan daya saing yang berlanjut (*Sustainable competitive advantage*), begitu juga dengan tujuan pemasaran Daerah Tujuan Wisata Alam Pantai Pasir Putih adalah meningkatkan kunjungan konsumen (wisatawan).

Berdasarkan perkembangan hotel berbintang maupun bertingkat melati, strategi umum industri yaitu memberikan pelayanan, kelompok pasar konsumen dan motivasi konsumen membeli jasa hotel (menginap). Maka pada saat ini masing-masing industri hotel melaksanakan strategi pemasaran sebagai berikut : melaksanakan strategi ekspensi dan pelayanan dengan segmen pasar pada kelas atas yang bermotivasi bisnis.

2.4.2 Perilaku Konsumen

Menurut (*Loudon dan David* , 1993 : 8), perilaku konsumen merupakan tahapan dalam proses pengambilan keputusan pembelian, meliputi aktivitas secara fisik untuk melakukan evaluasi menerima, menggunakan atau menolak suatu produk yang ditawarkan perusahaan. Dan menurut (*Swastha Basu*, 1996 : 9), perilaku konsumen adalah kegiatan individu-individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan menggunakan barang dan

jasa, termasuk didalamnya proses pengambilan dan persiapan kegiatan tersebut.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen merupakan proses pengambilan keputusan yang dipengaruhi berbagai faktor, termasuk aktivitas fisik dalam pencarian informasi mengenai suatu produk, untuk melakukan evaluasi, menerima, membeli, menggunakan ataupun menolak suatu produk yang ditawarkan.

Pemahaman terhadap perilaku konsumen sangat bermanfaat bagi perilaku perusahaan, khususnya untuk mendasari penyusunan program-program pemasaran produknya. Keputusan pemasaran yang tepat oleh perusahaan maupun lembaga-lembaga lainnya memerlukan informasi luas tentang perilaku konsumen. Arti penting perilaku konsumen terletak pada hal-hal seperti : (*Loudon dan David, 1993 : 12*).

1. Kepentingan peranannya dalam kehidupan sehari-hari, karena sebagian besar waktu seseorang digunakan ditempat-tempat pembelanjaan, seperti supermarket, departemen store dan lain-lain. Disamping itu banyak waktu lain digunakan untuk memikirkan barang dan jasa yang dibutuhkan, membicarakan dengan teman serta mendengar atau melihat promosinya.
2. Keputusan yang dibuat konsumen secara signifikansi dipengaruhi oleh perilakunya, sehingga faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen baik secara makro maupun mikro perlu dipahami secara benar agar dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Menurut (*Swastha Basu, 1993 : 105 – 114*), faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian, yaitu :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen
 - a. Faktor-faktor lingkungan eksternal
 - (1) kebudayaan, dimana kebudayaan merupakan faktor yang sangat luas karena menyangkut segala aspek kehidupan manusia, seperti pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, hukum, adat-istiadat

dan kemampuan serta kebiasaan yang dapat mempengaruhi masyarakat. Kebudayaan menurut (Swastha Basu, 1993 : 107) adalah simbol fakta yang kompleks yang diciptakan manusia, diturunkan dari generasi sebagai penentu dan pengatur perilaku manusia dalam masyarakat yang ada.

- (2) Kelas sosial, dimana kelas sosial menurut (Kotler, 1994 : 180) adalah suatu kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun dalam sebuah urutan jenjang dan para anggotanya dalam setiap jenjang itu dimiliki nilai, minat dan tingkah laku yang sama.
- (3) Kelompok referensi, dimana kelompok referensi merupakan kelompok sosial yang menjadi ukuran seseorang (bukan anggota kelompok tersebut) untuk membentuk kepribadian dan perilakunya. Kelompok ini merupakan kelompok atau individu yang secara langsung atau tidak langsung mempengaruhi perilaku seorang untuk memilih. Dari konsep ini dapat ditentukan hal-hal yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen melalui kelompok referensi, antara lain : (a) pengaruh informatif, dimana pengaruh diperoleh dari pengalaman, dan (b) pengaruh komparatif, dimana pengaruh ini diperoleh dari adanya perbedaan informasi keluarga.
- (4) Peranan dan status, setiap peranan membawa satu status yang mencerminkan penghargaan umum yang diberikan sesuai dengan status oleh masyarakatnya. Seseorang sering memilih produk untuk menyatakan peranan dan status mereka dalam masyarakat.
- (5) Usia dan tahap daur ulang, di dalam membeli suatu barang seseorang akan mengalami perubahan-perubahan selama hidupnya. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan usia.

- (6) Pekerjaan, dimana pola konsumsi seseorang juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Sehingga kelompok-kelompok tertentu juga memiliki kecenderungan minat yang berbeda-beda pula.
 - (7) Keadaan ekonomi, dimana keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dibelanjakan (tingkatannya, kestabilannya, dan pola waktu), tabungan dan kekayaan (termasuk presentase yang mudah diuangkan), dengan kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran lawan menabung.
 - (8) Gaya hidup, dimana gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan kegiatan, minat dan pendapat yang bersangkutan.
- b. Faktor-faktor lingkungan Internal
- (1) Kepribadian dan konsep diri, dimana kepribadian merupakan ciri-ciri psikologis yang menyebabkan terjadinya jawaban secara relatif tetap dan bertahan lingkungannya. Sedangkan konsep diri merupakan konsep mengenai kepribadian bagi pasar.
 - (2) Motivasi, adalah dorongan kebutuhan dan keinginan yang diarahkan untuk memperoleh kepuasan. Seorang mempunyai beberapa kebutuhan dan berusaha untuk memenuhinya.
 - (3) Persepsi, merupakan proses pemilih, mengorganisasikan dan menafsirkan masukan-masukan informasi untuk menciptakan sebuah gambar yang bermakna tentang dunia.
 - (4) Belajar, menunjukkan perubahan dalam perilaku seorang individu yang bersumber pada pengalaman. Kebanyakan perilaku manusia diperoleh dengan dipelajari.
 - (5) Kepercayaan dan sikap, sikap adalah sesuatu yang menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun yang buruk, perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan,

sedangkan kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dianut oleh seseorang tentang sesuatu (Kotler, 1994 : 203).

2. Faktor-faktor Intern (yang dapat dikontrol oleh perusahaan), terdiri dari :
 - (a) Harga, merupakan sejumlah uang yang digunakan dalam pembelian atau sewa suatu produk, terdiri atas : tingkat harga, perbandingan harga sewa dengan hotel lain, harga discount. Menurut (Swastha Basu, 1993 : 150) prosedur dalam penetapan harga dapat menggunakan cara :
 1. Mengestimasi permintaan barang dan jasa secara total yaitu menentukan harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen.
 2. Mengetahui terlebih dahulu reaksi dalam persaingan dipasar, sumber-sumber penyebabnya yang dapat berasal dari barang dan jasa sejenis yang dihasilkan perusahaan lain
 3. Menentukan market share (dipengaruhi oleh : kapasitas yang ada, biaya ekspansi, kemampuan perusahaan dalam merebut persaingan) diharapkan melalui periklanan dan menentukan harga yang tepat.
 4. Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar melalui : a) skim the *cream pricing*, strategi harga dengan menentukan harga setinggi mungkin dan menutup biaya penelitian, pengembangan dan promosi; b) *penetration pricing*, strategi harga dengan menentukan harga rendah serendah mungkin dalam waktu relatif singkat untuk memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan.
 5. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan.

2.5 Manajemen Strategi

Strategi Perusahaan yaitu rencana yang merupakan salah satu kesatuan (*unifed*) yang menghadapi keunggulan-keunggulan strategi yang dimiliki perusahaan dengan tantangan-tantangan strategi yang dimiliki. Strategi disusun untuk menjamin bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai

Strategi disusun untuk menjamin bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang semestinya. Jadi, strategi dapat diartikan sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi bersifat komprehensif, meliputi semua aspek penting dalam perusahaan dan strategi adalah terpadu, yaitu semua bagian strategi selaras antara satu dengan lainnya.

Strategi manajemen berkenaan dengan menentukan arah keputusan-keputusan organisasi dan pelaksanaan dimana yang akan datang yang ditunjukkan pada pencapaian tujuan jangka panjang maupun jangka pendek.

Oleh karena itu, didalam manajemen strategi selain membahas masalah proses perumusan strategi yang menyangkut program jangka panjang maupun jangka pendek, juga mempertimbangkan implementasi dari strategi tersebut.

2.5.1 Strategi Lokasi

Lokasi terkait dengan keputusan perusahaan tentang dimana dilakukan kegiatan operasi dan staff. Penting tidaknya lokasi kepada tipe dan tingkat interaksi. Terdapat tiga tipe interaksi antar penyedia jasa konsumen, yaitu :

1. Konsumen mendatangi penyedia jasa, dalam interaksi ini lokasi sangat penting.
2. Penyedia jasa mendatangi konsumen, dalam interaksi ini lokasi sangat penting.
3. Penyedia jasa dan konsumen dalam interaksi dibutuhkan tempat masing-masing, dalam hal ini lokasi amat tidak relevan.

2.5.2 Strategi Promosi

Promosi memberikan salah satu bentuk komunikasi pemasaran yang dilakukan perusahaan kepada masyarakat. Arti penting promosi pemasaran sebagai sarana komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, yaitu :

(1) Memberikan informasi

Promosi yang bersifat informasi sangat penting bagi konsumen karena membantu konsumen dalam mengambil keputusan. Sebagian konsumen tidak melakukan pembelian terhadap suatu produk tanpa mengenal dan mengetahui manfaat produk tersebut didalam memuaskan tingkah laku yang telah ada.

(2) Memodifikasi tingkah laku

Memodifikasi tingkah laku ada dua macam, yaitu mengubah tingkah laku atau pendapat pasar sasaran dan memperkuat atau meneruskan tingkah laku yang telah ada.

(3) Membujuk konsumen

Saat ini banyak promosi yang bersifat persuasif/membujuk walaupun kurang disukai oleh sebagian besar masyarakat, yang ditujukan terutama untuk mendorong pembelian, dan akan semakin dominan bila produk tersebut memasuki taraf pertumbuhan didalam siklus kehidupannya.

(4) Mengingatnkan konsumen

Mengingatnkan konsumen berarti berusaha mempertahankan merk produk dalam ingatan konsumen yang perlu dilakukan selama tahap kedewasaan dalam siklus kehidupan produk.

