

**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA, JEMBER**

LAPORAN HASIL KULIAH KERJA

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya (A.Md.) Pariwisata
Program Studi Diploma III Pariwisata
Jurusan Ilmu Administrasi
P a d a
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER

Asal : F... ish
Pembelian :
Terima : gl, 2 5 1 2 : 2
Oleh : ... :
SRS

S
Klass
658.8
IND
S
e.1

NOVI INDRIYANI

NIM. 990903102204

Dosen Pembimbing :

Drs. RUDI EKO PRAMONO, MSI
NIP. 131 782 188

**UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA
2002**

**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA, JEMBER**

PERSETUJUAN

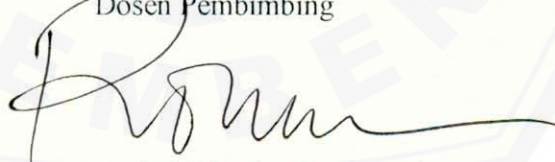
Telah Disetujui Laporan Hasil Kuliah Kerja
Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Jember

Nama : NOVI INDRIYANI
NIM : 990903102204
Jurusan : ILMU ADMINISTRASI
Program Studi : DIPLOMA III PARIWISATA
Judul : STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA, JEMBER

Jember,

2002

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



Drs. RUDI EKO PROMONO, Msi

NIP. 131 782 188

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

PENGESAHAN

Telah dipertahankan dihadapan sidang panitia penguji laporan hasil kuliah kerja
Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

NAMA : NOVI INDRIYANI
NIM : 990903102204
JURUSAN : ILMU ADMINISTRASI
PROGRAM STUDI : DIPLOMA III PARIWISATA

**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA, JEMBER**

Hari : Senin
Tanggal : 29 Juli 2002
Jam : 16.00 WIB – selesai
Bertempat : FISIP Universitas Jember
Dan telah dinyatakan lulus

Panitia penguji

Ketua

Drs Didik Eko J
NIP. 131

Anggota

Drs Rudi Eko Pramono, Msi
NIP. 131 782 188

Mengesahkan
Universitas Jember
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Dekan

Drs. H Moch. Toerki
NIP. 130 524 832

PERSEMBAHAN

Dengan segenap hati kupersembahkan

Hasil Laporan Kuliah Kerja ini kepada :

- Bapak dan Ibunda tercinta
Terima kasih buat doa, kasih sayang dan dukungannya selama ini.
- Adikku tersayang (Yuyun)
Terima kasih buat kasih sayang, kerja sama dan kekompakkan kita.
- Kakak dan keponakanku tersayang (Ryan en Mala)
Terima kasih buat dukungan dan kebersamaannya selama ini
- Teman- teman terbaikku selama ini (Ulil, Leny, Pipit, Wulan, Veny)
Terima kasih buat kasih sayang, bantuan dan kebersamaan kita
Semoga tali persaudaraan kita tetap terjalin selamanya.
- Memey, Catur en Yusril
Terima kasih buat bantuan yang kalian berikan.
Tidak akan aku lupakan kebaikan kalian selama ini.
- My Prince
Semoga Tuhan menyatukan dan membahagiakan kita
You always give happiness and support for me.
- Teman- temanku D III Pariwisata 99
Terima kasih buat kekompakkan dan kebersamaan kita selama ini.
- Tanah Air-ku tercinta Indonesia.

Motto

Dengan ilmu , Kehidupan Menjadi Mudah

Dengan Seni ,Kehidupan Menjadi Halus

Dengan Agama , Kehidupan Menjadi Terarah Dan Bermakna

(Prof. Dr.s.A. Mukti Ali)



Daftar Isi

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Persembahan	iv
Halaman Motto	v
Daftar Isi	vi
Daftar Gambar	viii
Kata Pengantar	ix
I. Pendahuluan	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Tujuan dan manfaat Program Kuliah Kerja	2
1.2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja	2
1.2.2 Manfaat Program Kuliah Kerja	3
II. GAMBARAN UMUM LOKASI KULIAH KERJA	4
2.1 Gambaran umum Perusahaan	4
2.1.1 Gambaran Umum lokasi Kuliah Kerja	5
2.1.2 Maksud dan tujuan perusahaan	5
2.2 Visi dan Misi	6
2.2.1 Visi	6
2.2.2 Misi	6
2.3 Organisasi Perusahaan	7
2.3.1 Struktur Organisasi	7
2.3.2 Job Diskription	8
III. PELAKSANAAN KEGIATAN KULIAH KERJA	16
3.1 Deskripsi Pelaksanaan Kuliah Kerja	16
3.2 Gambaran Strategi Pemasaran	21
3.3 Implikasi Kebijakan Terhadap perusahaan	23
3.3.1 Hasil Analisis SWOT	23

3.3.2	Strategi Pemasaran Paket Wisata.....	26
3.3.3	Segmentasi Pasar.....	26
3.3.4	Peranan Sales Marketing	27
3.3.5	Strategi Pemasaran Perusahaan Jangka Pendek	28
3.3.6	Pengimplementasian dari strategi pemasaran	29
3.3.7	Strategi Perusahaan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	29
IV.	PENUTUP	31
4.1	Kesimpulan	31
4.2	Saran.....	31
KEPUSTAKAAN		
LAMPIRAN-LAMPIRAN.		

