

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Politeknik Negeri Jember merupakan salah satu perguruan tinggi negeri vokasi yang berada di Indonesia dan berfokus pada penguasaan keahlian terapan, sehingga dapat menghasilkan lulusan yang kompeten dan siap bersaing dalam dunia industri. Cara untuk mencapai tujuan tersebut, Politeknik Negeri Jember dituntut menyelenggarakan Pendidikan yang berkualitas dengan kebutuhan industri, salah satunya melalui kegiatan magang. Magang menjadi sarana bagi mahasiswa untuk mempraktikkan ilmu dan pengetahuan yang diperoleh selama masa perkuliahan yang kemudian di implementasikan secara langsung di dunia kerja melalui berbagai tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan bidang kompetensi para mahasiswa.

Politeknik Negeri Jember memiliki berbagai Program Studi salah satunya yaitu D-4 Destinasi Pariwisata. Pada Program Studi D-4 Destinasi Pariwisata, kegiatan magang memiliki peran penting dalam mempersiapkan sumber daya manusia profesional di bidang pengembangan dan pengelolaan pariwisata. Fokus pembelajarannya mencakup pariwisata budaya dan kearifan lokal, pariwisata berbasis Masyarakat (*Community Based Tourism*), pariwisata digital, pariwisata berkelanjutan, hingga hospitality. Program Studi tersebut tentunya dirancang untuk menghasilkan lulusan dengan profil pariwisata. Melalui magang, mahasiswa diharapkan dapat memperluas wawasan, meningkatkan kompetensi praktis, serta memahami secara langsung dinamika industri pariwisata.

Pura Mangkunegaran Surakarta menjadi salah satu tempat magang yang memiliki nilai strategis bagi mahasiswa Destinasi Pariwisata. Sebagai destinasi budaya yang kaya akan sejarah dan tradisi Jawa, Pura Mangkunegaran menawarkan berbagai paket wisata, termasuk tour reguler dan tour special yang memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Dalam konteks pengembangan destinasi, strategi penjualan dan promosi memegang peranan penting untuk menarik minat pengunjung, memperluas pasar, serta memperkuat citra Pura Mangkunegaran sebagai ikon wisata budaya.

Selama melaksanakan magang di Pura Mangkunegaran, saya sebagai penulis memperoleh kesempatan untuk terlibat langsung dalam operasional pelayanan wisata, terutama pada bagian loket tiket yang menjadi point utama dalam transaksi dan penyampaian informasi kepada wisatawan. Posisi tersebut

tentunya memberikan wawasan mengenai bagaimana strategi penjualan dan promosi paket tour special diimplementasikan secara nyata di lapangan.

Melalui pengalaman tersebut, saya sebagai penulis memilih judul “*Strategi Penjualan dan Promosi Paket Tour Special Melalui Locket di Pura Mangkunegaran Surakarta*” untuk memberikan pemahaman mengenai praktik penjualan dan promosi yang berjalan saat ini, sekaligus dapat memberikan rekomendasi yang bermanfaat untuk meningkatkan performa penjualan tiket paket tour special serta mendukung keberlanjutan pariwisata budaya di Pura Mangkunegaran.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat**

Berdasarkan latar, maka tujuan dan manfaat dari diadakannya magang di Pura Mangkunegaran Surakarta adalah sebagai berikut :

### **1.2.1 Tujuan Umum Magang**

Tujuan umum dari pelaksanaan magang di Pura Mangkunegaran Surakarta Adalah untuk menambah wawasan, pengalaman, serta keterampilan praktis mahasiswa dalam bidang pengelolaan destinasi pariwisata, khususnya yang berkaitan dengan pelayanan wisata. Sebagai mahasiswa Program Studi D-4 Destinasi Pariwisata Politeknik Negeri Jember, kegiatan magang tersebut bertujuan untuk memberikan pemahaman langsung mengenai bagaimana sebuah destinasi wisata budaya dikembangkan, dikelola, serta dipromosikan secara profesional. Melalui keterlibatan dalam aktivitas operasional, terutama pada bagian loket yang menjadi pusat informasi dan penjualan paket tour, mahasiswa diharapkan mampu mengasah kemampuan komunikasi, teknik pelayanan wisatawan, serta memahami strategi penjualan dan promosi yang diterapkan. Pengalaman ini akan menjadi bekal penting dalam mempersiapkan diri memasuki dunia kerja serta menghadapi kebutuhan industri pariwisata yang kompetitif dan berorientasi pada pelayanan berkualitas.

