



**PENJUALAN PRODUK MICE  
PADA LUNA TOUR TRAVEL AND EVENT ORGANIZER JEMBER**

*Sales of MICE Product at Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)  
Pariwisata Program Diploma III Usaha Perjalanan Wisata Jurusan Ilmu Administrasi  
pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Jember

Oleh  
**APRILIA FAIZATUL LAILA**  
NIM 130903102005

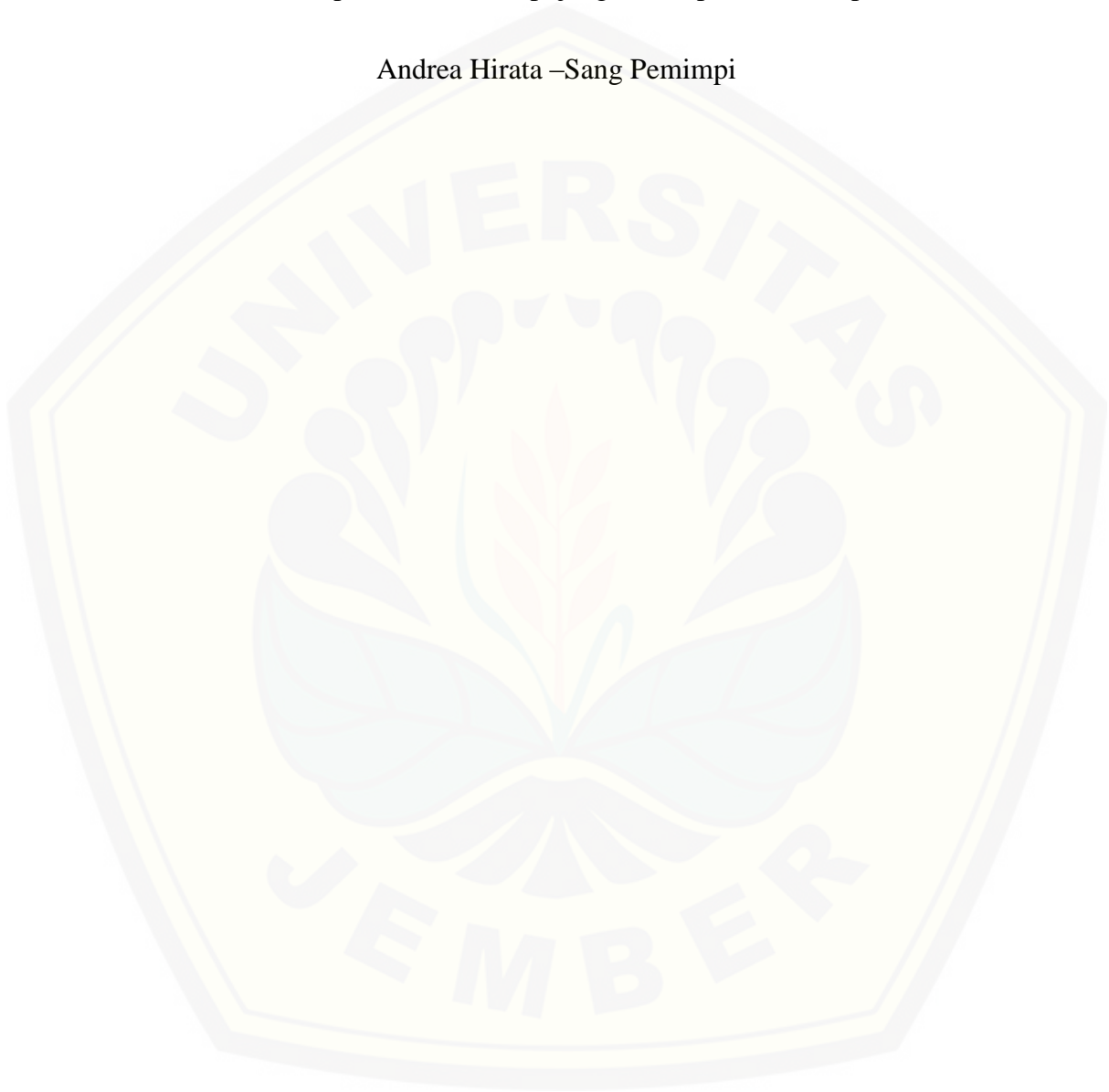
**PROGRAM DIPLOMA III USAHA PERJALANAN WISATA  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER**

2016

**MOTTO**

Bermimpilah dalam hidup, jangan hidup dalam mimpi

Andrea Hirata –Sang Pemimpi



**PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aprilia Faizatul Laila

NIM : 130903102005

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Penjualan Produk MICE pada *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*” adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada instansi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 20 Agustus 2016  
Yang menyatakan

Aprilia Faizatul Laila  
130903102005

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

**PENJUALAN PRODUK MICE  
PADA LUNA TOUR TRAVEL AND EVENT ORGANIZER JEMBER**

Oleh

Aprilia Faizatul Laila

130903102005

Dosen Pembimbing

Yuslinda Dwi Handini, S.Sos., M.AB  
NIP 197909192008122001

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

Telah disetujui Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata Program Studi Diploma III Usaha Perjalana Wisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Nama : Aprilia Faizatul Laila

NIM :130903102005

Jurusan : Ilmu Administrasi

Program Studi : Diploma III Usaha Perjalanan Wisata

Judul :“Penjualan Produk MICE pada Luna *Tour Travel and Event Organizer* Jember”

Jember, 30 Agustus 2016

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing,

Yuslinda Dwi Handini, S.Sos., M.AB  
NIP 197909192008122001

**PENGESAHAN**

Laporan Praktek Kerja Nyata berjudul “Penjualan Produk MICE pada Luna *Tour Travel and Event Organizer* Jember” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 30 Agustus 2016

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua,

Dra. Sri Wahjuni, M.Si  
NIP 195604091987022001

Sekretaris,

Anggota II,

Yuslinda Dwi Handini, S.Sos., M.AB  
NIP 197909192008122001

Pramesi Lokaprasidha, S.S., M.Par  
NIP 198801052015042003

Mengesahkan  
Dekan,

Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A  
NIP 195207271981031003

## RINGKASAN

**Penjualan Produk MICE pada Luna Tour Travel and Event Organizer Jember,** Aprilia Faizatul Laila, 130903102005; 2016: 39 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Perkembangan kegiatan pariwisata telah sampai merambah dunia bisnis dalam pemasarannya, sehingga menjadikan sebagai tren wisata saat ini yaitu perpaduan kegiatan *business* dengan *leisure* atau disebut dengan MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*). Perkembangan tersebut menjadikan Biro Perjalanan Wisata (BPW) harus selalu menciptakan inovasi dalam memberikan pelayanan pada calon para konsumen agar memperoleh kepuasan meskipun mengeluarkan biaya lebih besar untuk mendapat pelayanan tersebut.

Luna Tour Travel and Event Organizer Jember merupakan sebuah perusahaan jasa dibidang layanan perjalanan wisata dan *event organizer* yang selalu berusaha memberikan layanan wisata dan *event* yang menarik dan berkesan. Pada perusahaan jasa ini terdapat beberapa program layanan diantaranya *tour and travel* yang memberikan pelayanan berupa paket-paket wisata, paket *inbound* / luar negeri, program layanan petualangan, *ticketing*, serta program layanan *event organizer* seperti paket ulang tahun, paket *launching* produk juga produk MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*).

Tujuan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata di Luna Tour Travel and Event Organizer Jember yang dilakukan pada tanggal 20 Mei 2016 sampai 03 Juli 2016 adalah untuk mengetahui dan menjelaskan penjualan produk MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*) pada Luna Tour Travel and Event Organizer Jember.

penjualan produk MICE dilakukan secara *personal selling* dan *direct marketing*. *Personal selling* yaitu di mana proses *marketing* itu dilakukan secara langsung (tatap muka) dengan konsumen sendiri, klien memutuskan untuk memakai jasa Luna Tour Travel and Event Organizer Jember sebagai sarana melakukan kegiatan wisata. Bagian *marketing* melakukan pengajuan penawaran kepada konsumen sesuai dengan ketentuan perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk mencapai sebuah kesepakatan/*dealing* dengan konsumen, bila kesepakatan telah terjadi, maka proses selanjutnya adalah persiapan dari kegiatan tersebut,

sedangkan *direct marketing* merupakan melakukan penawaran produk *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember melalui media, baik media cetak maupun elektronik seperti telepon, *e-mail* dan lainnya.





## PRAKATA

*Alhamdulillah rabbil-‘aalamiin.* Segala puji bagi Allah SWT., atas segala rahmat, hidayah dan nikmat-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada kita semua, sehingga laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat penulis selesaikan dengan lancar dan tepat waktu.

Sholawat serta salam semoga senantiasa dianugerahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW., para keluarga, sahabat, dan orang-orang yang senantiasa berjalan diatas ajaran Allah dan sunnah Rasul-Nya.

Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul “ Penjualan Produk MICE pada Luna *Tour Travel and Event Organizer* Jember” ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan pendidikan di Universitas Jember Jurusan Ilmu Administrasi, Program Studi Usaha Perjalanan Wisata. Namun demikian, sangat disadari bahwa laporan Praktek Kerja Nyata ini masih jauh dari kesempurnaan, tidak lepas dari kesalahan dan kekurangan sehingga diharapkan dapat diperbaiki dan disempurnakan oleh kegiatan penyusunan Praktek Kerja Nyata selanjutnya yang memiliki tema dan pembahasan yang sama.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Moh. Hasan, M.Sc., Ph.D selaku Rektor Universitas Jember
2. Bapak Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
3. Bapak Drs. Himawan Bayu Patriadi, MA, Ph.D selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
4. Bapak Dr. Edy Wahyudi, S.Sos., M.M. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
5. Ibu Dra. Sri Wahjuni, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember
6. Ibu Yuslinda Dwi Handini, S.sos., M.AB selaku Dosen Pembimbing, atas segala wawasan dan ide, serta dengan sabar memberi bimbingan, masukan dan saran dalam proses penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata ini

7. Bapak Drs. Syech Haryono, M.Si selaku Dosen Wali, atas bimbingan, motivasi selama masa perkuliahan
8. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Usaha Perjalanan Wisata Universitas Jember yang telah memberi pengetahuan selama masa perkuliahan
9. Seluruh staf dan karyawan Program Studi Usaha Perjalanan Wisata Universitas Jember yang telah banyak memberikan bantuan selama perkuliahan
10. Pimpinan dan karyawan *Luna Tour Travel and Event Organizer* yang telah banyak membantu dalam memberikan data dan informasi yang dibutuhkan
11. Serta pihak-pihak lain yang tidak dapat diseutkan satu-persatu di sini yang telah banyak memberikan bantuan baik materiil maupun spirituil, demi selesainya laporan Praktek Kerja Nyata ini

Akhir kata, semoga laporan Praktek Kerja Nyata ini banyak memberikan manfaat kepada penulis sendiri khususnya dan pembaca sekalian umumnya.