3.3.2	Strategi Pemasaran Paket Wisata.....	26
3.3.3	Segmentasi Pasar.....	26
3.3.4	Peranan Sales Marketing.....	27
3.3.5	Strategi Pemasaran Perusahaan Jangka Pendek.....	28
3.3.6	Pengimplementasian dari strategi pemasaran.....	29
3.3.7	Strategi Perusahaan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	29
IV.	PENUTUP.....	31
4.1	Kesimpulan.....	31
4.2	Saran.....	31
KEPUSTAKAAN		
LAMPIRAN-LAMPIRAN.		

Daftar Gambar

Gambar 1. Struktur Organisasi PT Nuansa Wisata Prima
Nusantara 7



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat, taufik dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini. Penulisan ini dilakukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (Amd) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember. Dengan selesainya penulisan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Rudi Eko Pramono Msi, selaku dosen pembimbing sekaligus Ketua Program Studi Diploma III Pariwisata Universitas Jember yang telah memberikan bimbingan dalam proses penyusunan Laporan Tugas Akhir ini .
2. Bapak dan Ibu Dosen sebagai staf pengajar jurusan DIII Pariwisata Universitas Jember
3. Bapak Wahyu Setyabudi,SE selaku direktur PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember yang telah memberikan ijin untuk mengadakan latihan kerja.
4. Ibu Neneng S, SE serta seluruh staf PT. Nuansa Wisata Jember yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir .
5. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang penuh kasih sayang memberikan semangat, nasehat dan doa tiada hentinya untuk keberhasilan penulisan ini .
6. Saudara-saudaraku tersayang yang selalu memberikan semangat dan mendukung segala aktivitas penulis "*keep smile and success*".
7. Keluarga Besar DIII Pariwisata angkatan 99 "*keep trying dan get your ambition* " .

Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu disini yang telah membantu kelancaran penulisan ini. Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa tiada kesempurnaan pada penulisan ini, masih jauh dari apa yang diharapkan. Oleh sebab itu, saran serta pengarahan dari semua pihak sangat diharapkan dan semoga juga Laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua yang memerlukannya. Amien

Jember, Mei 2002

Penulis





I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin pesatnya perkembangan dunia pariwisata, persaingan yang dihadapi perusahaan semakin ketat. Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk tetap eksis dan maju. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai apabila perusahaan mempunyai kemampuan manajemen yang baik terutama bagian pemasaran perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dengan melakukan strategi yang tepat untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pasar pada saat ini dan dimasa yang akan datang, sehingga kedudukan perusahaan jasa dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.

Seperti diketahui pariwisata merupakan kegiatan multisektoral dan hampir tidak mengenal batas kewilayahan. Oleh karena itu strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan perusahaan umumnya dan bidang pemasaran khususnya. Disamping itu strategi pemasaran yang ditetapkan harus disesuaikan dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dikatakan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan Biro Perjalanan Wisata sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa harus memberikan kualitas pelayanan yang memuaskan kepada konsumen.

Perusahaan dapat menentukan strategi pemasaran dengan mengevaluasi dan cepat tanggap dengan pola permintaan konsumen, berdasarkan hal tersebut maka suatu perusahaan dapat melakukan strategi yang berbeda untuk konsumen sesuai dengan segmentasi pasar yang dituju (SASARAN).

Sementara itu pada zaman globalisasi sekarang ini, dimana situasi semakin kompleks mengenai persoalan yang melingkupi krisis multi dimensi baik dibidang ekonomi, sosial, politik, maupun hankam

mengakibatkan turunnya tingkat kunjungan wisatawan mancanegara maupun domestik.

Keadaan ini membuat Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa bersaing secara ketat untuk lebih meningkatkan volume penjualan serta meningkatkan kualitas pelayanan seperti yang dilakukan Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember, dimana strategi pemasaran yang ditetapkan dan dilakukan dalam upaya meningkatkan volume penjualan adalah peningkatan kualitas pelayanan kepada konsumen yang merupakan faktor penting bagi perusahaan untuk mempertahankan pasar yang telah dikuasai dan mencari pelanggan baru yang ada dipasar. Sebab tidaklah mudah untuk mempertahankan dan mencari pelanggan yang ada dipasar, karena pada dasarnya mereka para pelanggan menginginkan kepuasan pelayanan yang didapatkan dari Perusahaan Biro Perjalanan Wisata.

Strategi Pemasaran Paket Wisata dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan pada PT Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember

1. Strategi pemasaran adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan suatu sistem keseluruhan dan kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun yang pembeli potensial sehingga keunggulan perusahaan dengan tantangan yang ada dapat diketahui dan juga untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat tercapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. (William.F. Gluek, 1995)

Jadi dengan strategi pemasaran akan tercipta suatu interaksi antara tenaga pemasaran dan calon konsumen sehingga dapat mengetahui dan mengenal produk –produk jasa yang ditawarkan dan dijual oleh perusahaan.

2. Paket Wisata adalah

Rangkaian dari perjalanan wisata yang tersusun lengkap disertai dengan harga dan persyaratan tertentu. Tenaga pemasaran harus

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

3. Volume Penjualan adalah

Tingkatan hasil dari penjualan produk yang dibeli oleh konsumen, dalam hal ini seorang tenaga pemasaran yang melakukan marketing kepada konsumen yang membutuhkan pelayanan didalam bidang jasa.

1. 2 Tujuan dan Manfaat Program Kuliah Kerja

1. 2.1 Tujuan Program Kuliah Kerja

1. Untuk mendapatkan pengalaman praktis di PT.Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember.
2. Untuk memahami, membuat, serta mempraktekkan mekanisme penawaran paket wisata mulai awal penawaran sampai terjadi kontrak kesepakatan antara perusahaan dengan konsumen tentang harga, obyek kunjungan serta pelaksanaannya.

