

STRATEGI PROMOSI CV TITIAN JAYA TRAVELINDO
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENJUALAN PAKET WISATA



SKRIPSI

Dibuat untuk memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Strata 1 Program Usaha Perjalanan Wisata
Politeknik Negeri Sriwijaya

Disusun Oleh :

Ushy Ramadhanty
NIM 061540612023

PROGRAM STUDI USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

2019

**STRATEGI PROMOSI CV TITIAN JAYA TRAVELINDO
PALEMBANG UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH
PENJUALAN PAKET WISATA**



SKRIPSI

**Disusun Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Strata 1 Pada
Program Studi Usaha Perjalanan Wisata
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh :

**Nama : Ushy Ramadhanty
NPM : 0615 4061 2023**

Menyetujui,

**Palembang, Juni 2019
Pembimbing II,**

Pembimbing I,

**Yusleli Herawati, S.E, M.M
NIP. 196005071988112001**

**Rini, S.E, M.AB
NIP. 196012281990032002**

Mengetahui,

**Ketua Program Studi
Usaha Perjalanan Wisata,**

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**



**Dr.A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M
NIP. 196008061989101001**

**Heri Setiawan, S.E., M.AB
NIP. 197602222002121001**

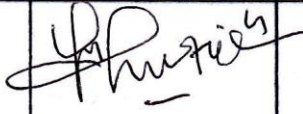



LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Ushy Ramadhanty
NIM : 061540611668
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Usaha Perjalanan Wisata
Judul Skripsi : Strategi Promosi CV Titian Jaya Travelindo
Palembang untuk Meningkatkan Jumlah
Penjualan Paket Wisata

Telah dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Skripsi
Program Studi Usaha Perjalanan Wisata
Dan Dinyatakan LULUS

Pada hari : Rabu
Tanggal : 17 Juli 2019

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1	<u>Yusleli Herawati, S.E., M.M.</u> <u>Ketua</u>		
2	<u>A Jalaludin Syuti, S.E., MhumRes. M.</u> <u>Anggota</u>		
3	<u>Esya Alhadi Alhadi, S.E., M.M.</u> <u>Anggota</u>		
4	<u>Elisa, S.E., M.Si.</u> <u>Anggota</u>		

MOTTO

“Tidak ada kekayaan yang melebihi akal, dan tidak ada kemelaratan melebihi kebodohan”

“The secret of your future is hidden in your daily routine”

Kami persembahkan kepada:

- *Kedua Orang Tua
Tercinta*
- *Para Dosen Jurusan
Administrasi Bisnis*
- *Kepada Para Sahabat
Seperjuangan*
- *Kepada Orang-Orang
Yang Telah Mendoakan
Kami*
- *Almamater Kebanggaan
Kami*

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah Robbil'alamin

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat dan hidayah-Nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan, dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan terima kasih yang tulus kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini khususnya kepada :

1. Kedua Orang Tua dan Keluarga yang senantiasa memberikan dukungan baik secara moril, materil, dan juga doa serta nasihat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T, selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengerjakan skripsi ini.
3. Bapak Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E, M.Hum. Res.M, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dan membimbing penulis selama menjadi mahasiswi.
4. Ibu Dr. Sari Lestari ZR, S.E, M.Ec, selaku Sekertaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dan membimbing penulis selama menjadi mahasiswi.
5. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Kepala Program Studi D-IV Usaha Perjalanan Wisata yang telah membantu dan membimbing penulis selama menjadi mahasiswi.
6. Ibu Yusleli Herawati, S.E, M.M, selaku pembimbing I (satu) yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Rini, S.E, M.AB, selaku pembimbing II (dua) yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

8. Ibu Yulia Febrianti, S.E.I, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan di Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Kepada semua Dosen Pengajar pada Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama perkuliahan di Politeknik Negeri Sriwijaya.
10. Kepada Tiyan Setiawan selaku CEO CV Titian Jaya Travelindo yang telah memberikan izin dan membantu dalam penelitian dan pengumpulan data untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman seperjuangan angkatan 2015 kelas 8 BPA dan 8 BPB Prodi D-IV Usaha Perjalanan Wisata.
12. Dan semua orang yang telah terlibat memberikan bantuan, dukungan, semangat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya. Aamiin yarabbal alamin.

Palembang, Juli 2019

Penulis

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum, Wr, Wb.