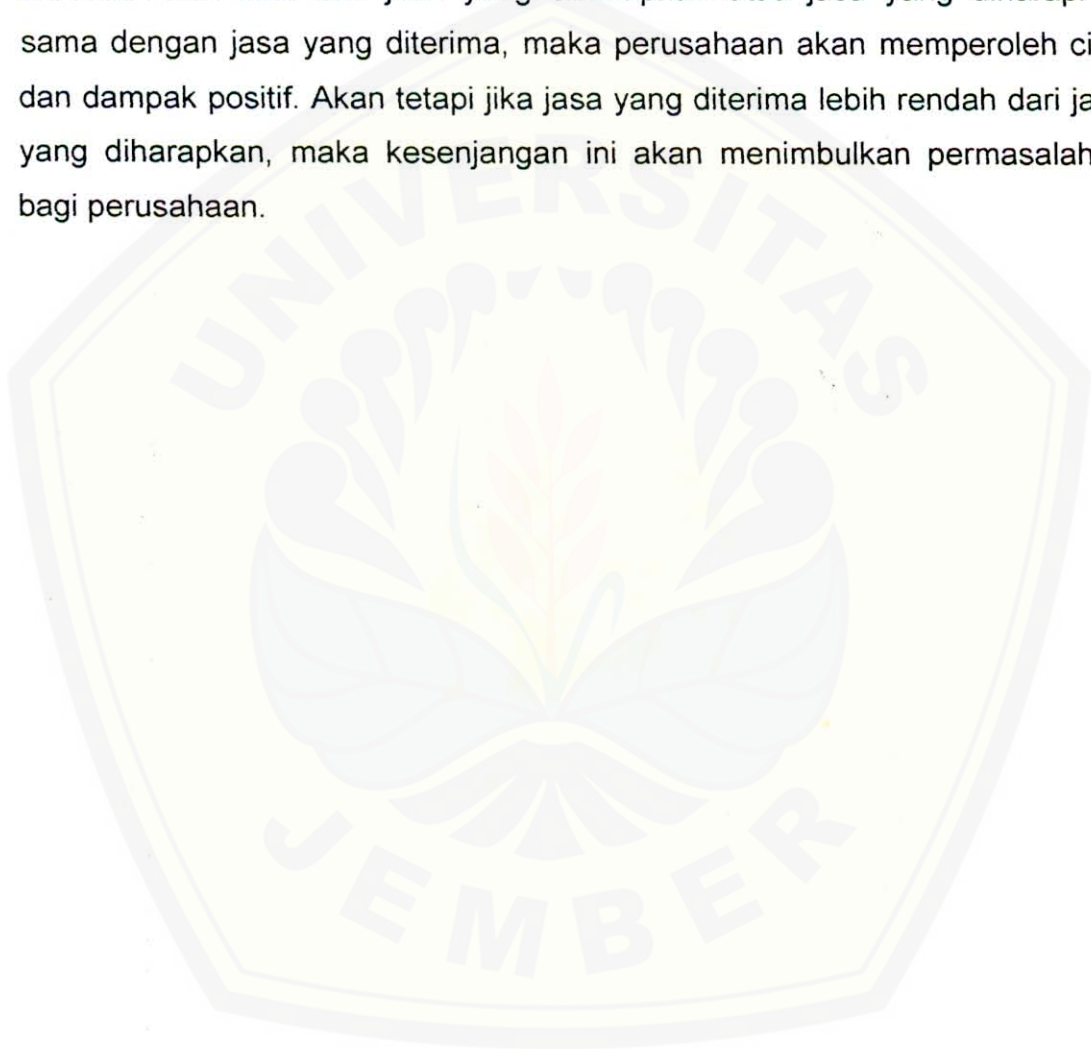
2.5.3 Strategi Pelayanan

Strategi pelayanan meliputi kualitas materi dan kualitas pribadi. Kualitas pribadi lebih menekankan pada bagaimana pelayanan dilaksanakan, sedangkan kualitas materi menekankan pada apa yang dilaksanakan pada pelayanan

Pada hotel berbintang pelayanan pribadi terletak pada kantor depan (*front office*), yaitu salah satu departemen di hotel yang secara operasional berhubungan langsung dengan konsumen hotel, meliputi *reserptionist*,

information telephone operator dan chasier. Pelayanan materi terletak pada selain pelayanan pada departemen kantor depan hotel.

Pada pelayanan yang dirasakan oleh konsumen akan timbul persepsi antara jasa yang dirasakan dan jasa yang diharapkan. Jika jasa yang diterima lebih baik dari jasa yang diharapkan atau jasa yang diharapkan sama dengan jasa yang diterima, maka perusahaan akan memperoleh citra dan dampak positif. Akan tetapi jika jasa yang diterima lebih rendah dari jasa yang diharapkan, maka kesenjangan ini akan menimbulkan permasalahan bagi perusahaan.





III. GAMBARAN UMUM LOKASI PRATEK KERJA NYATA

3.1 Sejarah Singkat Hotel Sido Muncul Situbondo

3.1.1 Periode Tahun 1976 – 1979

Perusahaan Daerah Situbondo terbentuk Peraturan Daerah Kabupaten Panarukan tanggal 24 Pebruari 1971 No: 2 tahun 1971, kemudian ditetapkan struktur Organisasi Perusahaan Daerah di Situbondo dengan surat keputusan Bupati Kepala Daerah Tingkat II Situbondo tanggal 03 September 1975 no: HK/36/V/1975, dan susunan Personalia Perusahaan Daerah Situbondo diterapkan dengan SK Bupati Kepala Daerah Tingkat II Situbondo tanggal 23 September 1975 No : HK/III/V/1975. Namun, Perusahaan Daerah Situbondo baru bekerja aktif mulai tanggal 01 April 1976. Perusahaan Daerah Situbondo terdiri dari 3 unit masing-masing pimpinan oleh seorang administrasi yaitu :

1. Unit Pasir Putih
2. Unit Banongan
3. Unit Saluran Air Minum

3.1.2 Periode Tahun 1980 – 1982

Pada peridoe tahun 1980-1981 Perusahaan Daerah mengadakan perubahan mengenai struktur organisasi maupun unit yang ada di bidang struktur organisasi kedudukan personil tidak seperti tercantum Surat Keputusan Bupati Daerah Tingkat II Situbondo No : HK/V/1975 tanggal 03 September 1975, karena adanya pengangkatan dan pemindahan ke Pemeritah Daerah Tingkat II Situbondo.

Sedangkan tahun 1982 Perusahaan Daerah Situbondo hanya membina satu unit usaha, yaitu Unit Pasir Putih yang ada pada waktu itu masih diatangani oleh seorang adminidtratur, sedangkan unit Banongan

sementara ditangani oleh Pemerintah Daerah Tingkat II Situbondo sesuai dengan Surat Keputusan Bupati Kepala Daerah Tingkat II Situbondo tanggal 25 Juli 1981 No : HK/369/D/1981. Untuk Unit Air Minum mulai tanggal 30 Juli 1982 diserahkan kepada Badan Pengelolah Air Minum (BPAM) yang akhirnya menjadi Air Minum yang berdiri sendiri.

3.1.3 Periode Tahun 1985

Berdirinya Perusahaan Daerah Pasir Putih Hotel Sido Muncul Kabupaten Daerah Tingkat II Situbondo diawali pada tahun 1985. Tempat Wisata dan Perhotelan "Pasir Putih" sebelumnya merupakan salah satu unit dari Perusahaan Daerah Situbondo, menurut Peraturan Daerah No : 2 tahun 1971 yang selanjutnya karena dipandang sudah tidak sesuai lagi, maka ditetapkan sebagai "Perusahaan Daerah" yang berdiri sendiri dengan suatu Peraturan Daerah.

Berdasarkan keadaan tersebut maka pada tahun 1985 ditetapkan Peraturan Daerah No : 12 tahun 1985 tentang Pendirian Perusahaan Daerah "Pasir Putih" Kabupaten Tingkat II Situbondo (Seri C) tanggal 21 April 1986 di undang dalam lembaran daerah kabupaten Tingkat II Situbondo.

3.1.4 Gambaran Umum Hotel Sido Muncul Situbondo

Pada tahun 1975 Pasir Putih masih berupa gudang penyimpanan senjata dan alat-alat keperluan untuk latihan tempur milik TNI-AL. Kemudian pada tahun 1978 bangunan ini berupa fungsi menjadi penginapan yang dikelola oleh TNI-AL sampai tahun 1980.

Kemudian pihak TNI-AL mengajak Pemda Kabupaten Daerah Tingkat II Situbondo untuk bekerja sama dalam pengelolaan Sido Muncul Hotel. Baru pada tahun 1993 hotel ini resmi menjadi milik Pemda Kabupaten Daerah Tingkat II Situbondo dengan cara pertukaran tanah milik Pemda yang berada di sebelah timur kota Situbondo untuk tempat latihan tempur.

Sido Muncul Hotel dikelola oleh Perusahaan Daerah Pasir Putih Kabupaten Daerah Tingkat II Situbondo dengan memiliki 38 kamar. Sido Muncul Hotel terletak di lokasi Obyek Wisata Pasir Putih Kabupaten Situbondo yang merupakan salah satu aset pariwisata di Jawa Timur, yang mempunyai ciri khas yaitu perpaduan antara Hotel dan Daerah Tujuan Wisata Alam.

Sido Muncul Hotel masuk pada wilayah Kecamatan Bungatan Kabupaten Daerah Tingkat II Situbondo yang berjarak 21 km dari kota Situbondo dan 174 km dari kota Surabaya yang terletak pada jalur wisata Surabaya – Bali dan banyak dilalui kendaraan umum seperti bus sehingga akan memudahkan bagi wisatawan yang akan menginap untuk menemukan hotel ini .

3.1.5 Pendapatan Hotel dan Volume Kunjungan Pertahun Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo

Sesuai dengan Perda No. IX Tahun 1982, tentang Pembentukan dan Pendirian Wisata Bahari Pasir Putih Kabupaten Situbondo, maka Hotel Sido Muncul dan Pantai Pasir Putih Situbondo yang tujuannya menghimpun unit-unit usaha milik Daerah, agar bisa dikoordinir. Untuk mengetahui besarnya penjualan Kamar Hotel Sido Muncul, pendapatan Cafeteria Rengganis dan tingkat kunjungan Wisata Pantai Pasir Putih per tahun dapat dilihat pada Tabel 1 sampai dengan Tabel 5, begitu juga dengan grafiknya, Tabel dan Gambar sebagai berikut :

Tabel 1 Tarif Harga Hotel Sido Muncul Situbondo

NO	Jenis Kamar	Tarif Kamar
1.	Suite Room	Rp 120.000,- / Nett
2.	VIP Room	Rp 85.000,- / Nett
3.	Standart Room I	Rp 75.000,- / Nett
4.	Standart II	Rp 50.000,- / Nett
5.	Economic	Rp 40.000,- / Nett

Sumber Data : Hotel Sido Muncul Wisata Pantai Pasir Putih, 2002

Berdasarkan pada Tabel 1 diatas menunjukkan bahwa harga tarif kamar tertinggi yaitu pada kamar *suite room* Rp. 120.000,-/Nett dan harga tarif kamar terendah yaitu pada kamar *economic* Rp. 40.000,-/Nett.