1.3.2 Manfaat Program Kuliah Kerja

1. Bagi perusahaan :

Diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran dalam rangka pengambilan keputusan dibidang pemasaran khususnya berkaitan dengan strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualan dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan jasa kepada konsumen

2. Bagi penulis :

Memberikan banyak pengalaman dalam menghadapi konsumen yang membutuhkan pelayanan dibidang jasa baik secara kontak personal / langsung maupun tidak langsung.



II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Gambaran Umum PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Lokasi bagi suatu perusahaan biro perjalanan wisata adalah hal yang sangat penting oleh karena itu dalam menentukan tempat kedudukan kantor untuk kepentingan operasional perlu dipertimbangkan dari segi semua aspek termasuk aspek ekonomis, aspek strategis, maupun aspek operasionalnya.

Secara garis besar, penentuan kota Jember sebagai pusat pengendali operasional perusahaan berdasarkan pertimbangan sebagai berikut :

1. Kota Jember merupakan salah satu kota yang terbesar setelah Surabaya dan Malang yang merupakan pasar potensial untuk pengembangan produk jasa
2. Kota Jember mengalami perkembangan yang cukup tinggi sebagai kota pendidikan, perdagangan, perkebunan, serta pariwisata
3. Kota Jember dan wilayah sekitarnya memiliki potensi wisata yang sangat besar dan beragam mulai dari pantai, perkebunan sampai dengan pegunungan sehingga merupakan modal dasar dalam mengembangkan sektor pariwisata khususnya untuk wisatawan mancanegara
4. Kota Jember mempunyai letak yang sangat strategis yaitu diantara jalur perjalanan dari Bali – Banyuwangi - Bromo yang sering dikunjungi wisatawan serta jarak yang relatif dekat dengan Pulau Bali yang sangat terkenal sebagai pusat pariwisata Indonesia, sangat memungkinkan untuk dikemas paket wisata dari Bali- Kalibaru- Kawah Ijen - Watu Ulo
5. Kota Jember sebagai kota yang berkembang dimana tingkat persaingan didunia tour and travel masih sangat kecil dibandingkan dengan Surabaya dan Malang.

2.1.1 Gambaran Umum Lokasi Kuliah Kerja

Lokasi kantor PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara terletak di jalan Letjen Suprpto 115 telephone 331731 Jember dan berbentuk badan usaha Perseroan Terbatas dikuatkan akte notaris Irawan Soerodjo SH, Msi di Jakarta pada tanggal 1 Agustus 2001

Hal-hal yang mendasari dalam pemilihan lokasi ini adalah :

1. Terletak dipusat kota dan dekat dengan keramaian dimana masyarakat kota mudah menjangkaunya, kantor yang terletak di jalan tersebut berjarak 1km dari pusat kota.
2. Arsitektur bangunan dengan halaman yang luas difungsikan sebagai areal parkir kendaraan , bentuk bangunan yang dimodifikasi sebagai bangunan yang representatif dimana diharapkan menarik masyarakat untuk lebih mengetahui ruangan dalam kantor dan bentuk pelayanannya.
3. Lingkungan sektor kantor banyak didirikan pertokoan dan perkantoran serta merupakan jalur kendaraan yang sangat ramai karena dilalui oleh beberapa angkutan kota.

2.1.2 Maksud dan Tujuan Pendirian Perusahaan

Maksud dan tujuan pendirian seperti yang tercantum dalam akte notaris adalah sebagai berikut:

1. Bergerak dibidang jasa Biro Perjalanan Wisata antara lain usaha penyediaan jasa dan pelayanan wisata Nusantara terutama yang terdapat diwilayah Pulau Jawa,Bali dan Lombok dalam bentuk paket wisata.
2. Penyediaan layanan penyewaan kendaraan wisata dan pemesanan tiket pesawat dan kapal laut.
3. Pengurusan dokumen perjalanan berupa paspor, visa dan dokumen perjalanan lainnya.
4. Penyediaan jasa untuk pelayanan paket wisata minat khusus seperti paket wisata ziarah wali, umrah dan paket wisata alam.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