Alhamdulillah segala puji dan syukur kami ucapkan kehadiran Allah SWT, karena atas Rahmat, Hidayah, dan Karunia-Nya pula penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Skripsi ini berisikan tentang Strategi Promosi CV Titian Jaya Travelindo Palembang untuk Meningkatkan Jumlah Penjualan Paket Wisata.

Adapun maksud dan tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai syarat dalam menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Usaha Perjalan Wisata Politeknik Negeri Sriwijaya. Skripsi ini menggunakan analisis SWOT untuk merumuskan strategi promosi yang tepat bagi CV Titian Jaya Travelindo Palembang. Dari hasil analisis SWOT diperoleh 9 strategi alternatif yaitu strategi S-O: selalu mengupayakan kerjasama dengan para pelanggan agar adanya permintaan yang berkelanjutan, menggunakan sosial media sebagai alat promosi elektronik karena kemajuan teknologi membuat promosi melalui sosial media semakin berkembang, mempertahankan konten yang mudah dipahami agar dapat membantu pelanggan dalam membeli paket wisata. Strategi W-O: menggunakan tenaga pemasar untuk membantu menawarkan jasa, lebih memaksimalkan lagi promosi yang dilakukan oleh Titan Travel, aktif ikut dalam pameran-pameran ke pariwisata. Strategi S-T: pemberian potongan harga/diskon agar harga yang ditawarkan berbeda dengan travel agen lainnya, membuat paket wisata yang banyak diminati agar dapat bersaing dari paket wisata yang ditawarkan dari travel agen lain. Strategi W-T: memperbaiki fasilitas yang dimiliki oleh Titan Travel

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang memberikan dukungan baik secara moral maupun materil sehingga dalam penyelesaian skripsi ini dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Penulis senantiasa menerima dengan senang hati untuk setiap kritik dan saran yang dapat menjadi pengetahuan dan perbaikan.

Palembang, Juli 2019

Penulis

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi promosi CV Titian Jaya Travelindo Palembang untuk meningkatkan jumlah penjualan paket wisata. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif melalui kuesioner dan wawancara tak terstruktur sebagai metode pengumpulan data. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui strategi promosi CV Titian Jaya Travelindo Palembang untuk meningkatkan jumlah penjualan paket wisata dengan melakukan strategi analisis SWOT. Penelitian ini mendapatkan hasil dari Matriks IFAS 3,794148, Matriks EFAS 3,950952. CV Titian Jaya Travelindo Palembang berada pada kuadran 1 yang dimana menggunakan strategi agresif. Hasil analisis SWOT diperoleh 9 strategi alternatif yaitu: selalu mengupayakan kerjasama dengan para pelanggan agar adanya permintaan yang berkelanjutan, menggunakan sosial media sebagai alat promosi elektronik karena kemajuan teknologi membuat promosi melalui sosial media semakin berkembang, mempertahankan konten yang mudah dipahami agar dapat membantu pelanggan dalam membeli paket wisata, menggunakan tenaga pemasar untuk membantu menawarkan jasa, lebih memaksimalkan lagi promosi yang dilakukan oleh Titan Travel, aktif ikut dalam pameran-pameran ke pariwisata, pemberian potongan harga/diskon agar harga yang ditawarkan berbeda dengan travel agen lainnya, membuat paket wisata yang banyak diminati agar dapat bersaing dari paket wisata yang ditawarkan dari travel agen lain, dan yang memperbaiki fasilitas yang dimiliki oleh Titan Travel.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Analisis SWOT

Abstract

This study aims to study the promotion strategy of CV Titian Jaya Travelindo Palembang to increase the number of tour package sales. The type of research used in this study is a qualitative method through questionnaires and interviews and structured as a method of data collection. This study aims to study the promotion strategy of CV Titian Jaya Travelindo Palembang to increase the number of tour package sales by carrying out the SWOT analysis strategy. This study gets results from IFAS Matrix 3.794148, EFAS Matrix 3.950952. CV Titian Jaya Travelindo is in quadrant 1 which uses aggressive strategies. The results of the SWOT analysis obtained 9 alternative strategies namely: always striving to collaborate with customers in order to meet the demand supported, using social media as an electronic promotion tool because it develops technology to make promotions through social media, develops, develops content that is easy, enabling, helpful, buying , buying tour packages, using marketers to help offer services, maximizing more promotions carried out by Titan Travel, actively participating in exhibitions to tourism, providing discounts so that the prices offered are different from other travel agents, making tour packages which is in great demand in order to be able to compete from the tour packages offered by other travel agents, and who add facilities owned by Titan Travel