Tabel 2. Tarif Harga Penyewaan Wisata Pantai Pasir Putih

No	Nama Penyewaan	Harga
1.	Perahu Layar	Rp 50.000,- / setengah hari
2.	Pelampung	Rp 15.000,- / set
3.	Alat Pemancing	Rp 12.500,- / set
4.	Motor Boat	Rp 40.000,- / 2 jam
5.	Perahu Kano	Rp 20.000,- / setengah hari

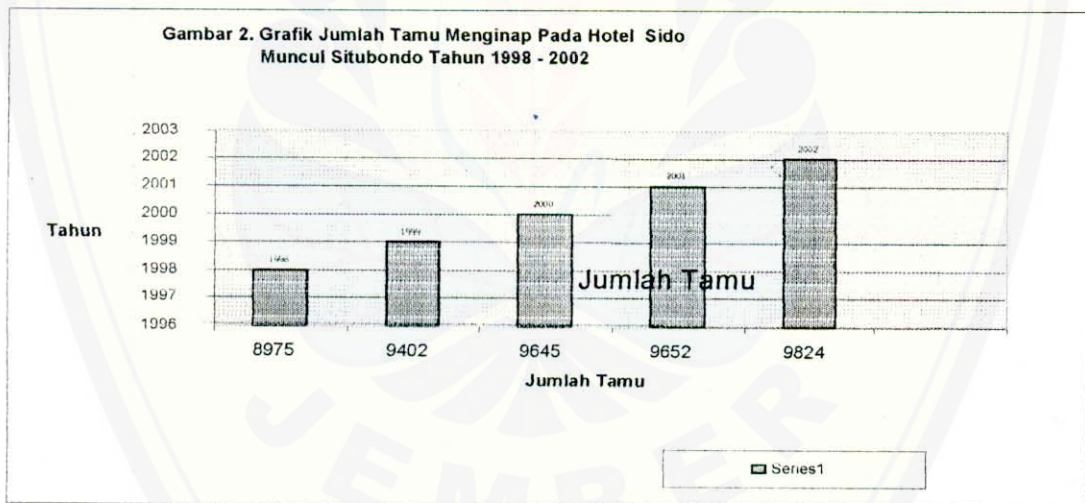
Sumber Data : Hotel Sido Muncul Wisata Pantai Pasir Putih, 2002

Berdasarkan pada Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa harga penyewaan tertinggi pada tempat Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo adalah penyewaan Perahu Layar Rp. 50.000,-, sedangkan harga penyewaan terendah adalah penyewaan satu set alat pancing ikan Rp. 12.500,-. Penentuan harga penyewaan fasilitas pada Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo berdasarkan Peraturan Daerah No. IX Tahun 1998 tentang penetapan harga penyewaan harga fasilitas Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo.

Tabel 3. Jumlah Tamu Menginap Pada Hotel Sido Muncul Tercatat Mulai Tahun 1998 – 2002.

Tahun	Jumlah Tamu	Persentasi
1998	8975	104,8 %
1999	9402	107,4 %
2000	9645	107,5 %
2001	9652	109,4 %
2002	9824	-
Jumlah	47498	429,1 %

Sumber Data : Hotel Sido Muncul Wisata Pantai Pasir Putih, 2002



Sumber Data : Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo 2002

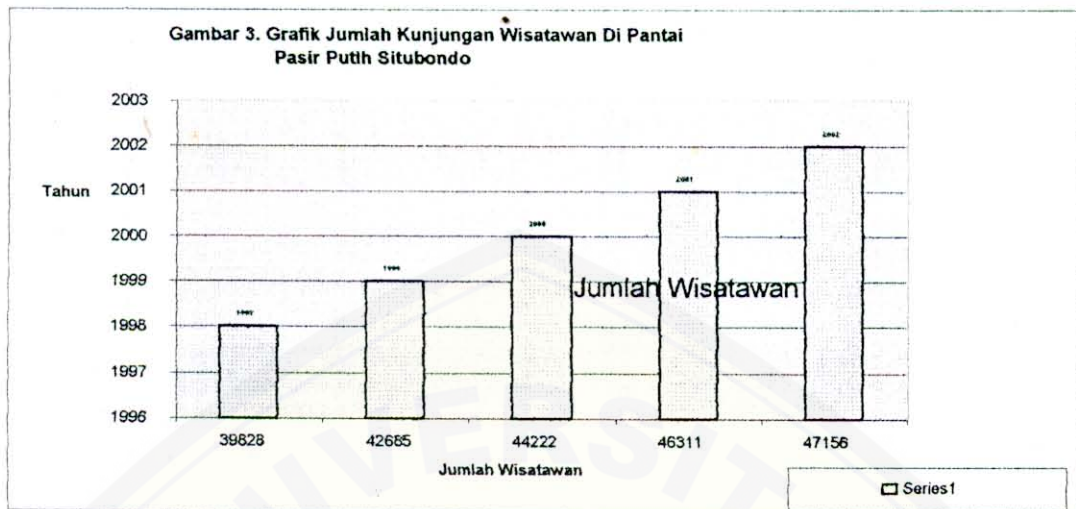
Berdasarkan pada Tabel 3 dan Gambar 2 (Grafik Diatas) menunjukkan bahwa jumlah tamu yang menginap pada Hotel Sido Muncul Situbondo tertinggi pada tahun 2002, karena adanya kegiatan PORSENI yang rata-rata tamu menginap pada Hotel Sido Muncul Situbondo. Sedangkan jumlah tamu yang menginap pada Hotel Sido Muncul Situbondo terendah pada tahun

1998, karena kurangnya jumlah kamar hotel, fasilitas kamar yang kurang memadai, tidak adanya *Net Work/Kerja* sama dengan instansi-instansi pariwisata dan promosi dari pihak hotel kurang menyeluruh sehingga banyak konsumen yang mengenal Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo saja, dan mereka kurang mengerti bahwa di sekitar Pantai Pasir Putih terdapat Hotel Kelas Melati III.

Tabel 4. Jumlah Wisatawan Yang Berkunjung Di Pantai Pasir Putih Sido Muncul Situbondo Pada Tahun 1998 – 2002

Tahun	Jumlah Kunjungan Pada Wisata Pantai Pasir Putih	Persentasi (%)
1998	39828	107,1 %
1999	42685	111,0 %
2000	44222	116,2 %
2001	46311	118,3 %
2002	47156	-
Jumlah	173891	452,6 %

Sumber data : Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Sidomuncul Situbondo, 2002



Sumber data : Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Sidomuncul Situbondo, 2002

Berdasarkan pada Tabel 4. dan Gambar (Grafik. 3) bahwa kunjungan wisatawan di Pantai Pasir Putih Situbondo yang tertinggi pada tahun 2002, karena diadakannya perlombaan-perlombaan yang berhubungan dengan wisata bahari (Jet ski, renang pantai, volly pantai, perahu layar).

Sedangkan jumlah kunjung wisatawan yang terendah pada tahun 1998, karena pada tahun 1998 masih dalam tahap pengembangan yang sempurna mengenai pengadaan fasilitas-fasilitas di Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo terutama dalam hal transportasi laut kurang memadai, sehingga para wisatawan hanya terfokus dengan menikmati pantai saja.

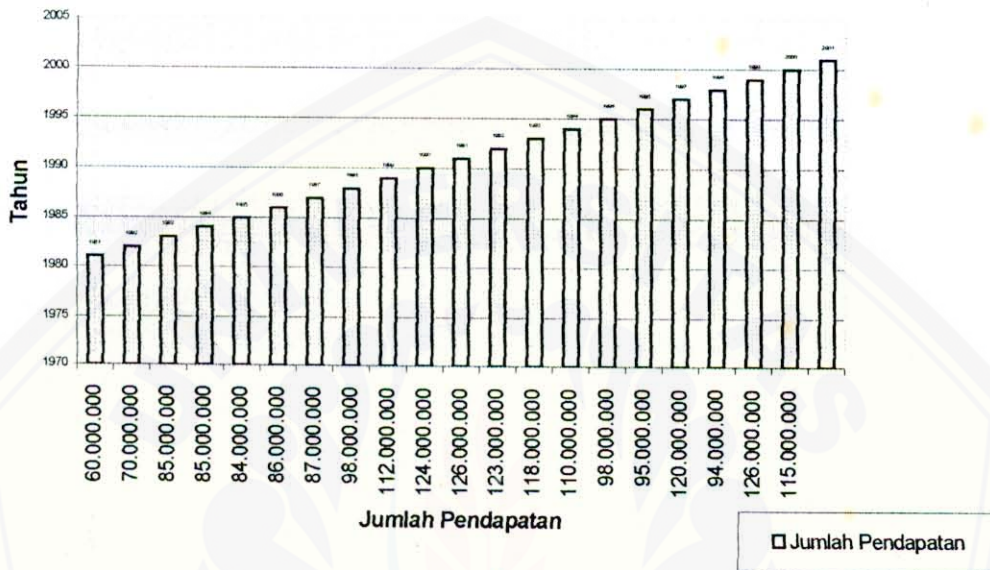
Pada masa pimpinan Let.Kol. TNI AL Soedjipto 1995 sampai dengan tahun 2000, mengadakan beberapa evaluasi mengenai fasilitas Daerah Tempat Wisata Pantai Pasir Putih Situbondo, yang berupa pengadaan perahu karet diganti dengan perahu boat, pengadaan alat selam laut, penyewaan perahu layar, sampai sekarang.