2.2.1 Visi

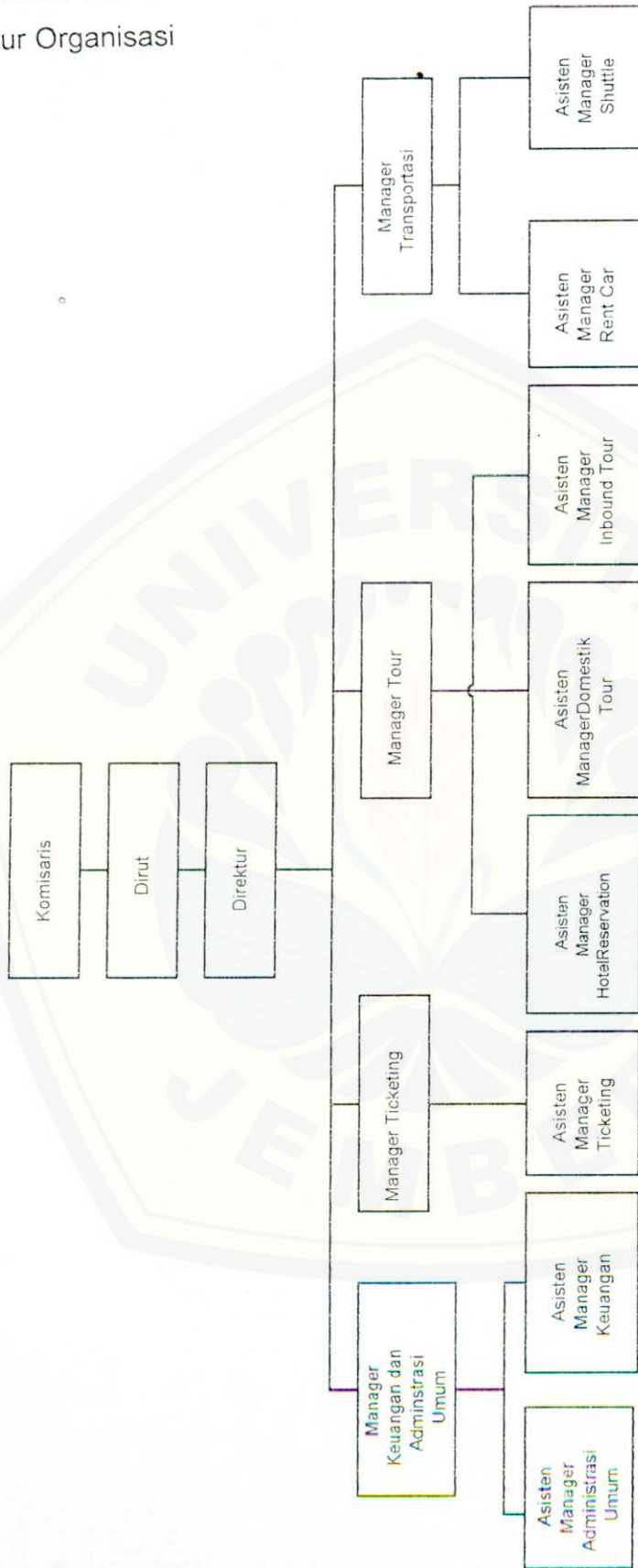
1. Menjadi perusahaan jasa perjalanan wisata yang mantap dan mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan menitikberatkan pada bidang pengelolaan paket wisata (*Tour Organizer / Tour Operator*)
2. Menguasai pasar potensial produk jasa perjalanan wisata dengan memberikan layanan jasa wisata yang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

2.2.2 Misi

1. Ikut mendukung program pemerintah dalam bidang pembangunan pariwisata khususnya di Jember dan Jawa Timur.
2. Menjadi pelopor dalam bidang pengelolaan paket-paket wisata yang eksklusif dengan menggali potensi yang ada.
3. Menjadi perusahaan jasa wisata yang mampu mengelola paket wisata nasional (*Over Land*) dan internasional serta jasa layanan wisata lainnya.

2.3 Organisasi Perusahaan

2.3.1 Struktur Organisasi



Gambar 1: Struktur Organisasi PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara

Sumber : PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Tahun 2001

Setiap perusahaan yang masih aktif dalam melaksanakan aktivitas usahanya tidak lepas dari tugas masing-masing bagian yang terkait. Untuk itu diperlukan suatu struktur organisasi agar tampak jelas tugas dari masing-masing bagian tersebut.

Struktur Organisasi adalah suatu gambaran yang skematis tentang hubungan kerjasama orang-orang yang ada dalam suatu tujuan. Pada dasarnya bentuk organisasi dan manajemen dari suatu perusahaan diarahkan untuk memanfaatkan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin agar tercapai efisiensi kerja yang tinggi.

2.3.2 Job Description

Dilihat dari Struktur Organisasi Perusahaan tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian di PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember adalah sebagai berikut :

1. KOMISARIS

Tugas, wewenang dan tanggung jawab komisaris :

- a) Menetapkan kebijaksanaan umum perusahaan dan menjalankan pengawasan atas pelaksanaan tugas-tugas direktur.
- b) Mengusahakan agar tujuan perusahaan yang tercantum dalam anggaran dasar dapat tercapai.
- c) Mengawasi dan menertibkan pelaksanaan tujuan perusahaan berdasarkan kebijaksanaan umum yang telah ditetapkan.
- d) Menyempurnakan kebijaksanaan umum perusahaan sesuai dengan perkembangan yang terjadi pada per Undang-Undangan yang berlaku.
- e) Memberikan penilaian atas pengesahan neraca dan laporan Laba/Rugi serta laporan keuangan lainnya yang disampaikan direksi.
- f) Bertanggung jawab dalam rapat umum pemegang saham (RUPS).

2. DIREKTUR UTAMA

Tugas, wewenang, dan tanggung jawab direktur :

- a) Melaksanakan, mengkoordinasikan serta mengawasi pelaksanaan kerja yang telah ditetapkan.
- b) Merumuskan dan mengusulkan kebijaksanaan umum dan sasaran untuk masa yang akan datang kepada komisaris.
- c) Memberikan keterangan sewaktu-waktu, bila dibutuhkan komisaris
- d) Mengajukan neraca dan laporan Laba/Rugi serta laporan keuangan lain kepada komisaris untuk mendapat penilaian.