Jember, Agustus 2016

penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PEMBMBING</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERSETUJUANPEMBIMBING</b> .....	v
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>RINGKASAN</b> .....	vii
<b>PRAKATA</b> .....	ix
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	
1. TujuanPraktek Kerja Nyata .....	4
2. Manfaat Pelaksanaan Kerja Nyata .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pariwisata	
1. Pengertian Pariwisata.....	5
2. Jenis-jenis Pariwisata .....	6
B. Biro Perjalanan Wisata	
1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata .....	7
2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata.....	8

C. Pemasaran	
1. Pengertian Pemasaran .....	8
2. Fungsi Pemasaran .....	10
3. Tujuan Pemasaran.....	11
4. Bauran Pemasaran.....	12
5. Konsep Pemasaran .....	14
6. Strategi Pemasaran .....	14
D. Pengertian MICE ( <i>Meeting, Incentive, Cconference, Exhibition</i> )	
1. <i>Meeting</i> .....	16
2. <i>Incentive</i> .....	17
3. <i>Converence</i> .....	17
4. <i>Exhibition</i> .....	18
E. Pengertian <i>Event</i> .....	18

### **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

A. Sekilas tentang <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember.....	19
B. Lambang <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	21
1. Penjelasan Lambang <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	21
C. Visi dan Misi <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember	
1. Visi <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	22
2. Misi <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember.....	22
D. <i>Company Staff</i> <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	22
1. <i>Job Discription Company Staff</i> <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	23
E. Daftar Klien <i>Luna Tour Travel and Event Organizer</i> Jember Periode Januari sampai Juni 2016.....	24

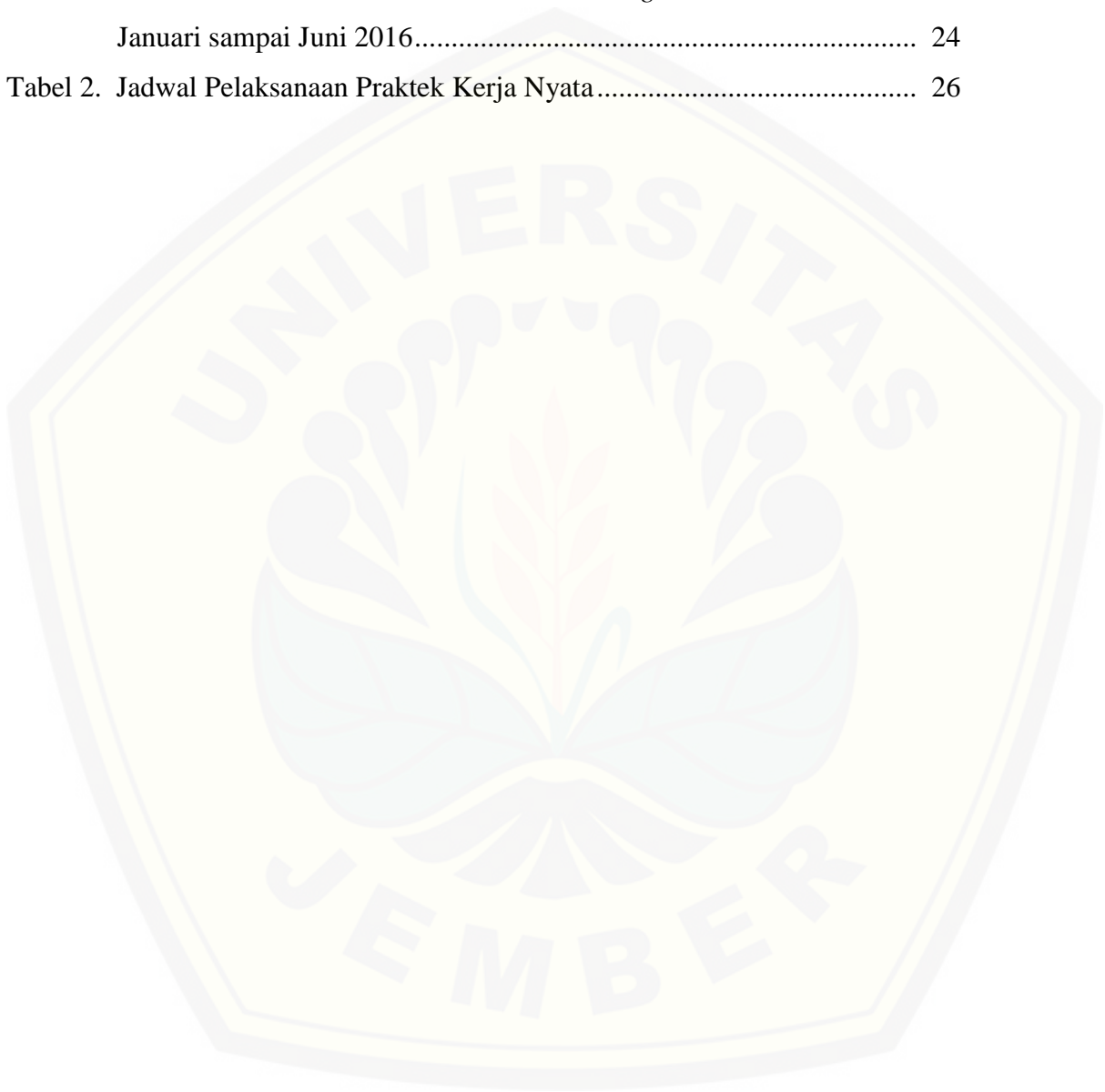
### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Nyata	
1. Lokasi Praktek Kerja Nyata .....	26
2. Waktu Praktek Kerja Nyata .....	26

B. Program Layanan pada Luna Tour Travel and Event Organizer Jember	
1. Tour and Travel .....	30
2. Program Layanan Event Organizer .....	30
3. Program Layanan Petualangan .....	30
4. Online E-Ticket All Maskapai .....	31
C. Sistem Marketing di Luna Tour Travel and Event Organizer Jember	
1. Personal Selling .....	31
2. Direct Marketing .....	31
D. MICE pada Luna Tour Travel and Event Organizer Jember .....	32
E. Penjualan MICE ( <i>Meeting, Incentive, Conference, Exhibition</i> ) Pada Luna Tour Travel and Event Organizer Jember .....	32
F. Kelebihan dan Kekurangan pada Penjualan Produk MICE di Luna Tour Travel and Event Organizer Jember	
1. Kekurangan Penjualan Produk MICE .....	33
2. Kelebihan Penjualan Produk MICE .....	33
G. Pembahasan Praktek Kerja Nyata .....	34
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	37
B. Saran .....	37
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>38</b>
<b>GAMBAR-GAMBAR .....</b>	<b>40</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

**DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 1. Daftar Klien Luna <i>Tour Travel and Event Organizer</i> Jember Periode Januari sampai Juni 2016.....	24
Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	26



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Bauran Pemasaran.....	12
Gambar 2. Lambang Luna <i>Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	21
Gambar 3. <i>Company Staff</i> Luna <i>Tour Travel and Event Organizer</i> Jember ....	22
Gambar 4. Kantor Luna Bagian Depan.....	40
Gambar 5. Kantor Luna Bagian <i>Ticketing</i> .....	40
Gambar 6. Kantor Luna Bagian Dalam .....	41
Gambar 7. Kantor Luna Bagian Dalam .....	41
Gambar 8. <i>Brosure</i> Paket Wisata Luna <i>Tour Travel and Event Organizer</i> .....	42
Gambar 9. <i>Goodybag</i> Luna <i>Tour Travel and Event Organizer</i> Jember .....	42
Gambar 10. Buku Panduan Kegiatan.....	43
Gambar 11. Kegiatan MICE <i>Outbond</i> .....	43
Gambar 12. Kegiatan MICE <i>Outbond</i> .....	44
Gambar 13. Kegiatan MICE <i>Outbond</i> .....	44
Gambar 14. Kegiatan MICE <i>Outbond</i> .....	45
Gambar 15. Kegiatan MICE Diklat <i>Motivation Training</i> .....	45
Gambar 16. <i>Tour Leader</i> Kegiatan MICE <i>Outbond</i> & Diklat <i>Motivation</i> .....	46
Gambar 17. <i>Tour Leader</i> Kegiatan MICE <i>Outbond</i> & Diklat <i>Motivation</i> .....	46

**DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Surat Permohonan Tempat Praktek Kerja Nyata pada *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember
- Lampiran 2. Surat Penerimaan Praktek Kerja Nyata dari *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember
- Lampiran 3. Surat Tugas Praktek Kerja Nyata di *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember
- Lampiran 4. Surat Tugas Dosen Pembimbing
- Lampiran 5. Daftar Nilai Hasil Praktek Kerja Nyata
- Lampiran 6. *Brosure* Paket Wisata *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember



## BAB I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pariwisata telah mengalami perkembangan yang pesat. Semua manusia membutuhkannya. Kegiatan pariwisata tidak hanya dinikmati oleh masyarakat kalangan menengah keatas saja, namun masyarakat dari berbagai kalangan dapat melakukan kegiatan pariwisata. Menurut Undang-undang No. 10/2009 tentang kepariwisataan, “Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata yang didukung oleh berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan masyarakat, pengusaha, Pemerintah dan Pemerintah Daerah”.

Pariwisata dapat memberikan manfaat bagi masyarakat, tuan rumah dan negara, di antaranya seperti pendapatan yang diperoleh dari konsumsi barang dan jasa oleh para wisatawan, serta pajak-pajak yang diperuntukkan bagi industri pariwisata. Industri tersebutlah yang dapat menghasilkan produk yang disebut dengan produk industri pariwisata. Pengertian produk industri pariwisata adalah aneka ragam jasa yang dibutuhkan wisatawan dengan ditawarkan secara terpisah oleh masing-masing bidang usaha, namun mempunyai kaitan fungsional terpadu dalam rangka memuaskan wisatawan dalam melakukan perjalanan wisata.

Perkembangan kegiatan pariwisata juga telah sampai merambah dunia bisnis dalam pemasarannya, menurut Kesrul (2004:3), MICE sebagai suatu kegiatan kepariwisataan yang aktifitasnya merupakan perpaduan antara *business* dan *leisure*, biasanya melibatkan sekelompok orang secara bersama-sama, rangkaian kegiatannya dalam bentuk *Meetings, Incentive travels, Conventions, Congresses, Conference* dan *Exhibition*. Perpaduan antara *business* dengan *leisure* saat ini sudah menjadi wisata andalan beberapa negara di dunia, termasuk di Indonesia.