Keyword: Promotion Strategy, SWOT analysis.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
MOTTO	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
12.1 Latar Belakang.....	1
12.2 Rumusan Masalah	7
12.3 Ruang Lingkup Permasalahan	7
12.4 Tujuan peneltian	8
12.5 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pemasaran.....	9
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	9
2.2 Promosi.....	9
2.2.1 Pengertian Promosi.....	9
2.2.2 Promosi dalam Pariwisata	10
2.2.3 Tujuan dan Teknik Promosi Pariwisata.....	10
2.3 Biro Perjalanan Wisata	17
2.4 Penelitian Terdahulu.....	18
BAB III METODE PENELITIAN	

3.1 Pendekatan Penelitian.....	21
3.2 Lokasi penelitian	21
3.3 Jenis dan Sumber Data	22
3.4 Populasi dan Sampel.....	22
3.4.1 Populasi.....	22
3.4.2 Sampel.....	22
3.5 Teknik Pengumpulan Data	24
3.6 Teknik Analisis Data	25
3.6.1 Analisis SWOT.....	26
3.6.2 Matriks IFAS (Internal Factors Analysis Summary).....	26
3.6.3 Matriks EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary)..	28
3.6.4 Matriks Grand Strategy	29
3.6.5 Matriks SWOT	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 CV Titian Jaya Travelindo Palembang.....	32
4.1.1 Profil CV Titian Jaya Travelindo Palembang	32
4.1.2 Visi CV Titian Jaya Travelindo Palembang	32
4.1.3 Misi CV Titian Jaya Travelindo Palembang	32
4.1.4 Struktur Organisasi CV Titian Jaya Travelindo Palembang	33
4.2 Karakteristik Responden.....	34
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin.....	34
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	34
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	35
4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	35
4.3 Hasil Penelitian.....	36
4.3.1 Hasil Analisis SWOT CV Titian Jaya Travelindo Palembang	36
4.3.2 Penentuan Bobot dan Rating	37

4.3.2.1 Analisis Matriks Faktor Strategi Internal	40
4.3.2.2 Analisis Matriks Faktor Strategi Eksternal	48
4.3.2.3 Matriks Grand Strategy	55
4.3.2.4 Matriks SWOT	58
4.4 Pembahasan	65
4.4.1 Analisis lingkungan eksternal dan internal terhadap strategi CV Titian Jaya Travelindo Palembang promosi untuk meningkatkan jumlah penjualan paket wisata	65
4.4.2 Alternatif strategi promosi yang tepat digunakan CV Titian Jaya Travelindo Palembang dalam upaya untuk meningkatkan jumlah penjualan paket wisata	68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	70
5.2 Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sosial Media Instagram CV Titian Jaya Travelindo Palembang .4	
Gambar 1.2 Website CV Titian Jaya Travelindo Palembang 5	
Gambar 1.3 Sosial Media Fcebook CV Titian Jaya Travelindo Palembang.... 6	
Gambar 3.1 Matriks Grand Strategy 29	
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Titian Jaya Travelindo Palembang 33	
Gambar 4.2 Sosial Media Instagram CV Titian Jaya Travelindo Palembang .43	
Gambar 4.3 Matriks Grand Strategy CV Titian Jaya Travelindo Palembang..57	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Paket Wisata yang Terjual CV Titian Jaya Travelindo Palembang Tahun 2016-2018.....	3
Tabel 3.1 Pengukuran Skala Likert Kuesioner	24
Tabel 3.2 Matriks IFAS.....	27
Tabel 3.3 Matriks EFAS	29
Tabel 3.4 Matriks SWOT	30
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	34
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	34
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	35
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	36
Tabel 4.5 Penentuan Bobot dan Rating Kekuatan	37
Tabel 4.6 Penentuan Bobot dan Rating Kelemahan.....	38
Tabel 4.7 Penentuan Bobot dan Rating Peluang	38
Tabel 4.8 Penentuan Bobot dan Rating Ancaman	39
Tabel 4.9 Matriks IFAS.....	40
Tabel 4.10 Matriks EFAS	48
Tabel 4.11 Rekapitulasi Hasil Perhitungan Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman.....	56
Tabel 4.12 Matriks SWOT	59