3. DIREKTUR

Tugas, wewenang dan tanggung jawab direktur :

- a) Mengevaluasi rencana yang disusun dan diusulkan oleh para manajer dan para bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.
- b) Menetapkan kebijaksanaan umum yang menyangkut strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- c) Membicarakan dan mengusulkan kepada komisaris mengenai kebijaksanaan yang akan dilaksanakan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- d) Melaksanakan, mengkoordinasi serta mengawasi pelaksanaan rencana kerja yang telah ditetapkan.

4. MANAGER KEUANGAN DAN ADM UMUM

Tugas, wewenang dan tanggung jawab manager keuangan dan administrasi umum :

- a) Mengevaluasi rencana-rencana dasar yang telah dibuat oleh asisten manager dan para bawahannya mengenai masing-masing bidang dengan memperhatikan kebijaksanaan umum perusahaan yang telah ditetapkan.

- b) Mengusulkan agar berbagai kebijaksanaan, sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya serta senantiasa mengadakan evaluasi efektifitas dari tugas para bawahannya.
- c) Bertanggung jawab atas implementasi rencana program dengan melakukan kegiatan perubahan dan penjabaran rencana program menjadi tugas nyata.
- d) Bertanggung jawab dalam penyediaan sarana dan prasarana yang dibutuhkan guna menunjang kelancaran jalannya operasional perusahaan.
- e) Mempersiapkan laporan Laba/Rugi, neraca dan laporan keuangan lainnya.
- f) Bertanggung jawab atas pencatatan transaksi keuangan yang menyangkut pedoman tentang pembuatan neraca Laba/ Rugi, jurnal maupun pelaporan akuntansi laporan keuangan yang telah ditetapkan
- g) Bertanggung jawab atas pengalokasian dan pendistribusian anggaran keuangan perusahaan yang menjadi kewenangan baik untuk keperluan pihak intern maupun ekstern.
- h) Menyusun sistem dan prosedur pelaporan akuntansi untuk digunakan sebagai dasar pertimbangan penentuan kebijaksanaan yang berkaitan dengan keuangan maupun operasional perusahaan.

Manager keuangan dan administrasi umum ini membawahi :

- a. Asisten manager administrasi dan umum

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Asisten Administrasi :

- a) Menjalin terselenggaranya hubungan kerjasama perusahaan dengan pihak luar yang menyangkut tugas surat- menyurat baik dalam pengiriman maupun pengarsipan.

- b) Mengadakan sistem administrasi yang baik untuk pengarsipan, dokumentasi, memorandum, maupun pelaporan yang baik.
- c) Menjamin dan bertanggung jawab atas tersedianya sarana administrasi dan perlengkapan kantor yang baik.

b. Asisten Manager Keuangan

Tugas, wewenang, tanggung jawab Asisten Manager Keuangan adalah : Bertanggung jawab atas pencatatan transaksi keuangan yang menyangkut pedoman tentang pembuatan neraca, laporan Laba/ Rugi, jurnal maupun pelaporan akuntansi dalam kaitannya dengan pedoman penyusunan laporan keuangan yang telah ditetapkan.

5. MANAGER TOUR

Tugas, wewenang dan tanggung jawab manager tour

- a) Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan yang dikelola perusahaan sesuai dengan kondisi kongkrit kerjasama dengan mempertimbangkan standar suatu produksi yang telah ditetapkan.
- b) Menjamin penyediaan fasilitas perjalanan baik yang bertanggung jawab maupun yang berada dibawah kewenangannya serta melakukan koordiasi dengan bagian lain yang terkait.
- c) Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kewenangan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah diterapkan.
- d) Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasional jasa pelayanan transportasi atau armada yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi dan pembookingan.

- e) Menjamin hubungan kerjasama dengan mitra kerja (Industri Pariwisata) yang berkaitan dengan penyediaan fasilitas perjalanan ataupun wisata dengan memperhatikan kepentingan perusahaan.

Manager Tour ini membawahi :

a. Asisten Manager Hotel Reservasi

Tugas, wewenang dan tanggung jawab asisten manager hotel reservasi :

- a) Tanggung jawab atas operasionalisasi, jasa pelayanan hotel, reservasi, yang menyangkut kegiatan relevansi, konfirmasi, serta pembookingan.
- b) Mengadakan dan melakukan sistem dan prosedur hotel, reservasi, yang telah ditetapkan baik dari segi operasional maupun administrasinya serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan di atasnya.
- c) Menjalin hubungan dengan pihak yang berkompeten (ekstern maupun intern perusahaan).

b. Asisten Manager Domestik Tour

Tugas, wewenang, dan tanggung jawab asisten manager domestik tour :

- a) Menjamin penyediaan fasilitas perjalanan domestik tour baik yang menjadi tanggung jawabnya maupun yang berada dibawah kewenangannya serta melakukan koordinasi dengan bagian lain yang terkait.
- b) Bertanggung jawab atas terselenggaranya kegiatan perjalanan domestik tour yang dikelola perusahaan sesuai dengan kondisi konkrit kerjasama dengan mempertimbangkan standart mutu yang telah ditetapkan.

c. Asisten Manager Inbound Tour

Tugas, wewenang dan tanggung jawab Asisten Manager Inbound Tour :

- a) Mengadakan sistem prosedur operasional dalam inbound tour
- b) Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan inbound tour dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan
- c) Menjalin hubungan kerjasama dengan mitra kerja (industri pariwisata yang berkaitan dengan penyediaan fasilitas perjalanan wisata dengan memperhatikan kepentingan perusahaan.