Tabel 5. Daftar Peningkatan Pendapatan Tahunan

Tahun Anggaran	Jumlah Pendapatan Tahunan	Persentasi (%)
1981/1982	Rp 60.000.000,-	1,1 %
1982/1983	Rp 70.000.000,-	1,41 %
1983/1984	Rp 85.000.000,-	1,41 %
1984/1985	Rp 85.400.000,-	1,4 %
1985/1986	Rp 84.000.000,-	1,43 %
1986/1987	Rp 86.000.000,-	1,45 %
1987/1988	Rp 87.000.000,-	1,63 %
1988/1989	Rp 98.000.000,-	1,88 %
1989/1990	Rp 112.500.000,-	2,07 %
1990/1991	Rp 124.000.000,-	2,1 %
1991/1992	Rp 126.000.000,-	2,05 %
1992/1993	Rp 123.000.000,-	1,68 %
1993/1994	Rp 100.850.000,-	1,96 %
1994/1995	Rp 118.000.000,-	1,83 %
1995/1996	Rp 110.000.000,-	1,63 %
1996/1997	Rp 98.000.000,-	1,58 %
1997/1998	Rp 95.000.000,-	2 %
1998/1999	Rp 120.000.000,-	1,56 %
1999/2000	Rp 94.000.000,-	2,1 %
2000/2001	Rp 126.000.000,-	1,91 %
2001/2002	Rp 115.000.000,-	-
Jumlah	Rp 2.017.750.000,-	34,18 %

Sumber Data : Hotel Sido Muncul Wisata Pantai Pasir Putih, 2002

Gambar 1. Grafik Pendapatan Hotel Sido Muncul Situbondo



3.2 Visi dan Misi Hotel Sido Muncul Situbondo

3.2.1 Visi Hotel Sido Muncul Situbondo

Sebagai suatu bidang usaha yang bergerak di bidang perhotelan yang menjual jasa dan pelayanan, Hotel Sido Muncul mempunyai beberapa visi yaitu :

1. Untuk mencapai target penjualan kamar dan pendapatan di bidang perhotelan dengan cara peningkatan kualitas pelayanan hotel.
2. Mengangkat dan memperkenalkan Wisata Pantai Bahari kepada wisatawan yang merupakan salah satu obyek wisata yang berada di Jawa Timur.

3.2.2 Misi Hotel Sido Muncul Situbondo

Misi dari Hotel Sido Muncul sebagai berikut :

1. Mengusahakan agar tamu kerasan dan betah tinggal lebh lama di Hotel Sido Muncul karena adanya suasana yang nyaman serta letak hotel yang tepat berada di tepi pantai.
2. Mengusahakan Pengelolaan hotel profesional mungkin degan selalu memperbaiki dan menguasai naik turun income (pendapatan) sepanjang tahun serta menghindari pemborosan dengan melakukan efisien-efisien di segal bidang.
3. Mengusahakan untuk menambah jumlah kamar dan fasilitas-fasilitas yang berada di hotel untuk dapat digunakan oleh para tamu yang menginap.
4. Membantu masyarakat sekitar hotel dengan membangun kios-kios souvenir tempat menjual hasil kerajinan masyarakat Pasir Putih.

3.3 Organisasi Perusahaan

3.3.1 Struktur Organisasi Hotel Sido Muncul

Struktur organisasi menunjukkan suatu tingkat hirarkis, dimana dalam struktur tersebut dapat diketahui bagain-bagian yang terdapat di hotel yang bersangkutan, hubungan antara bagian yang satu dengan yang lain, hubungan atasan dengan bawahan. Dengan memperlihatkan struktur, maka setiap karyawan akan mengeahui posisi atau tingkat jabatannya itu berada. Struktur organisasi biasanya terpasang didekat pintu masuk karyawan, dengan demikian setiap karyawan hotel akan mendapat mengetahui keberadaannya dalam organisasi. Yang lebih penting lagi, bahwa dengan melihat struktur organisasi maka setiap karyawan akan mengetahui siapa atasan langsungnya ? dan siapa bawahan langsungnya ?. Dengan demikian dalam melaksanakan tugasnya, karyawan dapat secara pasti mengetahui

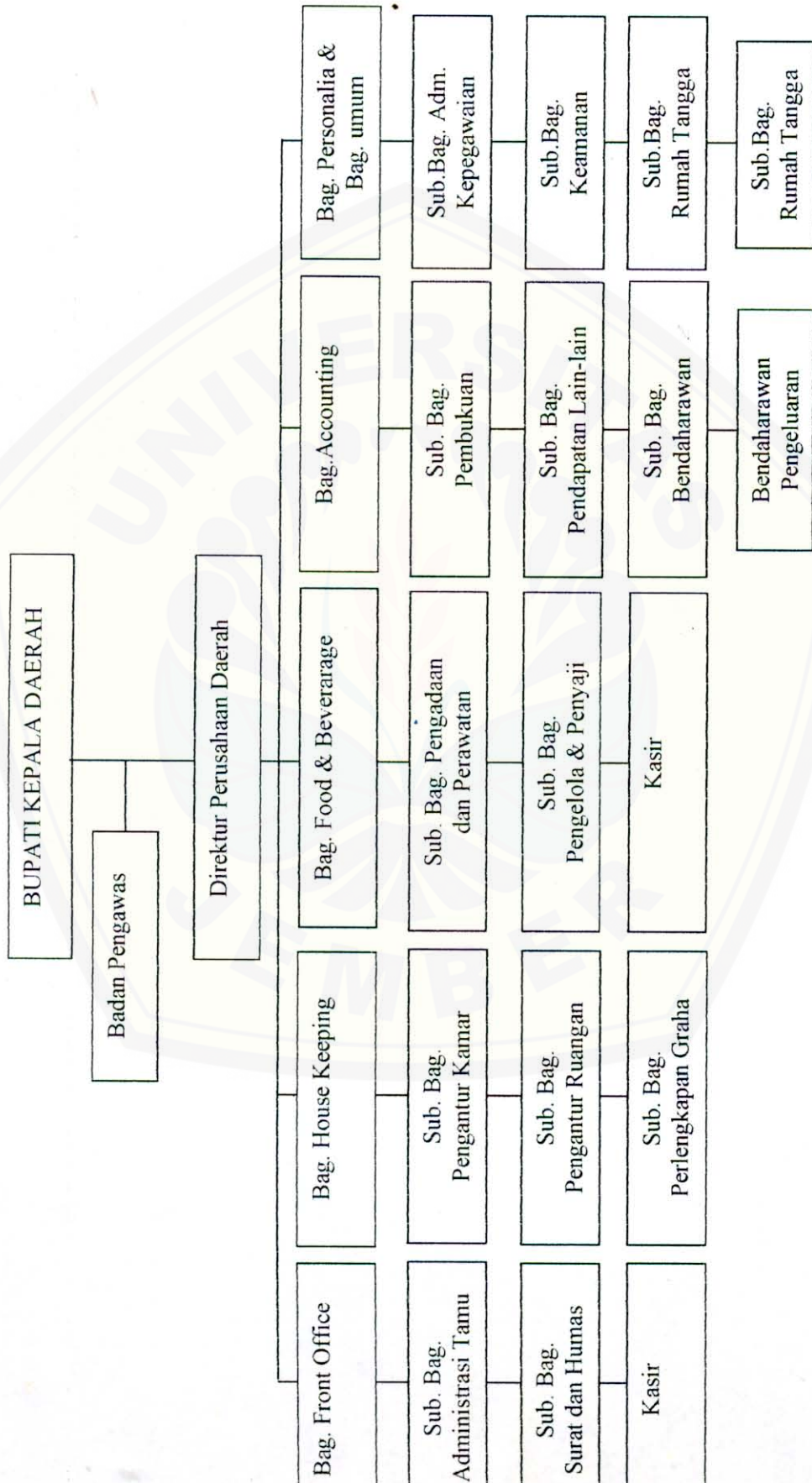
kepada siapa mereka bertanggung jawab atas pekerjaannya, dan apa serta siapa yang harus dipertanggung jawabkan.

Setiap organisasi tersusun atas kelompok orang yang melakukan kerja sama yang dimaksudkan untuk tujuan tertentu yang mereka setujui bersama. Segi-segi dipentingkan ialah kegiatan mereka dan hubungan kerja antara satu sama lain.

Organisasi sebuah hotel tergantung pada besar kecilnya hotel tersebut. Hotel memiliki organisasi yang sederhana dengan jumlah karyawan yang jauh lebih sedikit kalau dibandingkan dengan hotel besar.

Struktur organisasi dirancang dengan sesuaikan terhadap kebutuhan hotel, makin besar dan lengkap fasilitasnya, maka struktur organisasinya juga semakin kompleks. Berdasarkan pada struktur organisasi, dapat ditentukan dan diperkirakan jauh karyawan yang dibutuhkan secara keseluruhan. Sebagai gambaran tentang bentuk struktur organisasi dapat dilihat pada gambar sebagai berikut :

**BANGUNAN SUSUNAN ORGANISASI
PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH (HOTEL SIDO MUNCUL)**



3.3.2 Job Description Hotel Sido Muncul Situbondo

“ Job Deskripton “ (uraian tugas) Hotel Sido Muncul dan Wisata Alam Pantai Pasir Putih Situbondo sebagai berikut :

Organisasi hotel umumnya dibagi menjadi beberapa bagian. Setiap bagian mempunyai lingkup pekerjaan tertentu, sesuai dengan tanggung jawab masing-masing :

1. Manajer.

Bertanggung jawab untuk mengawasi semua kegiatan operasional dan administrasi di hotel. Tugas lainnya adalah memperhatikan dan menyambut tamu penting (VIP) yang datang, maupun yang menginap di hotel. Selain itu, manager bertugas untuk melatih bawahan agar mampu memberikan pelayanan yang baik. Dalam hubungan kerja, manager membina kerja sama dengan bagian lain.

2. Asisten Manager.

Adapun tugas dan tanggung jawab dari Asisten Manager, antara lain:

- Asisten manager bertanggung jawab kepada pimpinan/manager.
- Bertugas membantu pimpinan dalam menyelesaikan pekerjaan.
- Menggantikan atau mewakili pimpinan kantor apabila berhalangan hadir.
- Mengkoordinir bawahan dan bekerja sama dengan bagian lain.
- Menerima (handling) keluhan tamu (complain) dan menyelesaikan masalah yang berkaitan dengan tugas kerja.