Kegiatan MICE di Indonesia salah satunya yaitu *convention bureau* nasional pada 28 maret 2016, Kementerian Pariwisata meresmikan dibentuknya Indonesia *Convention and Exhibition Bureau* (INACEB). Kehadiran INACEB ini diharapkan dapat mendongkrak posisi Indonesia sebagai destinasi MICE dan mengejar ketertinggalan dari negara-negara di Asia

Tenggara. INACEB nantinya menjadi mitra kerja Kementerian Pariwisata untuk mendukung program *Wonderful Indonesia*, terutama mempromosikan berbagai kota di Indonesia yang memenuhi kriteria sebagai destinasi MICE. Perkembangan tersebut menjadikan Biro Perjalanan Wisata (BPW) harus selalu menciptakan inovasi dalam memberikan pelayanan pada calon para konsumen agar memperoleh kepuasan meskipun mengeluarkan biaya lebih besar untuk mendapat pelayanan tersebut.

Arti dari Biro Perjalanan Wisata itu sendiri adalah badan usaha yang bersifat komersial serta membuat/menyusun paket wisata, menjualnya pada para wisatawan dan memberikan pelayanan kepada wisatawan yang membeli paket wisata. Paket wisata itu adalah beberapa komponen pariwisata meliputi akomodasi, amenities, atraksi dan lainnya yang dirangkai menjadi satu paket perjalanan wisata, sedangkan arti dari Agen Perjalanan Wisata adalah badan usaha yang menjalankan fungsi perantara, jadi agen perjalanan wisata tidak memiliki produk, tetapi hanya menjual produk usaha dan atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.

*Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember merupakan sebuah perusahaan jasa dibidang layanan perjalanan wisata dan *event organizer* yang selalu berusaha memberikan layanan wisata dan *event* yang menarik dan berkesan. Pada perusahaan jasa ini terdapat beberapa program layanan diantaranya *tour and travel* yang memberikan pelayanan kepada publik berupa paket-paket perjalanan wisata ke berbagai tempat di Indonesia, paket *inbound* / luar negeri, program layanan petualangan, *ticketing*, serta program layanan *event organizer* seperti paket ulang tahun, paket *launching* produk juga produk MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*), penjualan produk MICE dilakukan secara *personal selling* dan *direct marketing*. *Personal selling* yaitu di mana proses *marketing* itu dilakukan secara langsung (tatap muka) dengan konsumen sendiri, klien memutuskan untuk memakai jasa *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember sebagai sarana melakukan kegiatan wisata. Bagian *marketing* melakukan pengajuan penawaran kepada konsumen sesuai dengan ketentuan perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk mencapai sebuah kesepakatan/*dealing* dengan konsumen, bila kesepakatan telah terjadi, maka proses selanjutnya adalah persiapan dari kegiatan tersebut.

*Event organizer* sendiri merupakan penyedia jasa profesional penyelenggara sebuah acara. Pada dasarnya sebuah *event organizer* atau biasa disebut EO itu memiliki tugas membantu kliennya untuk menyelenggarakan acara yang diinginkan, seperti *launching product, company gathering, exhibition*, seminar, promosi dan lainnya.

Kabupaten Jember memiliki beberapa *event* di antaranya Festival Egrang di alun-alun Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember secara rutin tiap tahun, festival ini digelar oleh Tanoker sebuah kelompok belajar dan bermain anak-anak, TAJEM atau kepanjangan dari Tanggul-Jember merupakan *event* tahunan berupa gerak jalan yang melewati jalur utama Tanggul-Jember sejauh 30 Km, Kejuaraan Internasional Jember *Open Marching Competition IV-2015 (JOMC IV-2015)*, Festival Kuliner Pendhalungan merupakan sebuah apresiasi Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Jember terhadap aspirasi masyarakat Jember mengingat pentingnya memperkuat masakan khas Jember sebagai identitas daerah dan memperkaya jenis masakan Indonesia.

Jember Fashion Carnaval (JFC), *event* tahunan ini diselenggarakan setiap bulan agustus selama beberapa hari. *Event* JFC setiap tahunnya memiliki tema yang berbeda agar para wisatawan tertarik untuk menyaksikan dan tidak bersifat monoton, lebih bervariasi. Tema setiap harinya yang ditampilkanpun beragam sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, pesertanya mulai dari anak-anak kecil hingga orang dewasa, tidak hanya dari masyarakat jember saja yang berpartisipasi tetapi juga dari daerah-daerah lain di Indonesia, dari beberapa *event* di Jember tersebut JFC lebih dikenal masyarakat luas bahkan mancanegara, oleh karena itu *event* ini setiap tahunnya selalu menjadi perhatian dan daya tarik tersendiri untuk wisatawan datang ke Kabupaten Jember, dengan adanya beberapa *event* tersebut menyebabkan perlu adanya usaha / bisnis dibidang MICE, salah satu biro perjalanan yang menyediakan pelayanan MICE di Jember yaitu *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember.

Praktek Kerja Nyata memilih lokasi di *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember sebagai objek karena pelayanan di *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember mempunyai standart yang tinggi, dengan harga yang tidak terlalu mahal juga tidak terlalu murah mendapatkan kualitas pelayanan yang terbaik untuk para konsumen, dan sudah

mempunyai banyak klien dalam instansi maupun perusahaan baik di daerah Jember sendiri maupun luar daerah Jember, serta sesuai dengan pembahasan yang akan dibuat yaitu penjualan produk MICE di *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*, di samping itu juga untuk saat ini MICE menjadi *trend* wisata serta cukup banyak diminati masyarakat luas, dan di Indonesia masih dalam proses memajukan agar sebanding dengan negara-negara lain.

*Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* tidak hanya mengejar tujuan *real* untuk memperoleh keuntungan semata, namun juga membawa misi khusus dalam setiap kegiatannya, seperti misi lingkungan dan budaya.

## **B. Rumusan Masalah**

Bagaimana Penjualan Produk MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*) pada *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*?

## **C. Tujuan dan Manfaat**

### **1. Tujuan**

Tujuan penyusunan laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan penjualan produk MICE pada *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*.

### **2. Manfaat**

Mengetahui produk MICE di *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* dan persiapan sebelum melakukan marketing dengan konsumen serta cara *marketing* yang baik dan juga memiliki pengalaman yang berguna untuk dunia kerja ke depannya

## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Pariwisata

#### 1. Pengertian Pariwisata

Menurut Pendit (1990:29), pariwisata merupakan suatu sektor yang kompleks yang juga melibatkan industri-industri klasik, seperti kerajinan tangan dan cinderamata, serta usaha-usaha penginapan dan transportasi. Ditambahkan pula bahwa pariwisata terdiri 10 unsur pokok, yaitu : politik pemerintah, perasaan ingin tahu, sifat ramah tamah, jarak dan waktu, atraksi, akomodasi, pengangkutan, harga-harga, publisitas dan kesempatan berbelanja.

Pariwisata juga dilihat sebagai perpindahan sementara yang dilakukan manusia keluar dari rumahnya menuju ke suatu daya tarik wisata yang dituju adalah untuk memenuhi kebutuhan mereka, dengan cara memanfaatkan atau menggunakan fasilitas serta layanan yang disediakan oleh para pengusaha pariwisata sebagai daya tarik wisata. Pariwisata sekarang ini dalam proses pengembangan, produksi, dan pemasaran yang mulai giat dilancarkan untuk memenuhi kebutuhan orang banyak, oleh karena itu pariwisata sangat berhubungan erat dalam kegiatan yang dilakukan sukarela yang bersifat sementara dalam menikmati objek dan daya tarik wisata (Marpaung, 2002:13)

Menurut Yoeti (1996:118) bahwa pariwisata adalah suatu perjalanan yang dilakukan sementara waktu yang diselenggarakan dari suatu tempat ke tempat lain, dengan maksud bukan untuk berusaha (*business*) atau untuk mencari nafkah di tempat yang dikunjungi, tetapi semata-mata untuk menikmati perjalanan tersebut guna pertamasyaan dan rekreasi atau untuk memenuhi keinginan yang beraneka ragam.

Menurut Undang-undang No. 10/2009 tentang kepariwisataan, “Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata yang didukung oleh berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan masyarakat, pengusaha, Pemerintah dan Pemerintah Daerah”.

## 2. Jenis-jenis Pariwisata

Wahab (2003:6-7) menggolongkan pariwisata dalam beberapa bentuk yaitu:

### a. Menurut jumlah orang yang bepergian

- 1) Pariwisata Individu, yakni hanya seorang atau satu keluarga yang bepergian.
- 2) Pariwisata Rombongan, yakni sekelompok orang yang biasanya terikat oleh hubungan- hubungan tertentu kemudian melakukan perjalanan bersama-sama.

### b. Menurut maksud bepergian

- 1) Pariwisata Rekreasi atau Pariwisata Santai, yaitu untuk memulihkan kemampuan fisik dan mental peserta wisata dan memberikan kesempatan rileks bagi mereka dari kebosanan dan kelelahan kerja selama di tempat rekreasi.
- 2) Pariwisata Budaya, yaitu untuk memperkaya informasi dan pengetahuan tentang negara lain dan untuk memuaskan kebutuhan hiburan.
- 3) Pariwisata Temu Wicara, pariwisata konvensi mencakup pertemuan-pertemuan ilmiah, seprofesi, dan bahkan politik.

Menurut Pendit (1990:42-44) membagi pariwisata ke dalam beberapa jenis yaitu :

- a. Wisata Komersial, wisata komersial merupakan perjalanan dengan tujuan untuk mengunjungi kegiatan-kegiatan komersial seperti pameran, *bussines expo* dan pekan raya yang bersifat komersil.
- b. Wisata Industri, wisata Industri dapat dicontohkan seperti kegiatan perjalanan yang dilakukan oleh rombongan pelajar atau mahasiswa, ke suatu daerah atau kompleks perindustrian di mana terdapat pabrik-pabrik atau bengkel-bengkel besar dengan maksud dan tujuan untuk mengadakan peninjauan atau penelitian.
- c. Wisata Konvensi, wisata konvensi dapat diartikan sebagai perjalanan ke satu wilayah dengan tujuan untuk menghadiri kegiatan-kegiatan konvensi seperti rapat kerja, musyawarah nasional dan sebagainya. Contoh pertemuan Konfrensi Tingkat Tinggi (KTT) APEC, KTT Asean dan lainnya. Dewasa ini wisata konvensi lebih dikenal dengan sebutan wisata MICE (*Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions*), yaitu wisata yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan pertemuan dan pameran yang mempertemukan banyak orang.
- d. Wisata Cagar Alam, jenis wisata ini mengkhususkan pada kunjungan ke daerah cagar alam, taman lindung, hutan daerah pegunungan, dengan tujuan untuk menikmati keindahan alam, menghirup udara segar, melihat berbagai binatang atau tumbuhan.

## **B. Biro Perjalanan Wisata**

### **1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata**

Menurut Pendit dikutip dari Yoeti (1997:28), memberikan pengertian bahwa biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang memiliki tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan bagi seseorang yang merencanakan untuk mengadakannya, sedangkan menurut R.S. Damarjdati masih dikutip dari Yoeti (1997:29) menjelaskan bahwa biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang khusus mengatur dan menyelenggarakan perjalanan dan persinggahan orang-orang termasuk kelengkapan perjalanannya, dari suatu tempat ke tempat lain, baik di dalam negeri, dari dalam negeri, ke luar negeri atau dalam negeri itu sendiri.