6. MANAGER TICKETING

Tugas, wewenang dan tanggung jawab manager ticketing :

- a) Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasionalisasi jasa pelayanan tiket yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi, serta pembookingan.
- b) Mengadakan dan melakukan sistem dan prosedur tiketing yang telah ditetapkan baik dari segi operasional maupun administrasi serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan di atasnya.
- c) Menjalin hubungan dengan pihak yang berkompeten (ekstern maupun intern perusahaan).
- d) Mengadakan supervisi terhadap staff layanan jasa tiketing guna menghindari kesalahan-kesalahan yang dapat merugikan perusahaan.

Manager Tiketing ini membawahi asisten manager tiketing

Tugas, wewenang dan tanggung jawab asisten manager tiketing

- (a). Mengadakan dan melakukan sistem dalam prosedur tiketing yang telah ditetapkan baik dari segi operasional maupun administrasinya serta melaporkan dalam bentuk tertulis secara periodik kepada pimpinan di atasnya.
- (b). Bertanggung jawab atas terselenggaranya operasionalisasi jasa pelayanan tiket yang menyangkut kegiatan reservasi, konfirmasi, serta pembookingan.
- (c). Menjalin hubungan dengan pihak yang berkompeten (ekstern maupun intern perusahaan).

7. MANAGER TRANSPORTASI

Tugas, wewenang dan tanggung jawab manajer transportasi

- a) Merencanakan, mempersiapkan serta menyelenggarakan kegiatan operasional *shuttle service* (travel antar jemput) dan persewaan kendaraan.
- b) Mengadakan sistem dan prosedur operasional yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja
- c) Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan bidang tugas dan kegiatan dengan memperhatikan perencanaan umum operasional yang telah ditetapkan
- d) Menjalin dan meningkatkan hubungan kerjasama dengan pihak lain yang terkait sebagai mitra kerja.
- e) Mengusahakan pencapaian target yang dibebankan dengan jalan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Manager Transportasi ini membawahi :

a. Asisten Manager Rent Car

Tugas, wewenang dan tanggung jawab asisten manager rent car :

- (a). Mengusahakan pencapaian target yang dibebankan dengan jalan yang telah digariskan oleh perusahaan
- (b). Merencanakan dan mempersiapkan serta menyelenggarakan kegiatan operasional penyewaan kendaraan wisata
- (c). Membuat perencanaan baik rencana operasional maupun pemasaran yang terkait dengan perencanaan umum operasional penyewaan kendaraan wisata

b. Asisten Manager Shuttle

Tugas, wewenang dan tanggung jawab asisten manager shuttle

- (a). Menjalin dan meningkatkan hubungan kerjasama dengan perusahaan lain yang terkait sebagai mitra kerja
- (b). Melaksanakan sistem dan prosedur operasional yang bertujuan untuk meningkatkan efisien dan efektifitas kerja
- (c). Mempersiapkan serta menyelenggarakan kegiatan operasional *shuttle service* (travel antar jemput)

IV. PENUTUP

4.1 KESIMPULAN

Dari penyajian data, hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan beberapa hal antara lain :

1. Strategi pemasaran paket wisata mempunyai pengaruh yang nyata terhadap peningkatan volume penjualan dari PT. Nuansa Wisata Jember.
2. Tugas dan tanggung jawab seorang tenaga pemasaran didalam bidang jasa mempunyai peranan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini disebabkan kepuasan konsumen pada dasarnya sangat dipengaruhi oleh kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen, dalam hal ini tenaga pemasaran yang melakukan interaksi langsung dengan konsumen.

4.2 SARAN

Dengan memperhatikan masalah yang dihadapi dalam usaha peningkatan volume penjualan, penulis berusaha untuk memberikan saran-saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan antara lain :

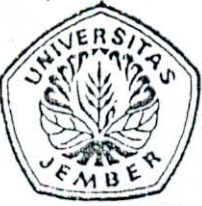
1. Promosi yang gencar ke seluruh lapisan masyarakat hendaknya didukung oleh tenaga yang cukup banyak dan berpengalaman.
2. Peningkatan layanan yang lebih prima kepada masyarakat.
3. Meningkatkan penampilan pegawai yang lebih menarik dan mempunyai ciri khusus tersendiri.



KEPUSTAKAAN

- Kasamaki, Katsutosi, 1995, *Meningkatkan Penjualan 150% Gaya Jepang*, PT Pustaka Bina Presindo, Jakarta
- Yazid, 1996, *Pemasaran Jasa, Konsep dan Implementasi*, Ekosiana Fakultas Ekonomi UII, Jakarta
- Yoeti, Oka, 1998, *Tours and Travel Management*, Cetakan Kelima, PT. Pradna Paramita, Jakarta





DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Jl. Kalimantan - Kampus Tegalloto, Telp. (0331) 335586 - 331342, Fax. (0331) - 335586 Jember 68121

Email : Psipuncj@jember.wasantara.net.id Telp. (0331) 332736

SURAT TUGAS

No. 332 /J.25.1.2/PP.9/2002

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

No	Nama	NIM	Keterangan
1	Hasi Mega Yulianingsih	99 - 2206	
2	Navi Indriyani	99 - 2204	

Untuk mengikuti Program Praktek Kerja Nyata pada Biro Perjalanan Wisata PT. Nuansa Wisata Prima Nusantara Jember selama 30 hari (efektif) terhitung sejak tanggal yang ditetapkan sampai dengan selesai. Selama melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat Praktek Kerja. Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya

Jember, 30 Januari 2002



Dr. H. MOCIL TOERKI
NIP. 130 524 832



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

DAFTAR NILAI KEGIATAN KULIAH KERJA
D III PARIWISATA

No.	Nama	Nilai
1.	HASI MEGA YULIANINGSIH	A
2.	NOVL INDRIYANI	B+
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

Mengetahui 2
NUANSAT
wisata
Indonesia Tour Operator
Hening S. SE
EA Manager

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 PROGRAM D III PARIWISATA

DAFTAR HADIR KKL
 MAHASISWA D III PARIWISATA
 di PT. NUANSA WISATA PRIMA NUSANTARA TOUR & TRAVEL

No	Nama	NIM	Bulan: MARET, 2002																																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			
1.	NOVI INDRY Y	99-220*	*	*	L	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	L	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
2.																																				
3.																																				
4.																																				
5.																																				
6.																																				
7.																																				
8.																																				
9.																																				
10.																																				

Mengesahai

 (M. M. M. M. M.)
 CIA MANAGER



Biro Perjalanan Wisata

PT. NUANSA WISATA PRIMA
NU SANTARA TOURS & TRAVEL

Jl. Lelend. Supratno 115 Jember - Indonesia
Telp. (0331) 331731, 334297 Fax. (0331) 331731

PAKET BALI SELAYANG PANDANG (3H/2M)

Durasi 3 hari/3 malam - menginap 1 malam di hotel

Hari I

Jember - Denpasar

Pukul 19.00 WIB - peserta diemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.

Hari II

Kintamani Tour (makan pagi, siang dan malam)

Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta dijak berangkat menuju Kintamani Tour dengan mengunjungi:

- Samur (sebelum check in hotel)
- Terdan Barong (personal Account di luar paket)
- Batu Bulan
- Gabek Gajah
- Desa Celuk & Mas
- Mintamani
- Sukawati
- Pantai Kuta
- Joger

Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemasakan kotak. Sore hari kembali ke hotel. Makan malam dan acara bebas

Hari III

Bedugul Tour (makan pagi, siang dan malam)

Pukul 08.00 WITA - setelah makan pagi di hotel, peserta bersiap berangkat hotel dan selanjutnya berangkat mengunjungi:

- Bedugul
- Alas Kedaton
- Taman Hutan: Monyet
- Tanah Lot

Makan siang diperjalanan dan disajikan dengan kemasakan kotak. Sore hari meninggalkan Bali menuju kota Jember. Makan malam disajikan di Restoran Soka Indah / Papan Negara. Diperkirakan pukul 24.00 WIB tiba di Jember. Dan berakhirkan program wisata bersama NUANSA Wisata. Semoga tenaruk kenangan indah, Amin.

PAKET WISATA BALI BUDAYA (4H/2M)

Durasi 4 hari/4 malam - menginap 2 malam di hotel

Hari I

Jember - Denpasar

Pukul 19.00 WIB - peserta diemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.

Hari II

Denpasar - Kintamani Tour (makan pagi, siang & malam)

Pagi hari tiba di Bali, menyaksikan matahari terbit di Pantai Sanur. Pantai pasir putih dengan sunrise paling indah. Menuju hotel, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta berangkat mengunjungi:

- Gabek Gajah
- Tampak Siring
- Sukawati
- Joger

Pantai Kuta
Sore hari kembali ke hotel. Makan siang - Lunch Box. Setelah makan malam di hotel acara bebas.

Hari III

Denpasar - Besakih Tour (makan pagi, siang & malam)

Setelah makan pagi di hotel, peserta dijak berangkat mengunjungi:
Desa Ubud
Glangar
Besakih
Bukit Jambul

Hari IV

Denpasar - Bedugul Tour (makan pagi, siang & malam)

Setelah makan pagi di hotel dan check out hotel, peserta dijak berangkat mengunjungi:
Bedugul
Danau - tempat rekreasi air
Pasar Bunga
Candi Kuning
Alas Kedaton
Taman Hutan Monyet
Tanjung Lot

Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Makan malam di hotel. Makan hari dipikirkan tiba di Jember dan berakhirkan program wisata bersama Nuansa Wisata. Semoga tenaruk kenangan indah.

PAKET WISATA JOGJA BUDAYA (4H/2M)

Durasi : 4 hari/4 malam - menginap 2 malam di hotel

Hari I

Jember - Jogja

Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.

Hari II

Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)

Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel.
Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi:
Kraton Jogja
Mon. Jogja Kembali
Istana Hamengkuwono
Monumen pertempuran 6 Jan di Jogja
Kota Gehe
Pusat Kerajinan Perak
Pusat Kerajinan Gerabah
Pantai pasir putih

Hari III

Borobudur - Magelang Tour (makan pagi, siang & malam)

Makan siang - Lunch Box. Sore kembali ke hotel. Setelah makan malam, acara bebas. Setelah makan pagi di hotel, peserta dijak berangkat mengunjungi:
Borobudur
Candi Budha termegah dan terbesar
Taman Kyal Langgeng
Taman Rekreasi
Steman
Agrowisata Sajak Pondok

Hari IV

Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)

Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta dijak berangkat mengunjungi:
Pasar Tradisional di II. Maliboro
Candi Hindu yang menakutkan
Pasar Tradisional dan pusat perbelanjaan
Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari dipikirkan tiba di Jember dan berakhirkan program wisata bersama Nuansa Wisata. Semoga tenaruk kenangan indah.

PAKET WISATA JOGJA SELAYANG PANDANG (3H/1M)

Durasi : 3 hari/3 malam - menginap 1 malam di hotel

Hari I

Jember - Jogja

Malam hari berangkat menuju kota Jogja. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.