Departemen Kantor Depan (Front Office)

Kantor Depan adalah bagian yang bertanggung jawab dalam penjualan kamar hotel baik yang melalui pemasaran kamar maupun tanpa pemesanan, adapun ruang lingkup kegiatan dari kantor depan Hotel Sido Muncul, antara lain :

a. Bagian Penerima Tamu / Reception :

1. Penerimaan tamu baik yang akan check informasi/check out.
2. Mengetahui status kamar hotel
3. Bloking untuk VIP, paabila sebelumnya ditentukan nomor kamar dan hal chek informasi/chek out. Untuk kamar VIP diprioritaskan lebih dahulu di jual dari dari tamu atau grup lainnya.

b. Bagian Surat dan Humas :

1. Menerima surat masuk maupun surat keluar yang berhubungan dengan instansi-instansi lain.
2. Memberikan penyuluhan terhadap masyarakat setempat mengenai pentingnya pelestarian wisata alam.

c. Bagian Kasir :

1. Menerima pelayanan pembayaran sewa kamar dari tamu.
2. merekap kwitansi pembayaran.

Departemen Tata Graha (House Keeping)

Departemen ini mempunyai peranan dan fungsi menjaga kebersihan serta kerapian kamar-kamar dan ruangan-ruangan hotel. Di dalam bagian tata graha masih dibagi menjadi beberapa bagian-bagian antara lain :

a. Bagian tempat umum (Public Area)

Tugas dari Public Area adalah :

1. Menjaga Kebersihan dan Kerapian Lobby
2. Lobby merupakan salah satu salah satu area yang cukup padat dalam mobilitas manusia dalam operasional suatu hotel, dapat dikatakan sebagai tempat pertemuan antara tamu hotel dengan tamu yang tidak menginap di hotel, sehingga lobby harus dijaga kebersihan dan kerapiannya setiap saat, agar setiap tamu yang berkunjung di hotel tersebut selalu mempunyai kesan pertama yang baik terhadap hotel.

3. Membersihkan lampu-lampu yang terdapat di lobby dan koridor serta menggantinya apabila ada kerusakan dan putusnya lampu.
4. Membersihkan dinding
5. Pembersihan dinding ini dapat dilakukan secara menyeluruh ataupun hanya sebagian saja yang nampak kotor.
6. Membersihkan pintu dan jendela apabila dipandang perlu karena merupakan suatu kesan pertama tamu sebelum memasuki ruangan.

b. Bagian Kamar Tamu

Tugas pokok dari bagian kamar tamu ialah menjaga kebersihan kerapian dan kelengkapan kamar tamu. Tugas dan tanggung jawab bagian kamar tamu :

1. Mempersiapkan kamar tidur (Cleaning a bed)
2. Membersihkan jamban (Cleaning a toilet)
3. Membersihkan kamar mandi (Cleaning a bath tub)
4. Membersihkan tempat cuci tangan (Cleaning a wash basin)
5. Membersihkan debu kamar (Dusking a room)
6. Membersihkan kamar yang telah kosong (Cleaning Vacated room)
7. Membersihkan tempat tidur tambahan (Extra bed)

c. Bagian Taman (Gardener)

Mempunyai tugas dan tanggung jawab menjag kebersihan, keindahan, perawatan serta penataan taman di sekitar hotel.

d. Bagian Binatu (Loundryer)

Tugas dari laundry ini adalah bertanggung jawab mencuci seprei, sarung bantal dan sarung guling untuk dapat digunakan.

Departemen Tata Boga :

Bagian Food dan Beverage ini mempunyai tugas atau peran penting lainnya di hotel karena menyangkut makanan dan minuman untuk tamu hotel tugas yang ada di food and beverage :

1. Menyediakan minuman serta makanan ringan (Roti Bakar) di tiap-tiap kamar hotel yang telah ada penginapannya.
2. Menyiapkan keperluan dapur seperti piring, sendok, garpu, panci, dan lain-lain.

Dalam bagian ini food and beverage bergerak tidak seperti yang ada di hotel-hotel bintang karena di food and beverage ini hanya menyediakan sebuah café yang dikelola oleh seorang sub. Bagian pengelola dan penyajian. Adapun dalam kegiatan café ini hanya mencakup keperluan yang terbatas sekali sebab hanya menyediakan pemesanan makanan yang bersifat kelompok bukan perorangan.

Departemen Keuangan (Accounting) :

Tugas dari accounting antara lain :

1. Menyelenggarakan administrasi keuangan.
2. Menyiapkan bahan penyusunan rencana anggaran pendapatan dan belanja perusahaan.
3. Menyiapkan keperluan baik untuk hotel maupun cafetaria.

Departemen Personalia dan Umum :

Untuk tugas Departemen Personalia dan Umum ini antara lain :

1. Menyelenggarakan Administrasi Kepegawaian
2. Menyelenggarakan keamanan dan ketertiban

3.3.3 Sistem Pembagian Waktu Kerja

Untuk memenuhi segala pelaksanaan dan kegiatan pada Hotel Sido Muncul, maka diadakan jam kerja yang berlaku selama 26 hari kerja efektif, maksudnya dalam 30 hari (satu bulan) semua karyawan mempunyai jatah libur 4 hari. Sedangkan untuk pembagain waktu kerja, karyawan bekerja selama 8 jam per hari yang dibagimenurut satu periode kerja (shift), yaitu :

Shift I	: 07.00-15.00
Shift II	: 15.00-23.00
Shift III	: 23.00-07.00

3.3.4 Fasilitas-Fasilitas di Hotel Sido Muncul

Untuk fasilitas hotel Sido Muncul termasuk dalam kategori Resort Hotel sehingga fasilitasnya yang ada tidak selengkap fasilitas hotel berbintang. Namun demikian pihak hotel berusaha untuk memberikan yang terbaik bagi tamu. Hotel Sido Muncul mempunyai 42 kamar yang memiliki perbedaan kelas, adapun tipe-tipe kamar sebagai berikut :

- a. Jenis Kamar : Suite Room (Single Bed)
Tarif Kamar : Rp. 165.000,00
Jumlah Kamar : 1 kamar
Fasilitas : TV, AC, Kulkas, Hall Keluarga, Arsitektur Kamar
Bath Room : Shower

- b. Jenis Kamar : Room 4A1 (Single Bed)
Tarif Kamar : Rp. 125.000,00
Jumlah Kamar : 1 kamar
Fasilitas : TV, AC, Kulkas, Arsitektur Kamar
Bath Room : Shower

- c. Jenis Kamar : Room A (Single Bed)
Tarif Kamar : Rp. 85.000,00
Jumlah Kamar : 10 kamar
Fasilitas : TV, AC, Kulkas

- d. Jenis Kamar : Room B (Single Bed)
Tarif Kamar : Rp. 75.000,00
Jumlah Kamar : 6 kamar
Fasilitas : TV, AC
Bath room : Shower

- e. Jenis Kamar : Room BB (Single Bed)
Tarif Kamar : Rp. 70.000,00
Jumlah Kamar : 6 kamar
Fasilitas : TV dan AC
Bath room : Shower

- f. Jenis Kamar : Room C (Twin Bed)
Tarif Kamar : Rp. 67.000,00
Jumlah Kamar : 8 kamar
Fasilitas : TV, AC
Bath room : Shower

- g. Jenis Kamar : Room Depresiasi (Twin Bed)
Tarif Kamar : Rp. 50.000,00
Jumlah Kamar : 6 kamar
Fasilitas : TV, AC
Bath room : Gayun Biasa

- h. Jenis Kamar : Room B (Single Bed)
- Tarif Kamar : Rp. 27.000,00
- Jumlah Kamar : 4 kamar
- Fasilitas : Fan
- Bath room : Gayun Biasa

Selain menjual produk kamar Hotel Sido Muncul juga memiliki berbagai fasilitas pendukung (terdapat dalam lampiran) lainnya seperti :

1. Tempat parkir kendaraan luas.
2. Tempat parkir yang menjorok ke pantai dengan panjang 72 meter.
3. Kios Sovenir yang menjual hasil kerajinan masyarakat Pasir Putih, baik berupa kulit kerang dan kerajinan-kerajinan lainnya.
4. Cafeteria Rengganis Indah, menyediakan masakan Eropa, Cina, Sea Food, Indonesia.
5. Mushola, yang masih terletak di sekitar hotel dan untuk keperluan peribadatan bagi muslim.
6. Wisata Bahari yang terdiri dari :
 1. Para wisatawan yang ingin melihat terumbu karang dengan beraneka ikan hias dan dapat juga untuk memancing.
 2. Canoering, olah raga air terbuat dari fiber glass yang didorong oleh tenaga dayung.
 3. Sebuah Diving, area untuk wisatawan yang gemar menikmati alam bawah laut.
 4. Sunset panorama, pemandangan terbenamnya matahari pada waktu senja.
 5. Berlayar dan berenang di pantai yang indah dengan ombak yang tidak begitu besar.
 6. Berjemur di pasir putih yang memanjang kurang lebih 8 km dari hotel.

3.3.5 Sistem Jaringan Kerja Hotel Sido Muncul

Dalam sistem jaringan kerja manajemen Hotel Sido Muncul mempunyai jaringan kerja sama (Net Work) dengan beberapa Hotel-hotel di sekitar Pasir Putih. Terutama dengan Hotel PAPIN (Pasir Putih) yang juga berada di kawasan wisata Pasir Putih Situbondo, karena kedua hotel tersebut sama-sama dikelola oleh Perusahaan Daerah Wisata Pantai Pasir Putih Kabupaten Situbondo.

Kerja sama ini dimaksudkan untuk bisa mengantisipasi kelebihan tamu karena fasilitas jumlah kamar yang disediakan tidak mencukupi (over booked), yaitu jumlah tamu yang memesan melebihi jumlah kamar tersedia. Maka pihak hotel akan memberikan tawaran kepada tamu untuk menginap di hotel yang telah menjadi mitra kerja.

Hotel Sido Muncul dan Wisata Alam (Pantai Pasir Putih) Situbondo membuka jaringan kerja dengan berbagai biro-biro perjalanan.

Tabel 6. Jumlah Pengunjung Di Cafeteria Rengganis Indah Tahun 2001

Bulan	Wisat Domestik/Mancanegara		Jumlah
	Laki-Laki	Perempuan	
Januari	192	187	375
Februari	195	184	379
Maret	193	190	383
April	190	190	380
Mei	185	192	377
Juni	208	200	408
Juli	210	219	429
Agustus	254	243	497
September	196	192	388
Oktober	196	191	387
Nopember	193	196	389
Desember	200	218	418
Jumlah	2.412	2.402	4.814

Sumber data : Hotel SidoMuncul Situbondo, 2002

Berdasarkan tabel diatas bahwa perbandingan jumlah pengunjung laki-laki dan perempuan lebih dominan laki-laki daripada pengunjung wanita.