Menurut Undang-undang No.9 tahun 1990 bagian kedua pasal 12, disebutkan bahwa biro perjalanan wisata merupakan usaha penyedia jasa perencanaan dan / atau jasa pelayanan dan penyelenggaraan wisata.

Menurut Wahyudi, menjelaskan biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan paket wisata dan agen perjalanan.

## **2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata**

- a. Fungsi umum biro perjalanan wisata merupakan sebuah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk mempersiapkan atau menguruskan perjalanan seseorang dengan segala kebutuhan perjalanan itu, oleh karenanya biro perjalanan wisata berfungsi untuk dapat memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan masalah perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya.
- b. Fungsi khusus biro perjalanan wisata sebagai perantara antara wisatawan dengan perusahaan industri

## **C. Pemasaran**

### **1. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi dan berakhir dengan penjualan. Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat juga memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan lancar, atau konsumen mempunyai penilaian yang baik terhadap perusahaan. Meskipun demikian penting perannya dalam suatu perusahaan, bidang *marketing* tidak dapat berdiri sendiri. Peran penting *marketing* ini tentu juga harus didukung dengan bagian-bagian lainnya, seperti bagian produksi, sumber daya manusia, pembelian dan keuangan terutama.

Pemasaran mencakup usaha perusahaan yang dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipuaskan, menentukan produk yang akan diproduksi, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara-cara promosi dan penyaluran atau penjualan produk tersebut, jadi kegiatan pemasaran adalah kegiatan pemasaran adalah kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan sebagai suatu sistem.



Kegiatan-kegiatan tersebut beroperasi di dalam suatu lingkungan yang terus-menerus berkembang sebagai konsekuensi sosial dari perusahaan, tapi dibatasi oleh sumber-sumber dari perusahaan itu sendiri dan peraturan-peraturan yang ada. Bagi pemasaran, perubahan lingkungan merupakan tantangan baru yang memerlukan cara penyelesaian yang baru pula, atau sebaliknya dapat berupa suatu peluang atau kesempatan mengembangkan usahanya.

Beberapa definisi maupun pengertian mengenai pemasaran diantaranya:

- a. Menurut *American Marketing Association* 1960 dalam Assuari (2007:3), “Pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen ke konsumen, di samping penafsiran ini terdapat pula pandangan yang lebih luas, yang menyatakan pemasaran merupakan proses kegiatan yang mulai jauh sebelum barang-barang / bahan-bahan dalam proses produksi”.
- b. Menurut Hasan (2013:4), pemasaran adalah “proses mengidentifikasi, menciptakan dan mengkomunikasikan nilai, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan.
- c. “Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba”. (Swastha dan Irawan, 2008:5)
- d. Menurut Stanton (1998:7), pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli maupun pembeli potensial

## 2. Fungsi Pemasaran

Menurut Kasmir (2004: 89-90) menyatakan bahwa fungsi pemasaran meliputi:

- a. Pemasaran sebagai fungsi yang sama, pemasaran sama besarnya dengan fungsi keuangan produksi, kepegawaian, sumber daya manusia, dengan kata lain masing-masing memiliki kesamaan satu dengan lainnya
- b. Pemasaran sebagai fungsi yang lebih penting, fungsi pemasaran memiliki peran yang paling besar dari fungsi keuangan, produksi, kepegawaian dan sumber daya manusia
- c. Pemasaran sebagai fungsi utama, pemasaran dipusatkan sebagai sentral dari kegiatan fungsi lainnya atau dengan kata lain fungsi pemasaran sebagai inti dari kegiatan perusahaan
- d. Pelanggan sebagai pengendalian, masing-masing fungsi memiliki peran yang sama namun dikendalikan oleh pelanggan, karena pelanggan sangat berkaitan erat dengan keuangan, sumber daya manusia, dan produksi dalam pengendalian pemasaran
- e. Pemasaran sebagai fungsi *integrative*, keuangan produk dan sumber daya manusia

fungsi pemasaran Assauri (2007: 15-16), menyatakan pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam masyarakat, karena pemasaran menyangkut berbagai aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi dan sosial, karena kegiatan pemasaran menyangkut mengalirnya produk dari produsen ke konsumen.

- a. Peranan pemasaran dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia  
Sebagian besar usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia dilakukan melalui pemasaran, hal ini terutama disebabkan karena proses pemasaran menambah kegunaan (*utilitas*) dari produk yang ada, yaitu kegunaan karena waktu, kegunaan karena tempat, kegunaan kepemilikan, jadi fungsi pemasaran seperti pembelian, penjualan, pengangkutan dan penggudangan.
- b. Peranan pemasaran dalam mengalirkan produk dari produsen pada konsumen

Menurut Assauri (2007:19-20), terdapat tiga fungsi pemasaran yaitu sebagai berikut:

- a. Fungsi Pertukaran, produk harus dijual dan dibeli sekurangnya sekali dalam proses pemasaran. Fungsi pertukaran yaitu melibatkan kegiatan yang menyangkut pengalihan hak kepemilikan dari satu pihak ke pihak lainnya dalam sistem pemasaran. Pihak-pihak yang terlibat dalam proses ini ialah pedagang, distributor dan agen yang memperoleh komisi karena mempertemukan pembeli dan penjual. Fungsi ini terdiri atas 2 bagian yaitu fungsi penjualan dan fungsi pembelian
- b. Fungsi Fisis, kegunaan waktu, tempat dan bentuk ditambahkan pada produk ketika produk diangkut, diproses dan disimpan untuk memenuhi keinginan konsumen. Fungsi fisis meliputi pengangkutan, penyimpanan, dan pemrosesan
- c. Fungsi Penyediaan Sarana merupakan kegiatan-kegiatan yang dapat membantu sistem pemasaran agar mampu beroperasi lebih lancar. Fungsi ini meliputi informasi pasar, penanggungan risiko, standardisasi dan *grading*, dan pembiayaan

### 3. Tujuan Pemasaran

Tujuan pemasaran menurut Hasan (2013:429), mencakup maksimalisasi keuntungan, memaksimalkan pangsa pasar, memaksimalkan penjualan, meningkatkan citra merek, meningkatkan kepuasan pelanggan, menyediakan *value* dan memelihara stabilitas harga.

Tujuan utama pemasaran relasional menurut Chan (2003:6), adalah untuk menemukan *lifetime value* dari pelanggan. Setelah *lifetime value* didapat, tujuan selanjutnya adalah bagaimana agar *lifetime value* masing-masing kelompok pelanggan dapat terus diperbesar dari tahun ke tahun. Setelah itu, tujuan ketiga adalah bagaimana menggunakan *profit* yang didapat dari dua tujuan pertama tadi untuk mendapatkan pelanggan baru dengan biaya yang relatif murah, dengan demikian tujuan jangka panjangnya adalah menghasilkan keuntungan terus menerus dari dua kelompok pelanggan, pelanggan sekarang dan pelanggan baru.

#### 4. Bauran Pemasaran

Menurut Kotler dan Amstrong (2003:78), bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran taktis dan dapat dikendalikan produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan perusahaan dalam sasaran.

Menurut Kismono (2001:308), bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari pemasaran yang terdiri dari strategi produk, harga, promosi, dan distribusi. Bauran pemasaran yang dipilih harus disesuaikan dengan karakteristik pasar sarannya. Jika pasar sarannya adalah orang yang berpenghasilan tinggi, mungkin produk yang harus dikembangkan adalah produk spesial dengan harga tinggi, didistribusikan secara terbatas dan dipromosikan melalui media bergengsi tinggi.



Gambar 1 Bauran pemasaran  
Sumber : Kotler (2009:24)

Pengertian variabel dari bauran pemasaran adalah:

a. *Product* (produk)

Produk adalah barang atau jasa yang ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian dan konsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Selain itu produk memiliki pengertian yang lebih luas lagi pada bentuk fisik, tetapi produk tersebut dapat barang, jasa, pengalaman, kegiatan, orang, tempat, *property*, organisasi, informasi, dan ide-ide. Produk ini meliputi variabel yang terdapat di dalamnya, seperti keanekaragaman produk, kualitas, desain, bentuk, merk, kemasan, ukuran, pelayanan, garansi dan imbalan.

b. *Price* (harga)

Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan suatu produk yang dihasilkan perusahaan. Menurut konsumen harga yang baik adalah manfaat produk yang didapat lebih besar dibandingkan dengan nilai yang atas produk tersebut. Terdapat beberapa keputusan yang menyangkut harga yaitu daftar harga, diskon / rabat, jangka waktu pembayaran, dan syarat kredit.

c. *Place* (Tempat)

Tempat menyangkut beberapa kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan, hal ini berhubungan dengan saluran distribusi. Terdapat enam keputusan yang berhubungan dengan distribusi yaitu saluran yang dipakai, ruang lingkup distribusi, penyortiran, pemilihan lokasi, persediaan, dan pengangkutan.

d. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan bagian dari bauran pemasaran yang sangat besar perannya. Promosi juga dapat dikatakan sebagai proses berkelanjutan. Kegiatan tersebut terdiri dari periklanan, promosi penjualan, tenaga penjualan, hubungan masyarakat dan pemasaran langsung.

## 5. Konsep Pemasaran

Menurut Swastha dan Irawan (2005:10), mendefinisikan konsep pemasaran sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Pemasaran pada suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam rangka mencapai besarnya volume penjualan, karena dengan tercapainya sejumlah volume penjualan yang diinginkan berarti kinerja bagian pemasaran dalam memperkenalkan produk telah berjalan dengan benar. Penjualan dan pemasaran sering dianggap sama tetapi sebenarnya berbeda.

## 6. Strategi Pemasaran

Menurut Kotler (2004:81), “strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan besarnya pengeluaran pemasaran”.

Strategi pemasaran adalah alat *fundamental* yang direncanakan untuk mencapai perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut (Tjiptono, 2002:6).

Straregi pemasaran didasarkan lima konsep, sebagai berikut:

1. Segmentasi pasar
2. *Market positioning*
3. *Market entry strategi*
4. *Market mix strategy*
5. *Timing strategy*

#### D. Pengertian MICE (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*)

Menurut Pendit (1999:25), MICE diartikan sebagai wisata konvensi, dengan batasan: usaha jasa konvensi, perjalanan insentif, dan pameran merupakan usaha dengan kegiatan memberi jasa pelayanan bagi suatu pertemuan sekelompok orang (negarawan, usahawan, cendekiawan dsb) untuk membahas masalah-masalah yang berkaitan dengan kepentingan bersama, sedangkan menurut Kesrul (2004:3), MICE sebagai suatu kegiatan kepariwisataan yang aktifitasnya merupakan perpaduan antara *leisure* dan *business*, biasanya melibatkan sekelompok orang secara bersama-sama, rangkaian kegiatannya dalam bentuk *Meetings, Incentive travels, Conventions, Congresses, Conference* dan *Exhibition*.