Hari II

Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)

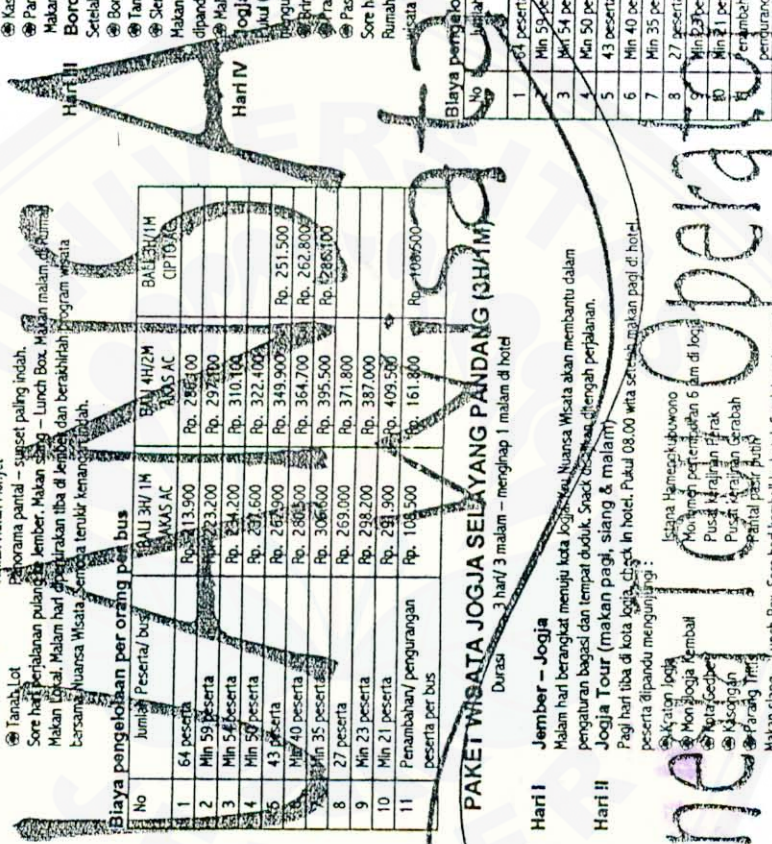
Pagi hari tiba di kota Jogja, check in hotel. Pukul 08.00 wita setelah makan pagi di hotel, peserta dipandu mengunjungi:
Kraton Jogja
Istana Hamengkuwono
Mon. Jogja Kembali
Kota Gehe
Pusat Kerajinan Perak
Pusat Kerajinan Gerabah
Pantai pasir putih

Makan siang - Lunch Box. Sore hari kembali ke hotel. Setelah makan malam, peserta dipandu menikmati suasana malam di Maliboro
Pusat Lesahan dan Perbelanjaan
Jogja Tour (makan pagi, siang & malam)
Pukul 08.00 - setelah makan pagi dan check out hotel, peserta dijak berangkat mengunjungi:
Borobudur
Phrambanan
Pasar Kiewer
Sore hari perjalanan pulang ke Jember. Makan siang - Lunch Box. Makan malam di Rumah Makan Lokal. Malam hari dipikirkan tiba di Jember dan berakhirkan program wisata bersama Nuansa Wisata. Semoga tenaruk kenangan indah.

Hari III

Jember - Denpasar

Pukul 19.00 WIB - peserta diemput di alamat dan selanjutnya berangkat menuju Denpasar. Kru Nuansa Wisata akan membantu dalam pengaturan bagasi dan tempat duduk. Snack disajikan di tengah perjalanan.



Biaya pengeluaran per orang per bus

No	Jumlah Peserta/ bus	JOGIA 3H/1M AKSS AC	JOGIA 4H/2M AMAS AC	JOGIA 3H/1M CIPTO AC
1	21 peserta	Rp. 202.500	Rp. 272.200	
2	Min 59 peserta	Rp. 211.500	Rp. 282.600	
3	Min 54 peserta	Rp. 221.900	Rp. 295.000	
4	Min 50 peserta	Rp. 224.900	Rp. 306.800	
5	43 peserta	Rp. 254.200	Rp. 332.900	Rp. 237.800
6	Min 40 peserta	Rp. 266.500	Rp. 347.100	Rp. 248.500
7	Min 35 peserta	Rp. 291.200	Rp. 376.500	Rp. 270.800
8	27 peserta	Rp. 251.500	Rp. 340.900	
9	Min 23 peserta	Rp. 278.800	Rp. 362.600	
10	Min 21 peserta	Rp. 271.500	Rp. 383.600	
11	Penambahan/ pengurangan peserta/bus	Rp. 101.500	Rp. 153.500	Rp. 101.500

Biaya sudah termasuk pelayanan :

- Bus AC
- Hotel Melit
- Makan 3 x sehari
- Menu Prasmanan
- Tiket masuk obyek
- Tour Leader
- Guide Lokal
- Snack
- Acqua Danone tiap hari
- Asuransi Parwisata
- Obat-obatan P3K
- Dokumentasi & Film
- Spanduk
- Fery Penyeberangan
- Donasi, parkir, TPR, Tol, makan & akomodasi kru bus
- Buku Panduan
- Pelayanan Reservasi & pengantaran bagasi
- Shooting Video & Transfer VCD
- layanan tambahan
- Free Of Charge (bebas bayar) urutk Panitia