3.4 Pengembangan Departemen Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo

Pengembangan Hotel yang dimaksud dalam penulisan adalah terdiri dari lima bagian Departemen, yaitu :

3.4.1 Front Office (Kantor Depan)

Bagian Kantor Depan atau *front office departement* pada hotel adalah bagian atau departement yang bertanggung jawab dalam penjualan kamar

hotel baik melalui pemesanan (*reservation*) sebelumnya maupun tanpa pemesanan, dilanjutkan dengan pendaftaran (*registration*) dan penunjukkan kamar (*room assignment*) bagi tamu.

Kantor depan adalah salah satu bagian di hotel yang secara operasional berhubungan dengan tamu-tamu yang datang ke hotel tersebut. Oleh karena itu kantor depan selalu terletak pada bagian depan hotel. Ini maksudnya agar mudah diketahui tamu yang baru datang atau yang baru tiba di hotel. Umumnya kantor depan ini disebut *lobby area*, sebagai tempat atau area tempat penerimaan tamu.

Pengembangan Hotel Sido Muncul pada bagian Kantor Depan/*Front Office Departemen* saat ini yaitu :

1. Memberikan pelatihan-pelatihan mengenai psikologi pelayanan hotel kepada karyawan dalam meningkatkan mutu dan kualitas pelayanan.
2. Merekrut atau menuntut sumber daya manusia yang sesuai dengan disiplin keilmuan yaitu sarjana D4 dan D3 Pariwisata.
3. Memberikan seragam pakaian karyawan dan dipasangnya papan nama pada seragam tersebut yang menarik perhatian tamu.
4. Tingkat gaji yang memadai sesuai dengan keahliannya dan UMR (Upah Minimum Regional).

Pengembangan yang perlu diadakan pada *front office departement* /Bagian Kantor Depan dari Hotel Sido Muncul yaitu :

1. Perlu ditambahkan pelayanan bagian operator, karena operator yang merupakan sentral informasi dari luar dan dari dalam hotel Sido Muncul Pasir Putih Situbondo.
2. Ruang tunggu tamu/*lobby Room* pada bagian Kantor Depan Hotel Sido Muncul perlu ditambah dengan berbagai dekorasi ruang dan sebaiknya ruang tamu agak diperlebar sedikit.

3.4.2 House Keeping

Bagian Tata Graha / *House Keeping* pada sebuah Hotel adalah bagian atau Departement yang bertanggung jawab dalam kebersihan dan pemeliharaan area serta perlengkapan kamar untuk menciptakan suasana nyaman, aman dan menyenangkan bagi tamu serta bagi karyawan.

Peranan Tata Graha cukup penting dan memikul tanggung jawab yang cukup berat. Standar / tingkat kebersihan suatu hotel merupakan tolok ukur bagi tamu / yang menikmati fasilitas hotel. Kebersihan, kelengkapan, keindahan, dan kerapian diciptakan oleh Departemen Tata Graha. Hal ini merupakan tugas departemen ini cukup berat karena ia bertanggung jawab terhadap pemeliharaan bangunan secara keseluruhan.

Pengembangan pada Bagian Tata Graha/*House Keeping* Departement di Hotel Sido Muncul Situbondo saat ini, yaitu :

1. Adanya fasilitas elektronik seperti Televisi, Lemari Es, *Air Condition* dan toilet dalam kamar yang berkelas *Suitet Room* (Kamar AA – B) dan *Depresiasi Room*.
2. Memberikan pelayanan saluran acara pada Televisi yaitu 10 Channel.
3. Memberikan pelayanan *Breakfast*/makan pagi yang disediakan oleh pihak hotel pada setiap kamar dengan menu yang dipilih menurut selera, yaitu Nasi Pecel, Nasi Rawon, Roti Bakar, Telur Rebus/Goreng, dan minuman Kopi/Teh.
4. Disediakkannya kursi dan meja pada setiap kamar/ruang santai yang menghadap ke pantai, sehingga tamu bisa menikmati keindahan alam Pantai Pasir Putih dengan santai bersamaa keluarga.
5. Peralatan untuk membersihkan kamar, toilet dan halaman lengkap.

Pengembangan yang perlu diadakan dalam Departemen Tata Graha/*House Keeping* di Hotel Sido Muncul Pasir Putih Situbondo, yaitu:

1. Diadakannya fasilitas yang menangani bagian *Loundry*/Bagian Binatu, terhadap penerimaan pelayanan pencucian pakaian tamu, karena selama

ini pelayanan penerimaan pencucian pakaian tamu dilakukan untuk personal saja sesuai dengan tawaran tamu.

2. Memberikan fasilitas pelayanan telepon pada kamar/*Cordless*. Dilihat dari segi efektif dan efisiennya, dan perlu adanya bagian yang khusus menangani dekorasi kamar supaya kelihatan indah dan menarik.

3.4.3 Food and Beverage

Bagian *Food and Beverage* pada sebuah hotel adalah bagian yang bertanggung jawab hal makanan dan minuman. Departemen ini termasuk bagian belakang dari hotel yang terdiri dari bagian dapur / *kitchen*, bagian pencucian sisa makanan dan minuman / *stewarding*, *service bar*, dan kantin disebut *back service* karena tidak langsung berhubungan dengan tamu dan harus melalui perantara.

Departemen *Food And Beverage* merupakan departemen yang berperanan penting dalam suatu hotel. Sekalipun demikian departemen ini tidak bisa berdiri sendiri karena bergantung pada departemen lain. Dalam hal ini departemen *Food and Beverage* dibagi menjadi dua bagian sesuai dengan tugas masing-masing seperti : bagian depan / *front office* dan bagian belakang *back service*. Walaupun terpisah kedua bagian ini masih tetap bergantung satu sama lainnya dan selalu bekerja sama dalam satu tim.

Pengembangan Hotel siso Muncul pada Bagian Makanan dan Minuman saat ini, yaitu :

1. Memberikan pelayanan beberapa Menu Oriental.
2. Adanya meja bundar dan meja panjang untuk pelayanan tamu rombongan.
3. Adanya Pendingin makanan dan minuman dalam dapur maupun Cafeteria yang cukup.
4. Penyediaan makanan ringan dan *soft drink* pada Cafeteria.

5. menerima pelayanan pemesanan makanan dan memberikan penyewaan seperangkat alat bakar ikan beserta bahan bakarnya.

Pengembangan yang perlu diadakan pada Food and Beverage Departemen / Bagian makanan dan minuman di Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih adalah :

1. Perlu adanya penambahan karyawan untuk menangani pelayanan makan dan minum.
2. Diadakan pelayanan makan dan minuman di setiap kamar, sehingga tamu hanya memesannya.
3. Adanya petugas *Stewarding*/bagian pencucian piring dan gelas, selama ini pelayanan pencucian piring dan gelas dilakukan menyewa tenaga panggilan dari luar.
4. Ruang harus diperluas sedikit untuk memudahkan proses bekerja.

3.4.4 Accounting

Accounting Departement / Bagian Keuangan pada sebuah hotel adalah bagian / departement yang bertanggung jawab dalam hal pengaturan keluar masuknya keuangan dan belanja perusahaan.

Bagian Keuangan adalah salah satu bagian dari hotel yang secara operasional berhubungan dengan manajemen keuangan perusahaan tersebut. Oleh karena itu bagian keuangan selalu mengadakan kontrol terhadap keuangan hotel dan gaji karyawan. Ini dimaksudkan agar menekan seminim mungkin terjadinya pengeluaran perusahaan yang lebih.

Pengembangan Hotel Sido muncul pada *Accounting Departement* / Bagian Keuangan adalah :

1. Memiliki tenaga administratif yang potensial.
2. Pembukuan perusahaan yang lengkap dan terperinci.
3. Pengaturan dan penentuan gaji karyawan.
4. Sistem pengaturan keuangan terkontrol langsung dari atasan.

Pengembangan yang perlu *di Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo mengenai *Accounting Departement / Bagian Keuangan* adalah :

1. Diadakannya fasilitas pengerjaan pembukuan dengan menggunakan komputer, sehingga hasil dari bagian keuangan dan pembukuannya tersebut lebih efektif dan terkontrol.

3.4.5 Personalia dan Umum

Departemen Personalia dan Umum adalah departement / bagian yang bertanggung jawab dalam hal kepegawaian, keamanan, dan rumah tangga dari hotel itu sendiri.

Departemen Personalia dan Umum adalah bagian dari hotel yang menangani maju mundurnya kualitas sumber daya manusia Hotel dan penerimaan pegawai secara serring.

Pengembangan Hotel Sido Muncul pada Departemen Personalia dan umum adalah :

1. Menjalankan administrasi kepegawaian hotel.
2. Menjaga ketertiban dan keamanan lingkungan hotel serta pada konsumen (tamu) sehingga proses pelayanan kerja hotel berjalan dengan tenang tanpa ada komplin dari tamu.
3. Membina hubungan langsung antara bawahan dengan atasan sehingga akan tercipta adanya hubungan yang harmonis.

Pengembangan yang perlu ada di Hotel Sido Muncul Situbondo pada Departemen Personalia dan Umum adalah :

1. kurang berkualitasnya sumber daya manusia pada hotel tersebut dan penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan keahliannya / *skill*.
2. Hubungan masyarakat/HUMAS yang perlu ditingkatkan antara hubungan hotel dengan masyarakat sekitar maupun dengan instansi-instansi Pariwisata disekitar hotel.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hotel Sido Muncul merupakan hotel yang bertingkat melati III dimana dalam meningkatkan jumlah kunjungan tamu/konsumen dengan cara mengembangkan bagian-bagian atau *departement-departement* yang ada dalam Hotel Sido Muncul itu sendiri diantaranya : Kantor Depan, Tata Graha, Makanan dan Minuman, Keuangan, Personalia dan Umum. Sehingga dengan pengembangan tersebut diharapkan dapat mencapai cita-cita/tujuan yang diinginkan Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo.

Dengan pengembangan yang terjadi pada Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situobondo (Pengembangan bagian-bagian) dapat kita lihat peningkatan jumlah tamu setiap tahunnya.

Dengan selesainya penulisan Laporan Hasil kuliah Kerja ini tentang Pengembangan Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Daerah Tingkat II Situbondo, penulis merasa bersyukur dan berterima kasih atas dukungan yang diberikan oleh semua pihak. Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada pihak Perusahaan Daerah Pasir Putih Situbondo yang telah bersedia memberikan tempat pada penulis untuk mengadakan Kuliah Kerja.