Pertimbangan Pelaksanaan MICE (*meeting, incentive, conference, exhibition*) Menurut Kesrul (2004:9), dalam penyelenggara kegiatan MICE, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, antara lain, penetapan Lokasi dan ruang MICE dalam penentuan terjadi 2 kemungkinan sebagai berikut: pihak klien yang menetapkan dan mengkonfirmasi lokasi tempat penyelenggaraannya. Pihak perencana tidak meneruskan proses lebih lanjut menyelenggarakan suatu seminar atau *workshop* atau konferensi. Pertimbangan tempat penyelenggaraan secara geografis dengan *spread of the person attending* : terlalu jauh dari tempat peserta, peserta yang memerlukan sekali seminar dan konferensi tersebut. Pertimbangan dalam menentukan kondisi sekitar lokasi di mana pertemuan akan digelar.

Perlengkapan Fasilitas MICE. Menurut Kesrul (2004:90) perlengkapan fasilitas dan pelayanan kesekretariatan dari pertemuan atau konferensi amat beragam, sehingga tidak ada standar yang berlaku umum., dalam menentukan perlengkapan suatu pertemuan perlu memahami dengan seksama beberapa hal sebagai berikut, jenis pertemuan dan lamanya , jumlah peserta, jumlah ruangan yang dibutuhkan, jenis dan jumlah *equipment* yang diperlukan, bentuk pengaturan tempat duduk, akomodasi peserta MICE

Penanganan transportasi, *meeting planner* atau POC bertanggung jawab dalam pengaturan transportasi bagi keseluruhan peserta MICE. Menurut Kesrul (2004:104), ada enam macam dalam pengaturan transportasi yaitu transportasi udara, *airport shuttle service*, *multiple property shuttle*, *VIP transportation*, *local tour*, *staff transportation*.

Pelayanan Makan dan Minuman, menurut Kesrul (2004:113), mengemukakan bahwa agar acara pertemuan atau konferensi berjalan dengan lancar dan mengurangi *complain* makanan dan minuman. Seorang *meeting manager* perlu memeriksa lokasi dan penempatan *regular food and beverage*, *room service* dan *banquet capabilities*.

Evaluasi kualitas makanan dan minuman meliputi *appearance attractiveness*, *and cleanliness*, dan jenis serta variasi makanan dan minuman pada saat ramai (*peak hours*) untuk mengetahui ketersediaan stok pelayanan dan keterampilan, termasuk harga yang sesuai dengan penawaran, di samping itu apakah perlu melakukan pemesanan terlebih dahulu. Apakah *restaurant* tersebut melayani permintaan khusus atau tambahan menyangkut *lay out* dan jenis makanan serta minuman

Akomodasi, berikut ini daftar penanganan akomodasi yang harus dicek akomodasi sesuai harapan peserta, penginapan (jumlah kamar, tipe kamar dan tempat tidur), kamar gratis untuk panitia atau komite: jumlah, tipe, dan fasilitas yang harus dibayar, kamar khusus untuk organisasi dan tamu resmi: jumlah, tipe, dan harga

### **1. Meeting**

*Meeting* adalah istilah bahasa Inggris yang berarti rapat, pertemuan atau persidangan. *Meeting* merupakan suatu kegiatan yang termasuk di dalam MICE. Menurut Kesrul (2004:8), *meeting* suatu pertemuan atau persidangan yang diselenggarakan oleh kelompok orang yang tergabung dalam asosiasi, perkumpulan atau perserikatan dengan tujuan membangun profesionalisme, peningkatan sumber daya manusia, menggalang kerja sama anggota dan pengurus, menyebarluaskan informasi terbaru, publikasi, hubungan kemasyarakatan.

Menurut Kesrul (2004:3), "*meeting* adalah suatu kegiatan kepariwisataan yang aktifitasnya merupakan perpaduan *leisure* dan *bussines*, biasanya melibatkan orang secara bersama-sama".



## 2. *Incentive*

*Incentive* adalah kegiatan yang diadakan oleh sebuah perusahaan atau organisasi, guna memberikan apresiasi untuk para karyawan dan rekan kerja yang biasa diadakan di luar kantor atau berupa sebuah perjalanan.

Undang-undang No.9 tahun 1990 yang dikutip oleh Pendit (1999:27), Menjelaskan bahwa perjalanan *incentive* merupakan suatu kegiatan perjalanan yang diselenggarakan oleh suatu perusahaan untuk para karyawan dan mitra usaha sebagai imbalan penghargaan atas prestasi mereka dalam kaitan penyelenggaraan konvensi yang membahas perkembangan kegiatan perusahaan yang bersangkutan.

*Incentive* merupakan hadiah atau penghargaan yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada karyawan, klien, atau konsumen. Bentuknya bisa berupa uang, paket wisata atau barang (Kesrul, 2004:18).

Menurut Noor (2007:5), yang dikutip dari SITE 1998 dalam Rogers 2003, memberikan definisi mengenai *incentive travel is a global management tool that uses an exceptional travel experience to motivated and of recognize participants for increased levels of performance in support of the organizational goals.*

## 3. *Conference*

Menurut Pendit (1992:29), istilah *conference* diterjemahkan dengan konferensi dalam bahasa Indonesia yang mengandung pengertian sama, dalam prakteknya arti *meeting* sama saja dengan *conference*, maka secara teknis akronim MICE sesungguhnya adalah istilah yang memudahkan orang mengingatnya bahwa kegiatan-kegiatan yang dimaksud dengan perencanaan, pelaksanaan dan penyelenggaraan sebuah *meeting, incentive, conference, exhibition* hakekatnya merupakan sarana yang sekaligus produk paket-paket wisata yang siap dipasarkan. Kegiatan-kegiatan ini dalam industri pariwisata dikelompokkan dalam satu kategori, yaitu MICE.

*Conference* atau konferensi adalah suatu pertemuan yang diselenggarakan terutama mengenai bentuk-bentuk tata karma, adat atau kebiasaan yang berdasarkan sifat mufakat umum, dua perjanjian antara negara-negara para penguasa pemerintah atau perjanjian internasional mengenai topik tawaran perang dan sebagainya (Kesrul, 2004:7)

#### 4. *Exhibition*

*Exhibition* berarti pameran, dalam kaitannya dengan industri pariwisata, pameran termasuk dalam bisnis wisata konvensi, hal ini diatur dalam Surat Keputusan Menparpostel RI Nomor KM. 108/HM.703/MPPT-91, Bab 1c, yang dikutip oleh Pendit

(1993:34), yang berbunyi “pameran merupakan suatu kegiatan untuk menyebar luaskan informasi dan promosi yang ada hubungan dengan penyelenggaraan konvensi atau yang ada kaitannya dengan pariwisata”.

Menurut Kesrul (2004:16), “*exhibition* adalah ajang pertemuan yang dihadiri secara bersama-sama yang diadakan diseluruh ruang pertemuan atau ruang pameran hotel, dimana sekelompok produsen atau pembeli lainnya dalam suatu pameran dengan segmentasi pasar yang berbeda”.

#### E. **Pengertian Event**

Menurut Noor (2009:7) definisi dari event adalah suatu kegiatan yang diselenggarakan untuk memperingati hal-hal penting sepanjang hidup manusia, baik secara individu atau kelompok yang terikat secara adat, budaya, tradisi, dan agama yang diselenggarakan untuk tujuan tertentu serta melibatkan lingkungan masyarakat yang diselenggarakan pada waktu tertentu.

*Event organizer* sendiri merupakan penyedia jasa profesional penyelenggara sebuah acara. Pada dasarnya sebuah *event organizer* atau biasa disebut EO itu memiliki tugas membantu kliennya untuk menyelenggarakan acara yang diinginkan, seperti *launching product, company gathering, exhibition, seminar, promosi* dan lainnya.

### BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sekilas tentang *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*

*Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* merupakan sebuah perusahaan jasa dibidang layanan perjalanan wisata dan event organizer. *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* merupakan perusahaan *event organizer* pertama di jember yang berbentuk CV, dan dikukuhkan pada Akta Notaris No. 2 tanggal 3 Januari 2006 dan disahkan oleh PN Jember dengan nomor 08/CV/2006 tanggal 4 Januari 2006 dengan NPWP No. 02.307-098.0-626.000. SIUP 556.1/01/sk/436.323/2006 pada tanggal 19 Januari 2006 dan berdiri tanggal 16 Januari 2006 . CV *Luna Tour Travel & Event Organizer* beralamatkan di Jl. Sumatera 82-B Jember.

*Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* merupakan sebuah perusahaan jasa perjalanan wisata dan pelaksana kegiatan (*event organizer*) yang mengutamakan kegembiraan dan pelayanan professional dalam setiap paket program yang ditawarkan, serta memiliki berbagai jenis pelayanan jasa perjalanan wisata baik *domestic* maupun luar negeri. Basis kegiatan layanan perjalanan wisata yang dilaksanakan oleh *Luna Tour and Event Organizer Jember* adalah dengan memberikan pelayanan perjalanan wisata ke berbagai tempat wisata dan kota di Indonesia yang terbagi dalam beberapa paket program yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Pada sisi *event organizer*, *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* juga memberikan pelayan kepada masyarakat berupa pelaksanaan kegiatan individu maupun secara kelompok, masing – masing kegiatan yang dilaksanakan oleh Luna terbagi menjadi beberapa paket *event* yang menarik dan *up to date* sesuai dengan kebutuhan masyarakat masa kini.

Selain dua hal diatas, *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember juga memberikan pelayanan khusus yang di Jember, *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember adalah pelopor perusahaan layanan jasa pariwisata yang menawarkan paket petualangan alam baik di hutan, danau, sungai, gunung maupun pantai. Program ini dilaksanakan oleh *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember untuk memperkenalkan lebih jauh potensi wisata petualangan alam yang indah dan menantang di Jawa Timur kepada masyarakat Indonesia maupun Internasional.

Selain bersifat sebagai *profit company*, *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember juga membawa misi khusus yaitu dalam bidang pendidikan berupa layanan khusus untuk program-program *field trip* seperti studi banding dan kunjungan kerja serta misi lingkungan alam melalui beberapa paket program yang bertujuan untuk memupuk rasa cinta terhadap lingkungan alam sekitar.

*Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember berdiri dengan:

Nama	:	PT. Luna Sentosa Gemilang Indonesia
Menkumham	:	AHU- 33595.40.10.2014
Akta Notaris	:	08 tanggal 5 November 2014
SIUP	:	556.3/16/TDUP/35.09.511/2014
Alamat	:	Jalan Sumatra 82 B Jember
Telepon/Fax	:	0331 – 321939/ 323510 / F; 0331-326989
Quick response	:	081 233 869 083 / 081 5590 5794

## B. Lambang Luna Tour Travel and Event Organizer Jember



Gambar 2 Lambang Luna Tour Travel and Event Organizer Jember  
Sumber: Luna Tour Travel and Event Organizer Jember, 2016

### 1. Penjelasan Lambang Luna Tour Travel and Event Organizer Jember

Lambang Luna *Tour Travel and Event Organizer* Jember berbentuk persegi dengan warna dasar kuning merah. Warna dasar ini melambangkan kreativitas dan jiwa *fun and joy* yang dikembangkan dalam setiap program layanan .

