

TUGAS AKHIR RANCANG BANGUN STRATEGI PEMASARAN BERSAING BORNEO TOUR AND TRAVEL

Annisa Ritasari, Al Hasin, Asmai Ishak

Program Pasca Sarjana Fakultas Ekonomi, Program Studi Magister Manajemen
Universitas Islam Indonesia

INTISARI

Industri travel di Indonesia kian hari semakin berkembang pesat. Percepatan perkembangan ini ditandai dengan semakin menjamurnya agen-agen tour and travel di semua kota besar di seluruh Indonesia tidak terkecuali di Yogyakarta. Salah satu faktor yang mendukung menjamurnya agen tour and travel adalah selain mobilitas masyarakat yang semakin tinggi juga karena Indonesia mempunyai wilayah kepulauan terbesar di dunia. Fenomena pemesanan tiket melalui layanan *online* telah menciptakan pertumbuhan dan persaingan di bidang tour and travel. Perpaduan antara pangsa pasar yang memiliki kemudahan mengakses internet dengan ketersediaan bisnis tiket pesawat *online* telah membuat industri travel Indonesia berevolusi dengan cepat.

Melihat adanya peluang dari fenomena di kancah online membuat PT. Borneo Sejahtera merintis sistem reservasi *online* yang diberi nama www.tiketborneo.com. Ketatnya persaingan menyebabkan para pelaku bisnis berusaha lebih keras untuk memenangkan persaingan dengan cara menerapkan strategi pemasaran bersaing yang tepat. Tujuan penulisan Tugas Akhir Praktik Bisnis ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan praktik bisnis tour and travel dilihat dari aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia aspek operasional dan produksi, serta aspek keuangan. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran bersaing pada praktik bisnis tour and travel PT. Borneo Sejahtera.

Pada aspek SDM, perekrutan karyawan dilakukan menggunakan metode terbuka dan tertutup kemudian terealisasinya perpindahan beberapa staf ke kantor yang baru untuk memudahkan koordinasi dengan manajemen. Pada aspek operasional, adanya perubahan ada jam operasional kantor menjadi lebih awal membuat pelanggan bisa mendapatkan respon lebih cepat. Pada keputusan investasi dan pendanaan, Borneo melakukan kerja sama dengan orang tua sebagai investor. Pada aspek pemasaran, promosi dilakukan melakukan broadcast tentang produk terbaru Borneo menggunakan sms blast dan penjualan secara langsung. Borneo mewajibkan kepada semua staf untuk menyimpan database konsumen supaya bisa digunakan untuk melakukan promosi. Selain itu juga Borneo menjalin kerjasama dengan beberapa perusahaan besar dalam hal pemesanan tiket pesawat menggunakan sistem reservasi online www.tiketborneo.com.

Kata kunci : tiket pesawat, reservasi online, strategi pemasaran bersaing, sumber daya manusia, operasional, investasi