Akhir kata, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan proses pengembangan ilmu Pengetahuan Pariwisata khususnya di bidang Perhotelan dan Daerah Tujuan Wisata Alam (Pantai). Besar harapan penulis agar laporan ini dapat bermanfaat sebagai tambahan informasi dan literatur penelitian laporan berikutnya.

5.2 Saran-Saran

Dalam penulisan laporan ini, penulis menawarkan gagasan-gagasan atau ide-ide yang nantinya bisa dijadikan acuan pengembangan Hotel Sido Muncul Pantai Pasir Putih Situbondo pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Adapun saran-saran yang ditawarkan penulis yang bersifat untuk membangun, antara lain :

1. Hotel Sido Muncul Situbondo sebagai yang pelaksanaan operasional tergantung pada satu pimpinan seharusnya mempunyai atau memiliki pimpinan pada masing-masing bagian/*departement*.
2. Dalam pengembangan bagian kantor depan, Tata Graha, Makanan dan Minuman, Keuangan, Personalia dan Umum perlu memperhatikan dan memenuhi kebutuhan tamu seperti : kebutuhan adanya operator, bagian yang menangani dekorasi kamar, dan memperluas ruang makanan dan minuman, penambahan komputer dalam mendata keuangan, dan menciptakan rasa aman serta nyaman pada tamu sehingga tamu dapat tertahan lama untuk menginap atau kerasan.
3. Dapat memberikan pelayanan yang maksimal dan *profesional* pada tamu, sehingga tamu merasa dirinya dihargai.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim : Instruksi Presiden Republik Indonesia No 9 Tahun 1999. Tentang Kepariwisataan.
- Anonim : Instruksi Presiden Republik Indonesia No 9 Bab I Pasal 1 Tahun 1969. Tentang Wisatawan.
- Anonim : Surat Keputusan Menparpostel No. KM 37/PW.340/MPPT-86 Tahun 1997. Tentang Pengembangan Industri Pariwisata.
- Anonim : Direktorat Jenderal Pariwisata. SK. No. KM 37/PW.304/MPPT-86 Tahun 1997. Tentang Peraturan Usaha dan Penggolongan Hotel.
- Basu Swasta. 1993. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta. YKPN.
- Dafid dan Loudon. 1993. Perilaku Konsumen, Konsep dan Aplikasi. Edisi Keempat. PT. Jakarta . PT. Erlangga.
- Kotler, Philip. 1993. Manajemen Pemasaran. Analisa dan Perencanaan Implementasi dan Pengendalian. Jakarta. PT. Erlangga.
- Prasetyo Ari Syafrudin. 2001. Pengembangan Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Volume Kunjungan Konsumen Pada Hotel Dan Pemandian Kebonagung Jember. Laporan Akhir Mahasiswa D3 Pariwisata. FISIP Universitas Jember.
- Pendit S, Nyoman. 1999. Ilmu Pariwisata. Jakarta. PT. Pradya Paramitha.
- Sumardja. 1988. Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan. Edisi Ketiga. Jakarta. PT. Airlangga.
- Soekadijo. R.G. 1996. Anatomi Pariwisata. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wahyuni Titik Oko. 2002. Sistem Pelayanan Indonesia Cavetaria Rengganis Pada Hotel Sido Muncul Situbondo. Laporan Akhir Mahasiswa D3 Pariwisata. FISIP Universitas Jember.

LAMPIRAN – LAMPIRAN

- I. Surat Tugas Magang.
- II. Sertifikat Magang Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.
- III. Peta Letak Lokasi Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.
- IV. Denah Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.
- V. Nota Pembayaran Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.
- VI. Daftar Menu Caetaria Rengganis Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.
- VII. Daftar Harga Makanan Cafeteria Rengganis Hotel Sido Muncul dan Daerah Tujuan Wisata Pantai Pasir Putih.



SURAT TUGAS

192638/125.12/PP.9/2001

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

No	Nama	NIM	Keterangan
1	Oko Titik W.	98 - 2157	Ketua
2	Agus Wiyono	98 - 2185	Wakil Ketua
3	Rony Ferdianto	98 - 2128	Anggota
4	Anita Airien Widyaningsih	99 - 2174	Anggota
5	Adi Wijaya	98 -	Anggota

Untuk mengikuti Program Kuliah Kerja pada Perusahaan Daerah Pasirputih Situbondo selama 30 hari (efektif) terhitung sejak tanggal yang ditetapkan sampai dengan selesai. Selama melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat Kuliah Kerja.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya

Jember, 30 Juli 2001



Dekan
H. MOCH. TOERKI
NIP. 130 524 832



PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH
KABUPATEN SITUBONDO

SERTIFIKAT

Nomor : 072/ 123 /437.049/2001

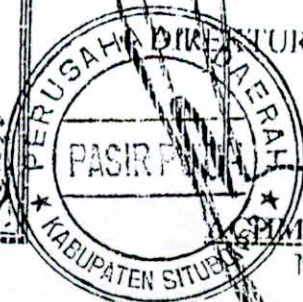
Menerangkan / menyatakan bahwa :

Nama : ADI WIJAYA
Tempat dan Tanggal Lahir: PAGATAN, 30 Agustus 1979
Alamat : Jl. Arif Rahman Hakim 2 Rt. 1
Kec. Kusan Hilir Kab. Kota Baru
Kalimantan Selatan.

Telah mengikuti praktek kerja (On the Job Training) yang diselenggarakan atas kerjasama antara Universitas Jember dengan Perusahaan Daerah Pasir Putih (Hotel SIDOMUNCUL dan Hotel PASIR PUTIH) sejak tanggal 06 AGUSTUS 2001 sampai dengan 15 SEPTEMBER 2001 . Dengan hasil baik.



Pasir Putih, 15 September 2001



DIREKTUR PERUSAHAAN DAERAH
PASIR PUTIH

M. MUMTAHAH, BA
NIP. 510.062.469



Nomor : 2704/J25.1.2/PP.9/2001
Lampiran : -
Perihal : *Permohonan Tempat Kuliah Kerja*

17 Juli 2001

Kepada Yth : KEPALA DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN
DAN KOPERASI KAB. SITUBONDO
di-
SITUBONDO

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

Oleh karena itu kami berharap dapatnya diberikan kesempatan untuk kegiatan Kuliah Kerja pada HOTEL SIDO MUNCUL Situbondo. Adapun nama mahasiswa yang akan mengikuti Kuliah Kerja sebagai berikut:

No	Nama	NIM	Keterangan
1	Oko Titik W.	98 - 2157	Ketua
2	Agus Wiyono	98 - 2185	Wakil Ketua
3	Rony Herdianto	98 - 2128	Anggota
4	Adi Wijaya	98 -	Anggota
5	Anita Airien W.	99-2174	Anggota

Atas bantuan dan kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih sehingga kegiatan Kuliah Kerja dapat mencapai sasaran yang kami harapkan, dan kami menunggu informasi lebih lanjut.



MOCIL TOERKI

30 524 832

Tembusan Kepada:

1. Kepala Dinas KESBANG Situbondo
2. Ketua Program D-3 Pariwisata FISIP UNEJ
3. Kasubag. Pendidikan FISIP UNEJ

n/jt/angang.001

19-7-2001

487/TU

100000 100000 100000



PEMERINTAH KABUPATEN SITUBONDO
PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH

Jln. Raya Pasir Putih 87 Bungatan Telp. (0338) 390252, 390320 Fax. (0338) 390340
SITUBONDO 68353

SURAT PENGESAHAN

NOMOR : 072/123 /437.049/2001

Sesuai surat rekomendasi dari kantor Dinas Perindustrian , Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Situbondo Nomor : 510.11/081/437.209.2/07/2001 tertanggal 19 Juli 2001 perihal : permohonan tempat kuliah kerja dalam rangka untuk mengembangkan wawasan mahasiswa serta memenuhi salah satu persyaratan program D.III Pariwisata jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, yang bernama :

1. Nama : ADI WIJAYA
2. Tempat , Tanggal lahir : PAGATAN, 30 AGUSTUS 1979
3. Tempat Tinggal : JL. ARIF RAHMAN HAKIM 2 RT.I -
KEC. KUSAN HILIR KAB. KOTA BARU
KALIMANTAN SELATAN .
4. Maksud dan Tujuan : KULIAH KERJA
5. Tanggal Pelaksanaan : Mulai Tanggal : 06 Agustus 2001.
Sampai Tanggal : 15 September 2001.

Sehubungan dengan hal tersebut , PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH KABUPATEN SITUBONDO mengesahkan bahwa yang namanya tersebut benar-benar melaksanakan tugas praktek kerja dengan baik sebagai tenaga harian di Hotel SIDOMUNCUL dan Hotel PASIR PUTIH .

Demikian untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pasir Putih, 15 September 2001.

DIREKTUR PERUSAHAAN DAERAH
PASIR PUTIH



ACHMAD MUNTAHAR, BA
NIP.510.062.469



PEMERINTAH KABUPATEN SITUBONDO
DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN KOPERASI
KABUPATEN SITUBONDO

JALAN PB. SUDIRMAN 46-A Telepon (0338) 674473 kotak pos 110
SITUBONDO 68312

N o m e r : 510.11/81/437.209.2/07/2001
S i f a t : S e g e r a
L a m p i r a n : -
P e r i k a l : Rekomendasi

Situbondo, 19 Juli 2001

K e p a d a

Yth. Sdr. Direktur Perusahaan
Daerah Pasir Putih
Jl. Raya Pasir Putih
di-


S I T U B O N D O

Selubungan dengan surat Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Jember No.2504/525.12/FP.9/2001 tanggal 17 Juli 2001 perihal permohonan tempat kuliah kerja (sebagai mana surat terlampir), maka untuk mengembangkan wawasan mahasiswa dimaksud, mohon dapatnya diterima sepanjang tidak mengganggu aktivitas dari kegiatan perusahaan daerah yang saudara kelola.

Selanjutnya, apabila kelompok mahasiswa yang melaksanakan kegiatan kuliah kerja tersebut telah menyelesaikan praktiknya, agar melaporkan dan menyampaikan hasil-hasil yang peroleh selama kegiatan dilaksanakan ke Dinas - Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kabupaten Situbondo.