Luna *Tour and Organizer*. di dalam kotak terdapat Bulan sabit berwarna putih yang melambangkan kedamaian yang selanjutnya diartikan bahwa dalam setiap program layanan, *Luna Tour and Organizer* selalu ingin mewujudkan impian yang penuh dengan kenyamanan.

Sinar yang terang melambangkan harapan bahwa setiap program layanan Luna *Tour and Organizer* akan membawa pencerahan dan kebaikan bagi Luna sendiri dan klien.

Tulisan LUNA berwarna merah yang melambangkan keceriaan yang menjadi ciri khas pelayanan Luna serta tulisan *TOUR AND ORGANIZER* berwarna biru yang melambangkan kesetiaan dan kecintaan terhadap alam dan budaya bangsa. Motto yang dibawa Luna Tour and Organizer adalah *Full of Joy and Fun*.

### C. Visi dan Misi Luna Tour Travel and Event Organizer Jember

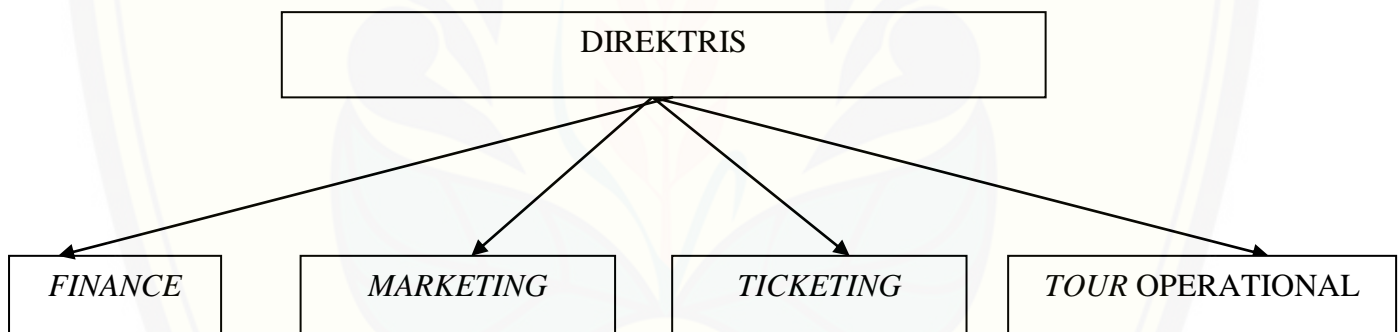
#### 1. Visi Luna Tour Travel and Event Organizer Jember

*“Service is our life style”*

#### 2. Misi Luna Tour Travel and Event Organizer Jember

- Menjadi Perusahaan Biro Perjalanan dan *Event organizer* yang profesional diusia muda
- Menjadi Perusahaan yang handal dalam bidang jasa dengan motto *“Full Of Joy’N Fun”*

### D. Company Staff Luna Tour Travel and Event Organizer Jember



Gambar 3 *company staff* Luna Tour Travel and Event Organizer Jember

Sumber: Luna Tour Travel and Event Organizer Jember, 2016

### 1. *Job Description*

- a. Direktris, bertugas untuk memimpin perusahaan (*Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*), menetapkan peraturan serta mengawasi para karyawan
- b. *Finance*, bertugas untuk menerima dan mengeluarkan uang sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan, serta mengurus berbagai macam pembayaran dalam melakukan kegiatan di *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*
- c. *Marketing*, bertugas dalam melakukan penawaran serta penjualan produk *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* pada para klien baik secara langsung, melalui telepon
- d. *Ticketing*, bertugas dalam melayani konsumen untuk reservasi serta pembelian tiket, baik domestik maupun internasional
- e. *Tour Operasional*, bertugas menyiapkan seluruh keperluan untuk kegiatan *tour*, mulai dari pemesanan hotel, transportasi, makan dan minum, serta kebutuhan lainnya yang diperlukan dalam kegiatan *tour*

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember*, seluruh karyawan *Luna Tour Travel and Event Organizer Jember* termasuk dalam bagian *marketing*.

**E. Daftar Klien Luna Tour Travel and Event Organizer Jember Periode Januari-  
Juni 2016**

Tabel 1. Daftar Klien Luna Tour Travel and Event Organizer Jember  
Periode Januari-Juni 2016

No	Pelaksanaan	Klien / Group	Kegiatan	Paket / Program
1	31 Januari - 02 Pebruai 2016	Guru-guru SMA di Kabupaten Jember	<i>Outbond &amp; Diklat Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
2	16 – 18 Pebruari 2016	Perawat se-Kabupaten Jember	<i>Outbond &amp; Diklat Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
3	27 – 28 Pebruari 2016	Puskesmas Jember	<i>Outbond &amp; wisata</i>	Layanan Petualangan, <i>Tour and Travel</i>
4	29 Pebruari – 01 Maret 2016	Guru-Guru SD di Kabupaten Jember	<i>Outbond &amp; Diklat Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
5	15 – 17 Pebruari 2016	Guru-guru SMP di Kabupaten Jember	Kunjungan Kerja, <i>Outbond, &amp; Diklat Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
6	25 – 27 Maret 2016	BPR se-Kabupaten Jember	Wisata	<i>Tour and Travel</i>
7	25 – 27 Maret 2016	Koperasi di Kabupaten Jember	Wisata	<i>Tour and Travel</i>



No	Pelaksanaan	Klien / Group	Kegiatan	Paket / Program
8	30 Maret – 01 April 2016	Guru-guru SMA di Kabupaten Jember	Kunjungan Kerja, <i>Outbond</i> , & Diklat <i>Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE <i>Tour and Travel</i>
9	02 – 03 April 2016	Instansi di Probolinggo	Wisata	<i>Tour and Travel</i>
10	12 – 14 April 2016	Pegawai Kecamatan se-Kabupaten Jember	Kunjungan Kerja & <i>Outbound</i> & Diklat <i>Training class</i>	Layanan Petualangan, MICE <i>Tour and Travel</i>
11	25 – 27 April 2016	Guru Mapel di Kabupaten Jember	Kunjungan Kerja, <i>Outbond</i> , & Diklat <i>Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
12	17 – 19 Mei 2016	Guru Mapel di Kabupaten Jember	Kunjungan Kerja, <i>Outbond</i> , & Diklat <i>Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE, <i>Tour and Travel</i>
13	26 – 29 Mei 2016	Instansi di Kabupaten Jember	Pameran Wisata, Foto & <i>Selg Mission</i>	<i>Tour and Travel</i> , MICE
14	31 Mei – 01 juni 2016	Perawat se-Kabupaten Jember	<i>Outbond</i> & Diklat <i>Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE <i>Tour and Travel</i>
15	01 – 04 Juni 2016	Instansi di Bondowoso	<i>Outbond</i> & Diklat <i>Training Class</i>	Layanan Petualangan, MICE <i>Tour and Travel</i>

klien, kepercayaan tersebut tidak akan disia-siakan pihak *Luna Tour* dalam mewujudkan kegiatan yang diinginkan klien.

Pelayanan yang diberikan *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember memiliki standart yang tinggi dan profesional, meskipun dengan mengeluarkan biaya yang cukup banyak klien tidak akan merasakan kekecewaan atas pelayanan yang diperoleh selama bekerjasama dengan *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember.

Klien yang akan melakukan kerjasama dengan *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember cukup menghubungi *marketing* untuk melakukan pertemuan, maka bagian *marketing* akan mendatangi klien tersebut, jadi waktu yang digunakan lebih fleksibel, bisa kapanpun dan di manapun, namun klien juga bisa melalui *telephone*, mengirim lewat *email* ataupun dapat bertemu secara langsung, supaya lebih jelas hal yang akan dibicarakan. Pelayanan dengan standart yang tinggi dan profesional membuat *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember memiliki klien yang cukup banyak, baik dari instansi pemerintahan yang berada di Jember dan di luar Jember serta perusahaan swasta juga perorangan maupun institusi-institusi pendidikan dan penelitian.

## BAB V. PENUTUP

### A. Kesimpulan

Kesimpulan dari laporan Praktek Kerja Nyata di *Luna Tour Travel and Event organizer* Jember sebagai tentang “Penjualan Produk MICE” berikut:

1. Produk MICE di *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember dapat berupa kegiatan *outbond* dan diklat pelatihan atau juga berupa *workshop, meeting* dan *exhibition*.
2. Pelayanan yang diberikan memiliki standart yang tinggi dan profesional.
3. Penjualan produk MICE di *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember menggunakan sistem *personal selling* dan *direct marketing*.
4. *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember menyediakan beberapa program antara lain *event organizer*, juga petualangan alam.

### B. Saran

1. Karyawan *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember menghubungi pihak telkom untuk memperbaiki dan mengecek gangguan jaringan telepon yang terjadi
2. *Marketing* harus bisa meyakinkan klien terhadap produk-produk yang ditawarkan.
3. Menerapkan kembali sistem pemakaian seragam pada karyawan *Luna Tour Travel and Event Organizer* Jember.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Assauri, Sofjan. 2007. *Manajemen Pemasaran Dasar. Konsep & Strategi*. Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada
- Chan, Syaifuddin. 2003. *Relationship Marketing: Inovasi Pemasaran yang Membuat Pelanggan Bertekuk Lutut*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum
- Hasan, Ali. 2013. *Marketing dan Kasus-kasus Pilihan*. Yogyakarta: Caps Publishing
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta : Kencana.
- Kesrul, M. 2004. *Meeting, Incentive Trip, Conference, Exhibition*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Kismono, Gugup. 2001. *Pengantar Bisnis Edisi 1*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi kedelapan*. Jakarta: Erlangga
- Marpaung, Happy dan Bahar, Herman. 2002. *Pengantar Pariwisata*. Bandung: Alfabeta
- Noor, Any. 2007. *Globalisasi Industri MICE*. Bandung: Alfabeta.
- , 2009. *Manajemen Event (edisi revisi)*, Bandung: Alfabeta.
- Pendit, S, Nyoman. 1999. *Wisata Konfensi: Potensi Gede Bisnis Besar*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- , 1999. *Ilmu Pariwisata Sebuah Pengantar Perdana*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Tjiptono, Fandy. 2002. *Strategi Pemasaran Edisi 4*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Stanton, J.William, Lamarto.Y. 1998. *Prinsip Pemasaran Edisi ketujuh Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset
- Wahab, Salah. 2003. *Manajemen Kepariwisataaan*. Jakarta: Pradnya Paramita.

Yoeti, Oka. A. 1996. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Jakarta : Angkasa.