### **1.2.2 Tujuan Khusus Magang**

- Mengamati dan menganalisis strategi penjualan dan promosi paket tour special yang dilakukan melalui loket di Pura Mangkunegaran Surakarta.
- Mengidentifikasi Teknik komunikasi promosi yang digunakan dalam menarik minat wisatawan.
- Mengetahui efektivitas metode direct selling dalam meningkatkan Keputusan wisatawan untuk memilih paket tour special.

### **1.2.3 Manfaat Magang**

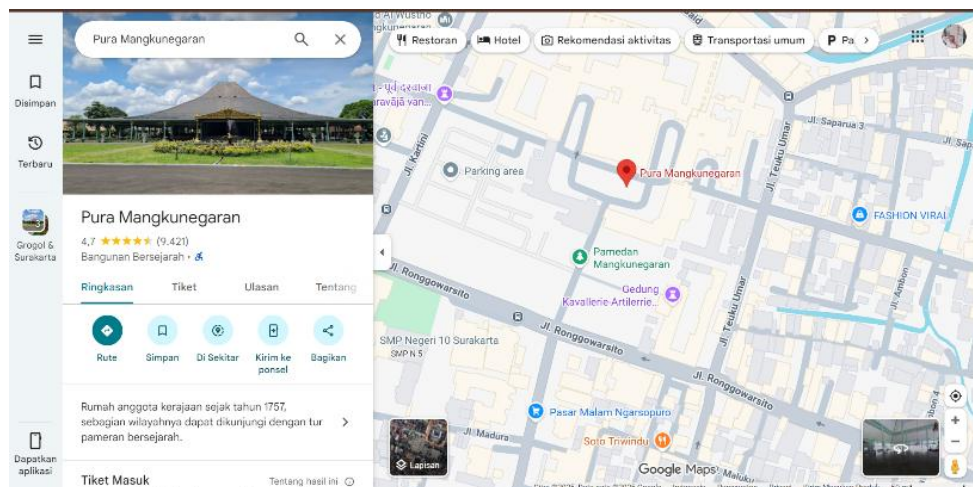
Partisipasi dalam magang ini diharapkan memberikan manfaat berikut :

- Menambah pengalaman kerja nyata mengenai pelaksanaan promosi wisata di destinasi Pura Mangkuegaran Surakarta.
- Meningkatkan wawasan, keterampilan komunikasi dan kemampuan pelayanan wisata (hospitality service).
- Meningkatkan pemahaman mengenai strategi pemasaran wisata, khususya Teknik promosi langsung kepada wisatawan.
- Membangun etos kerja dan sikap profesional, seperti tanggung jawab, disiplin, dan kemampuan bekerja dalam tim.

### 1.3 Lokasi dan Waktu

Pelaksanaan magang dilaksanakan di Pura Mangkunegaran Surakarta, yang beralamat di Jalan Ronggowarsito, Keprabon, Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57131, Indonesia. Kegiatan magang tersebut berlangsung selama 5 bulan, mulai dari 01 Juni 2025 hingga 30 November 2025. Pelaksanaan magang mengikuti jam operasional dari pukul 09.00 hingga 14.30 WIB, dengan pola kerja 6 hari dalam satu minggu.

#### 1.3.1 Lokasi



Gambar 1.1 Maps Lokasi Magang (Sumber: Google Maps)



Gambar 1.2 Lokasi Tour Pura Mangkunegaran (Sumber : Dokumen Pribadi)

### 1.3.2 Waktu

Hari	Jam Kerja	
	Masuk	Pulang
Senin	09.00 WIB	14.30 WIB
Selasa	09.00 WIB	14.30 WIB
<b>Rabu</b>	<b>Libur</b>	
Kamis	09.00 WIB	14.30 WIB
Jum'at	09.00 WIB	14.30 WIB
Sabtu	09.00 WIB	14.30 WIB
Minggu	09.00 WIB	14.30 WIB

Tabel 1.1 Jadwal Harian Kegiatan Magang

### 1.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan magang tersebut meliputi :

- Observasi secara langsung dengan melakukan pengamatan terhadap aktivitas operasional di lingkungan Pariwisata Mangkunegaran, khususnya pada bagian loket tiket dan pelayanan wisatawan untuk memahami prosedur kerja dalam pelayanan wisatawan.
- Partisipasi aktif, dengan diberi kesempatan secara langsung untuk terlibat dalam berbagai tugas seperti guiding, melayani pembelian tiket, memberikan informasi mengenai paket tour special maupun regular, membantu proses pelayanan wisatawan.
- Penyusunan laporan kegiatan harian (*Logbook*) selama masa magang sebagai bentuk pertanggungjawaban serta sebagai dokumentasi yang digunakan dalam penyusunan laporan magang.