Demikian atas bantuannya disampaikan terima kasih.-

Kepala Dinas
Perindustrian Perdagangan dan Koperasi
Kabupaten Situbondo,
ub
Kasubdin Perdagangan dan Pariwisata,


Drs. RISKY WINANTO

Penata Tingkat I

Nip. 070 023 127

Tembusan : Kepada Yth;
- Sdr. Kepala Rantesbag Situbondo
di Situbondo
- A r s i p

NAMA : API WJATA

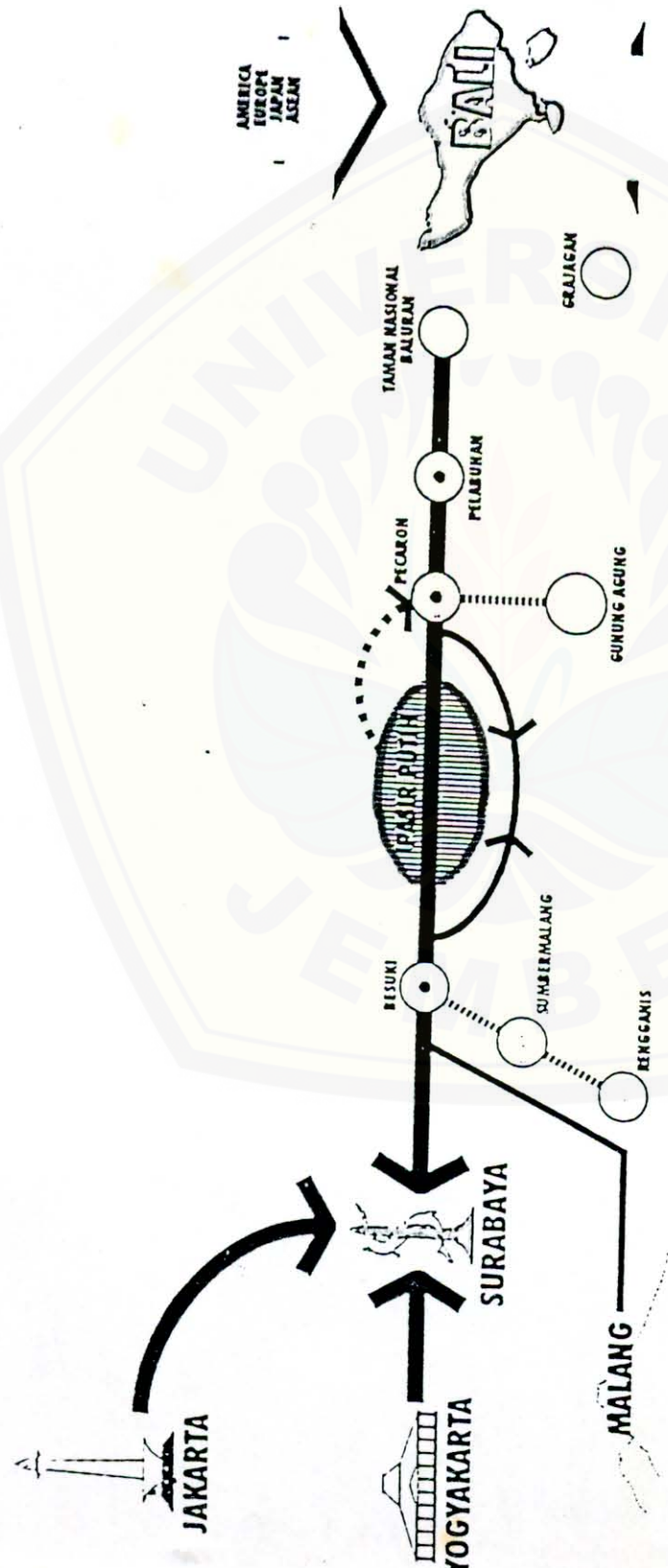
NO	TANGGAL	BIDANG PEKERJAAN	TANDA TANGAN PESERTA P.K.L.	TANDA TANGAN PENGAWAS
1	06-Agust-01	CAJETARIA		
2	07-Agust-01	ROOM-BOY		
3	08-Agust-01	ROOM BOY		
4	09-Agust-01	ROOM-BOY		
5	10-Agust-01	OFF	-	-
6	11-Agust-01	ROOM-BOY		
7	12-Agust-01	ROOM-BOY		
8	13-Agust-01	ROOM-BOY C		
9	14-Agust-01	ROOM BOY 2		
10	15-Agust-01	ROOM-BOY 3		
11	16-Agust-01	PERSONALIA 1 TO		
12	17-Agust-01	PERSONALIA 1 TO		
13	18-Agust-01	ROOM BOY A		
14	19-Agust-01	ROOM BOY A+C		
15	20-Agust-01	OFF	-	-
16	21-Agust-01	OFF	-	-
17	22-Agust-01	OFF	-	-
18	23-Agust-01	OFF	-	-
19	24-Agust-01	OFF	-	-
20	25-Agust-01	OFF	-	-
21	26-Agust-01	ROOM BOY		
22	27-Agust-01	ROOM BOY		
23	28-Agust-01	ROOM BOY		
24	29-Agust-01	ROOM-BOY		



REKAMITRASI PARIWISATA, PASAR MALU, TILU, KAWAN, DAN LAIN-LAIN
 INSTITUSI PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
 PROFESI PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

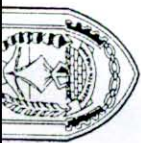
KETERANGAN

- Resort Development Area
- Culture Tourism
- Future Resort Area
- ||||| Sub Road
- ▬ Main Tourism Road
- ▬ Atten Road
- ⚡ Sea Road



PERJALANAN WISATA REGIONAL

SUMBER
 REKAMITRASI PARIWISATA, PASAR MALU, TILU, KAWAN, DAN LAIN-LAIN
 INSTITUSI PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
 PROFESI PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH

Jln. Raya Pasir Putih 87 Bungatan Telp. (0338) 390252, 390320 Fax. (0338) 390340

SITUBONDO 68353



Ke Banyuwangi

HOTEL SIDO MUNCUL

Jl. Raya Pasir Putih 87 Bungatan - Situbondo - Jawa Timur
Telp. (0338) 390252, 390320, Fax. (0338) 390340



Ke Surabaya

6	5	4	3	2	1
		BB			
6	5	4	3	2	1
		B			

Musholla

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
					A				
					D				

Toilet

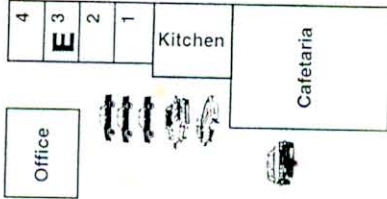
GARDEN



4	3	2	1	SR
		C		

5	6	7	8	AA.1
		C		

GARDEN

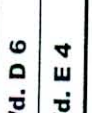


ROOM	Facility	Rate
Suite Room	AC - TV	167.000,-
AA 1	AC - TV	125.000,-
A 1 s/d. A 10	AC - TV	85.000,-
B 1 s/d. B 6	AC - TV	75.000,-
BB 1 s/d. BB 6	AC - TV	70.000,-
C 1 s/d. C 8	AC - TV	60.000,-
D 1 s/d. D 6	AC - TV	50.000,-
E 1 s/d. E 4	FAN	25.000,-

PANTAI PASIR PUTIH / WHITE SAND SEASHORE

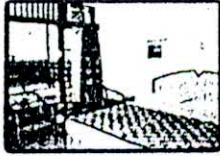


GARDEN





HOTEL SIDOMUNCUL PASIR PUTIH



FASILITAS :

1. Cafeteria Renganis Indah
Menyediakan Masakan : Eropa, Chinese, Sea Foods, Indonesia
2. Tempat Parkir Kendaraan yang luas dan dilengkapi dengan Pertamanan
3. Gardu Pandang menjorok ke pantai 72 Meter
4. Gedung Serbaguna untuk Ruang Pertemuan, Rapat, Pesta Perkawinan dsb.
5. Kios souvenir menjual hasil kerajinan masyarakat Pasir Putih, berupa kerajinan dari kulit kerang.
6. Kamar AC, TV

Jl. Raya Pasir Putih No. 87

Telp. (0338) 390252, 390320, 390330 Fax. (0338) 390340

Kecamatan Bungatan 68353 Kabupaten Situbondo
Jawa Timur - Indonesia

PESANAN AKOMODASI DAPAT MELALUI
SURAT, FAX ATAU PESAWAT TELEPON DENGAN DISERTAI



- ☛ Surat Permintaan / Permohonan Akomodasi atau surat keterangan dari Lembaga pendidikan / Instansi bersangkutan
- ☛ Daftar nama peserta rombongan.
- ☛ Pembayaran uang muka sebesar 50 % dari jumlah biaya pemesanan.
- ☛ Pelunasan pembayaran seluruhnya dilakukan pada waktu Tamu / Rombongan TIBA atau pada waktu Check - in.
- ☛ Pembatalan pemesanan harus diberitahukan secara tertulis atau melalui pesawat telepon dengan ketentuan :
 - ☛ Uang muka dikembalikan 50 % Jika Pembatalan dilakukan kurang dari 2 (dua) bulan sebelum Check - in.
 - ☛ Uang muka dikembalikan 25 % Jika pembatalan dilakukan kurang dari 1 (satu) bulan sebelum Check - in.
 - ☛ Uang muka TIDAK dikembalikan Jika pembatalan dilakukan kurang dari 2 (dua) minggu
- ☛ Untuk keterangan lebih lanjut, silahkan menghubungi :

PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH
" HOTEL SIDOMUNCUL "

Jl. Raya Pasir Putih No. 87 Bungatan - Situbondo
Telp. (0338) 390252 - 390320 - 390330
Fax . (0338) 390340.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
I	 PEMERINTAH KABUPATEN SITUBONDO PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH Perda No. 12 Th. 1985															VII
II																VIII
III	Serie : NPS No 43909															IX
IV																X
V	Untuk 1 (satu) kali Masuk															XI
VI	Terbitung Asuransi Jasa Rabarja Rp. 100,- Terbitung Kas Desa Pasir Putih Rp. 50,-															XII
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			



PEMERINTAH KABUPATEN DAERAH TINGKAT II SITUBONDO
 PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH

KAS/BON CAFETERIA

Sudah terima dari Perusahaan Daerah Pasir Putih :

Jumlah Uang : Rp.

Jumlah Yang dibelanjakan : Rp.

Sisa : Rp.

Terbilang : (.)

Tamu dari : _____

Jumlah : _____ orang; Makan : _____ kali

Untuk tgl. : _____ s/d tgl. _____

Pasir Putih, 19..

MENGETAHUI DIREKTUR
 PERUSAHAAN DAERAH PASIR PUTIH

COOK CAFETERIA

ACHMAD MUNTAHAR, BA

Yang terima/belanja

SOEDJONO