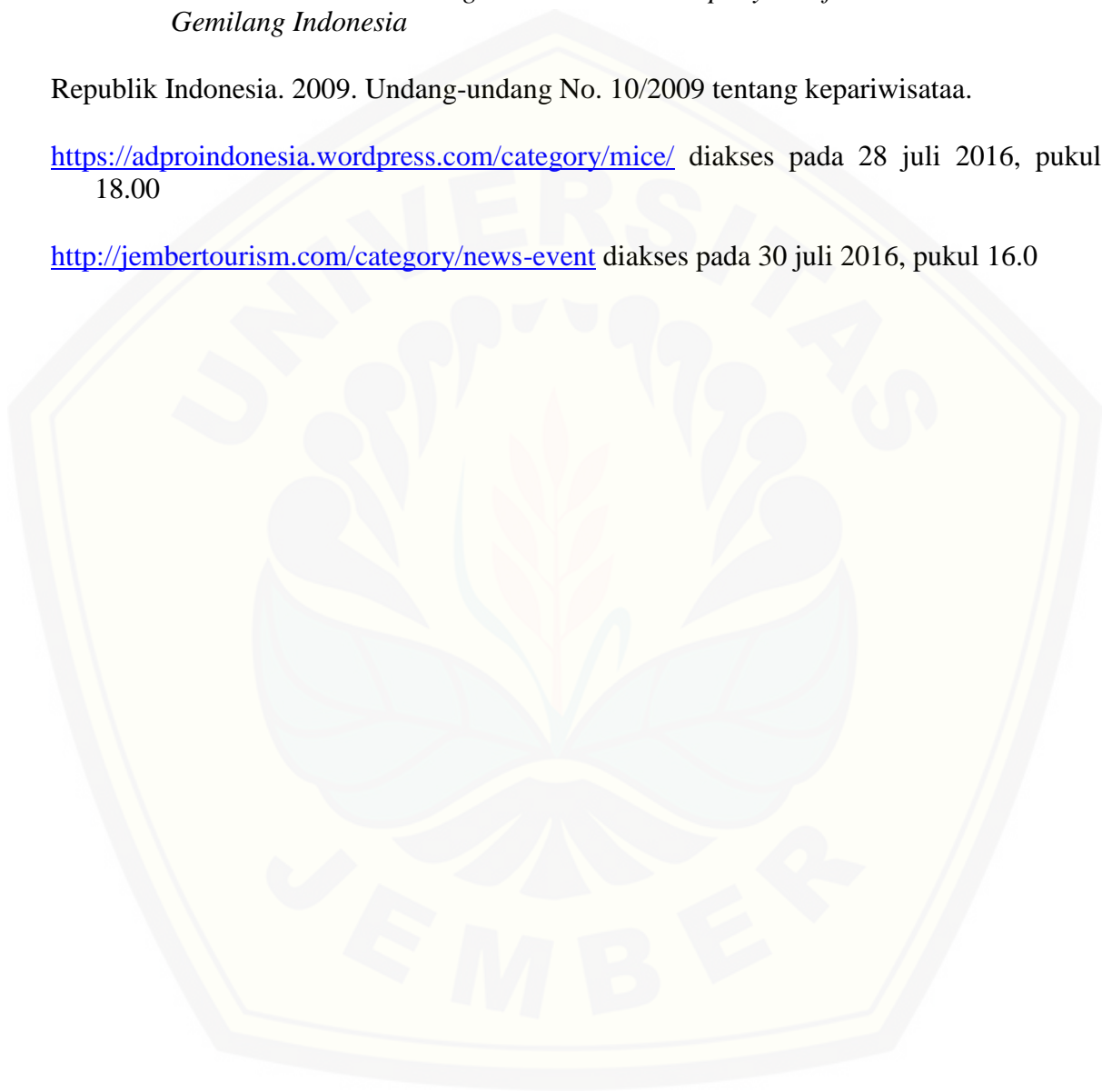
-----, 1997. *Tours and Travel Management*. Jakarta: Pradnya Paramita

*Luna Tour Travel and Event Organizer*. 2016. *Company Profile PT. Luna Sentosa Gemilang Indonesia*

Republik Indonesia. 2009. Undang-undang No. 10/2009 tentang kepariwisataa.

<https://adproindonesia.wordpress.com/category/mice/> diakses pada 28 juli 2016, pukul 18.00

<http://jembertourism.com/category/news-event> diakses pada 30 juli 2016, pukul 16.0





Gambar 4. Kantor Luna Bagian Depan



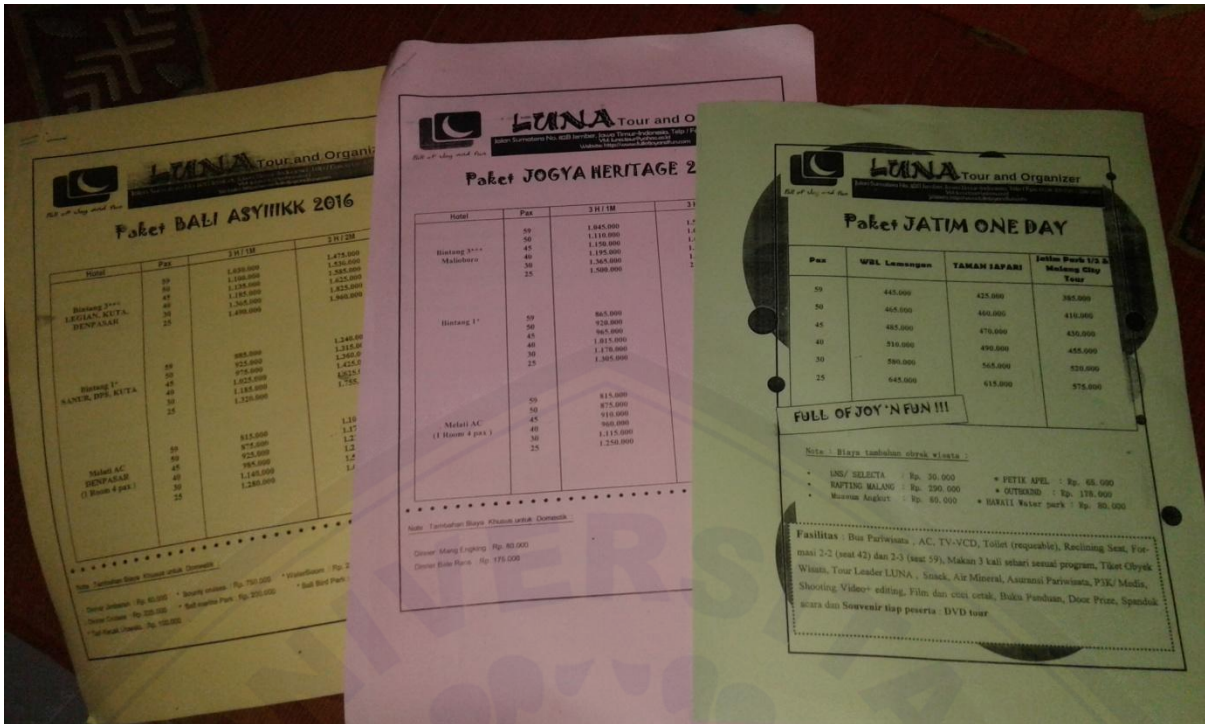
Gambar 5. Kantor Luna Bagian Ticketing



Gambar 6. Kantor Luna Bagian Dalam



Gambar 7. Kantor Luna Bagian Dalam

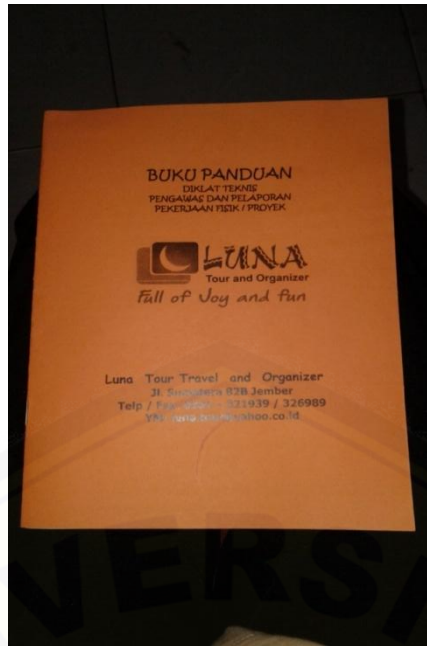


Gambar 8. Brosure Paket Wisata Luna Tour Travel and Event Organizer Jember



Gambar 9. Goddybag Luna Tour Travel and Event Organizer Jember





Gambar 10. Buku Panduan Kegiatan



Gambar 11. MICE (*Outbond*)



Gambar 12. MICE (*Outbond*)



Gambar 13. MICE (*Outbond*)



Gambar 14. MICE (*Outbond*)



Gambar 15. MICE (*Diklat Motivation Training*)



Gambar 16. *Tour Leader* kegiatan MICE Outbond & Diklat *Motivation Training*



Gambar 17. *Tour Leader* kegiatan MICE Outbond & Diklat *Motivation Training*



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
Jl. Kalimantan - Kampus Tegayutan Telp. (0331) 31596, 331342 Fax. (0331) 32596  
Jember 68131 Email: [info@ujember.ac.id](mailto:info@ujember.ac.id)

---

Nomor : 1615/UN25.1.2/SP/2016 18 Mei 2016  
Lampiran : satu eksemplar  
Hal : Permohonan Tempat Magang


Yth. Pimpinan Luna Tour Travel & Event Organizer  
Jl. Sumatera No. 82-B, Sumberaji  
Jember

Dalam rangka mengembangkan wawasan praktis mahasiswa Program Studi Diploma Tiga Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, maka setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan minimal 108 SKS diwajibkan mengikuti kegiatan magang (Praktek Kerja Nyata) untuk penyelesaian laporan tugas akhir. Sehubungan dengan hal tersebut, kami berharap dengan hormat kesediaan Saudara memberikan kesempatan kegiatan magang mahasiswa kami pada instansi yang Saudara pimpin. Adapun nama mahasiswa yang akan mengikuti kegiatan magang adalah :


Nama	Aprilia Faizatul Laila
NIM	130903102005
Program Studi	DIII Usaha Perjalanan Wisata

Bersama ini kami lampirkan 1 (satu) eksemplar proposal Praktek Kerja Nyata (PKN).

Atas perhatian dan kesediaannya disampaikan terima kasih.



Prof. Dr. Hary Yuswadi, M.A.  
NIP.19520727-198103-1-003



**LUNA** Tour and Organizer

Jl. Sumatra 82 B Jember, Jawa Timur Indonesia - Telp / Fax : 0331 - 321 939 / 326 989  
Yk : luna.tour@yahoo.co.id - Website : <http://www.fuicfjoyandfun.com>

Full of Joy and Fun

Jember, 19 Mei 2016

Nomor : 145/MGG/LUNA/V/2016  
Lamp : -  
Perihal : Jawaban Praktek Kerja Nyata (*on the job training*)

Kepada :  
Yth. Pembantu Dekan I FIFIP UNEJ  
Up. Ketua Program Studi D3 Pariwisata  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember  
di -  
**J E M B E R**



Dengan hormat,  
Menunjuk surat saudara Nomor : 4615/11N25.1.2/SP/2016 tertanggal 18 Mei 2016 tentang Praktek Kerja Nyata (PKN) pada perusahaan kami PT. LUNA SENTOSA GEMILANG INDONESIA sejak tanggal 30 Mei 2016 sampai tanggal 3 Juli 2016 atas mahasiswa dengan identitas :

Nama : Aprilia Faizatul Laila  
NIM : 130903102005  
Jurusan : D3 PARIWISATA

Maka dengan ini kami beritahakan bahwa, perusahaan kami bisa menerima Kegiatan PKN tersebut diatas pada tanggal 20 Mei 2016 sampai tanggal 3 Juli 2016 dikarenakan kegiatan PKN tersebut telah kami jadwalkan.

Demikian atas perhatian dan kerja samanya, kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami



Lucy A. Sembiring, S. Sos  
Direktoris



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
Jalan Kalimantan 37 - Kampus Bumi Tegalboyo  
Telp. (0331) 335596 - 331342, Fax (0331) 335596 Jember 68121  
Email : [faip@unjember.ac.id](mailto:faip@unjember.ac.id)

## SURAT TUGAS

Nomor : 1583/UN25.1.2/SP/2016

Berdasarkan surat dari Dirskris "Luna Tour and Organizer" nomor : 145/MGC/LONA/V/2016, perihal Jawaban Praktek Kerja Nyata (on the job training), maka dengan ini Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember menugaskan kepada mahasiswa yang namanya tercantum di bawah ini :

Nama : Aprilia Paizatul Laila  
NIM : 130903102005  
Program Studi : DIII Usaha Perjalanan Wisata

Untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Industri/Praktek Kerja Lapangan di Luna Tour and Organizer, terhitung mulai tanggal 20 Mei 2016 s.d. 3 Juli 2016.

Demikian surat tugas ini untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jember, 16 Mei 2016

an Dekan  
Pembantu Dekan I,

Drs. Himawan Bayu Patriadi, MA, Ph.D.  
NIP.19610828 199201 1 001



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
**UNIVERSITAS JEMBER**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
 Jl. Kalimantan 37, Kampus Teknologi Telp. (0331) 437556, 431347, Fax. (0331) 437466 Email: 68.2

**SURAT TUGAS**

Nomor: 0874/JN25.1.2/SP/2016

Berdasarkan Rekomendasi Komisi Berhimpun Tugas Akhir Program Studi D III Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember, maka mengasaskan nama tersebut dibawah ini:

NO	NAMA	PANGKAP/COLOMCAAN	JABATAN	KETERANGAN
1.	Yusinda Dwi Handini, S.Soc.,M.A.B NIP. 197905199008127001	Parana Muda TK.17 Ibb	Asisten Ahli	DPU

Untuk membimbing karya tulis akhir mahasiswa :

Nama : Aprilia Feizatal Laila

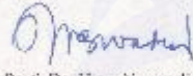
NIM : 150905102005

Program Studi : D III Usaha Perjalanan Wisata

Judul : Perjalanan Promosi MICE Di Luar Negeri & Organizer

Demikian untuk mendapat perhatian dan dilaksanakannya dengan sebaik-baiknya.

Ditandatangani di Jember  
 Pada Tanggal : 7 Juni 2016  
 Dekan

  
 Prof. Dr. Enry Yawede, M.A.  
 NIP. 195707271981057005

Ditujukan:  
 1. Kesubag. Pendidikan  
 2. Mahasiswa yang bersangkutan  
 3. Penitip  
 6





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
 UNIVERSITAS JEMBER  
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
 Jl. Kalimantan Komplek Tegalsari Telp. (0331) 337281-337282 Fax. (0331) 337286-337287  
 Email : Fisp@unijember.com.net Telp. (0331) 332756

**NILAI HASIL PRAKTEK KERJA NYATA (PKN) MAHASISWA  
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
 UNIVERSITAS JEMBER**

NO.	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1	Penguasaan Materi Tugas	90	A
2	Kemampuan / Kerjasama	75	B
3	Lika	90	A
4	Disiplin	90	A
NILAI RATA - RATA		89	B

**Identitas Mahasiswa yang dinilai :**

Nama : APRILIA FAIZATUL LAILA  
 NIM : 150903102005  
 Jurusan : Ilmu Administrasi  
 Program Studi : Diploma III Usaha Perjalanan Wisata

**Yang menilai :**

Nama : Lusi Anangraini Rambeiring, S.Pd  
 Jabatan : Direktur  
 Instansi : PT. Liris Sembada Family (Inomas) Jember  
 Tanda Tangan :



**PEDOMAN PENILAIAN :**

NO.	ANGKA	HURUF	KRITERIA
1	90 >	A	Sangat Baik
2	70 - 89	B	Baik
3	60 - 69	C	Cukup Baik
4	50 - 59	D	Kurang Baik



Fall of Joy and Fun


**JANA Tour and Organizer**  
 Jalan Setono No. 113 Jember, Jawa Timur 61221 Telp. 0311 1770333  
 Fax 0311 1770333  
 Website: http://www.jana-tour.com

## Paket BALI ASYIHK 2016

Hotel	Pax	3H/1M	3H/2M
Bintang 3** LEGIAN, KUTA, DENPASAR	29	1.030.000	1.475.000
	30	1.100.000	1.536.000
	45	1.135.000	1.588.000
	40	1.185.000	1.625.000
	30	1.305.000	1.825.000
25	1.490.000	1.960.000	
Bintang 1* SANUR, DPS, KUTA	29	885.000	1.240.000
	30	925.000	1.325.000
	45	975.000	1.360.000
	40	1.025.000	1.425.000
	30	1.185.000	1.625.000
25	1.320.000	1.755.000	
Melati AC DENPASAR (1 Room 4 per)	29	815.000	1.100.000
	30	875.000	1.170.000
	45	925.000	1.215.000
	40	965.000	1.285.000
	30	1.149.000	1.515.000
25	1.280.000	1.620.000	

Note : Tambahan Biaya Khusus untuk Domestik :

- Dinner Jimbaran : Rp. 80.000   \* 2county cruise : Rp. 750.000   \* Waterboom : Rp. 250.000
- Dinner G. Jese : Rp. 220.000   \* Bali marine Park : Rp. 100.000   \* Bali Bird Park : Rp. 200.000
- \* Tari Kecak Uluwatu : Rp. 100.000



*Full of Joy and Fun*

## LUNA Tour and Organizer

Jalan ...  
...  
...

**Fasilitas :**

1. Bus Pariwisata, AC, TV VCD, Toilet (pocketable), Reclining Seat, Farmasi 2-2 (seat 42) dan 2-3 (seat 55)
2. Hotel sesuai dengan pilihan
3. Makan 3 kali sehari sesuai program
4. Tiket Objek Wisata
5. Tour Leader LUNA dan Guide Lokal
6. Snack, Air Mineral
7. Asuransi Pariwisata, P3K/Medis,
8. Shooting Video+ editing, Film dan cuti cetak + Souvenir tiap peserta : DVD Tour.
9. Buku Panduan
10. Door Prize, Spanduk Tour

**ITINERARY TOUR : 3DAY 1 NIGHT # BALI ASYIIKKK 2016#**

**DAY 1 : Keberangkatan — Denpasar (Snack)**  
Peserta dijemput di airport selanjutnya menuju Denpasar, Snack dibagikan dalam perjalanan.

**DAY 2 : Bali - City tour (B.L.D)**  
Taman di Kerthasari : Mr. Kura - Makan pagi dan bersih-bersih diri - Tunjung benoa - Pundawa Beach - DMZ option : GWK - Check - in Hotel - Makan siang dan malam di Resto gallery. Free program.

**DAY 3 : Shopping Tour - Korn Asal (B.L.D)**  
Makan pagi di resto hotel - Check out hotel - Khidmat Art Shop - option : Pasar Seni Gossungan - TEMAN JOGGER - Bedugul / Candi Kuning - Tanah Lot merupakan obyek penutup tour kita. Sampai jumpa di event mendatang bersama kami LUNA Tour & EO " Full Of Joy and Fun!!!"

**Option : 3DAY 2 NIGHT : Pantai Lavina — Luwatu — Kebun Raya Bedugul**



Phil of Jay and An

# LUNA Tour and Organizer

Hotel Sumatera No. 82B Jember, Jawa Timur Indonesia, Telp / Fax: 0321-821 939 / 326 989  
 www.lunatourandorganizer.com  
 www.lunajogjandunia.com


## Paket JOGJA HERITAGE 2016

Hotel	Pax	3 H / 1M	3 H / 2M
Bintang 1*** Malioboro	59	1.045.000	1.585.000
	50	1.110.000	1.650.000
	45	1.150.000	1.690.000
	40	1.195.000	1.730.000
	30	1.365.000	1.915.000
	25	1.500.000	2.050.000
Bintang 1*	59	865.000	1.315.000
	50	920.000	1.385.000
	45	965.000	1.425.000
	40	1.015.000	1.485.000
	30	1.170.000	1.625.000
	25	1.305.000	1.800.000
Melati AC (1 Room 4 pax)	59	815.000	1.110.000
	50	875.000	1.175.000
	45	910.000	1.215.000
	40	960.000	1.285.000
	30	1.115.000	1.500.000
	25	1.250.000	1.695.000

Naya (Tambahan Biaya Khusus untuk Domestik :

: Dinner Menu Paking : Rp. 80.000

: Dinner Dala Rawa : Rp. 175.000



## LUNA

Tour and Organizer

Jember, Indonesia No. 9988 | Email: Luna@lunatour.com | Telp: Fax: | Website: lunatour.com

### Paket JATIM ONE DAY

Pax	WBL Lamongan	TAMAN JAPANE	Jatim Park 1/2 & Malang City Tour
59	445.000	415.000	385.000
50	405.000	460.000	410.000
45	485.000	470.000	430.000
40	510.000	490.000	455.000
30	580.000	505.000	520.000
25	645.000	615.000	575.000

FULL OF JOY 'N FUN !!!

Note : Biaya tambahan obyek wisata :

• BSN/ SILECTA : Rp. 30.000	• PETAH APEL : Rp. 65.000
• BANTING NALANG : Rp. 200.000	• OUTBOUND : Rp. 175.000
• Museum Angkut : Rp. 80.000	• TRAVEL Water park : Rp. 80.000

**Fasilitas :** Bus Pariwisata, AC, TV-VCD, Toilet (requestable), Reclining Seat, Freebus 2-2 (seat 42) dan 2-3 (seat 59). Makan 3 kali sehari sesuai program, Tiket Obyek Wisata, Tour Leader LUNA, Snack, Air Mineral, Asuransi Pariwisata, P3K/ Medis, Shooting Video editing, Film dan foto cetak, Buku Panduan, Door Prize, Sponsorship dan Souvenir tiap peserta : DVD tour