



**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN  
METODE *PERSONAL SELLING* SEBAGAI UPAYA  
IMPLEMENTASI *SUSTAINABLE TOURISM* DI KAWASAN  
WISATA DANAU RANAU**

**PROYEK AKHIR**

**MUHTAN DEWAN MUHTADIN**

**22126014P**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Diploma IV  
Pada Program Studi Pengelolaan Perhotelan

**PROGRAM STUDI PENGELOLAAN PERHOTELAN  
FAKULTAS VOKASI  
UNIVERSITAS BINA DARMA  
PALEMBANG  
2024**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE  
*PERSONAL SELLING* SEBAGAI UPAYA IMPLEMENTASI  
*SUSTAINABLE TOURISM* DI KAWASAN WISATA  
DANAU RANAU**

**MUHTAN DEWAN MUHTADIN**

**22126014P**

**PROYEK AKHIR**

**Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar  
sarjana terapan pariwisata  
Pada program studi pengelolaan perhotelan**

**Menyetujui,**

Palembang, 21 Februari 2024

Fakultas Vokasi

Universitas Bina Darma

Dekan,

Pembimbing,



Akhmad Khudri, M.Kom



Prof. Dr. Edi Surya Negara, S.Kom., M.kom

## HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Skripsi Berjudul “STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE *PERSONAL SELLING* SEBAGAI UPAYA IMPLEMENTASI *SUSTAINABLE TOURISM* DI KAWASAN WISATA DANAU RANAU”

Telah Dipertahankan Didepan Penguji Pada Tanggal 19 Februari 2024 dan Dinyatakan Sudah Memenuhi Syarat Untuk Diterima.

### KOMISI PENGUJI


1. Akhmad Khudri, M.Kom.

Ketua Penguji

(  )

2. Sabeli Aliya, S.E., M.M..

Anggota Penguji 1

(  )

3. Marlindawati, M.M., M.Kom

Anggota Penguji 2

(  )

Palembang, 21 Februari 2024

Program Studi Pengelolaan Perhotelan

Fakultas Vokasi

Universitas Bina Darma

Ketua Program Studi,

Universitas  Bina Darma  
Fakultas Vokasi

Nurvia nathasya, S.E., M.M.Par

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muhtan Dewan Muhtadin

NIM : 22126014P

Dengan ini menyatakan :

1. Proyek akhir ini adalah asli dan belum pernah di ajukan untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas Bina Darma atau diperguruan tinggi lainnya;
2. Proyek akhir ini murni gagasan,rumusan,dan penelitian saya sendiri dengan arahan tim pembimbing;
3. Didalam proyek akhir ini tidak terdapat karya dan pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dikutip dengan mencantumkan nama pengarang dan memasukkan kedalam daftar rujukan;
4. Saya bersedia proyek akhir yang saya hasilkan ini di cek keasliannya menggunakan *plagiarism checker* serta di unggah ke internet sehingga dapat diakses publik secara daring;
5. Surat pernyataan ini saya tulis dengan sungguh – sungguh dan apabila terbukti melakukan penyimpangan atau ketidak benaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan dan perundang – undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Muaradua, 21 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,



Muhtan Dewan Muhtadin  
22126014P

**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE  
PERSONAL SELLING SEBAGAI UPAYA IMPLEMENTASI  
SUSTAINABLE TOURISM DI KAWASAN WISATA DANAU RANAU**

**ABSTRAK**

Penelitian ini membahas mengenai strategi pemasaran paket wisata dengan metode *personal selling* yang bertujuan sebagai upaya implementasi *sustainable tourism* di Kawasan Wisata Danau Ranau dengan dikembangkannya metode ini diharapkan dapat membangkitkan sektor pariwisata dan mendorong terciptanya *sustainable tourism* di Kawasan Wisata Danau Ranau. Penelitian ini juga memfokuskan pada penggunaan Teori S-T-P sebagai Teori penelitian untuk menentukan segmentasi pasar yang akan dituju, dengan tujuan segmen pasar nantinya akan memberikan konsistensi terhadap upaya implementasi *sustainable tourism*. Metode penelitian menggunakan jenis penelitian terapan yang dilakukan karena mempunyai tujuan untuk mencari solusi atas suatu masalah secara langsung yang terjadi di lapangan. Penelitian ini dilakukan dengan cara menganalisa data yang didapat dari hasil observasi dilapangan, pengumpulan data, dan wawancara. Data yang didapat kemudian dianalisa secara deskriptif kualitatif untuk menentukan keunggulan metode *personal selling* dalam memasarkan paket wisata. Pada penelitian ini sengaja memilih informan supaya mendapatkan data dan informasi yang akurat yaitu dengan mewawancarai Pegawai Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten OKU Selatan dan Pelaku Usaha Objek Wisata yang ada di Kawasan Wisata Danau Ranau. Hasil dari penelitian ini Strategi pemasaran dengan metode *personal selling* bisa dan dapat menjadi alternatif untuk meningkatkan *sustainable tourism* yang ada di Kawasan Wisata Danau Ranau Dilihat dari Market *segmentation, Targeting, positioning* tentunya dengan peran dan dukungan Pemerintah Kabupaten OKU Selatan.

**Kata Kunci** : Paket Wisata, *Personal Selling*, *Sustainable Tourism*.

**TOUR PACKAGE MARKETING STRATEGY WITH PERSONAL SELLING  
METHOD AS AN EFFORT TO IMPLEMENT SUSTAINABLE TOURISM IN  
THE LAKE RANAU TOURIST AREA**

**ABSTRACT**

*This research discusses the marketing strategy of tourist packages with personal selling methods aimed at implementing sustainable tourism in the Lake Ranau Tourism Area with the development of this method is expected to revive the tourism sector and encourage the creation of sustainable Tourism in Lake Rnau Tourist Area. The research also focuses on the use of S-T-P theory as a research theory to determine the segmentation of the market to be targeted, with the aim of market segments to provide consistency to the implementation efforts of sustainable tourism. Research methods use the type of applied research carried out because it has the aim of finding a solution to a problem directly occurring in the field. The research is carried out by analyzing the data obtained from the results of the observations on the ground, data collection, and interviews. The data is then analyzed descriptively qualitatively to determine the advantage of personal selling methods in the marketing of tour packages. In this study, the informants were deliberately selected in order to obtain accurate data and information, namely by interviewing the Officers of the Culture and Tourism Service of OKU South District and the Entrepreneurs of the Tourist Objects located in Lake Ranau Tourism Area. The results of this research The marketing strategy with personal selling methods can and can be an alternative to improving sustainable tourism that exists in the Lake Ranau Tourism Area See from Market segmentation, Targeting, positioning of course with the role and support of the Government of OKU South district.*

**Keywords:** *Tour Package, Personal Selling, Sustainable Tourism.*

## **MOTO**

*“WORK UNTIL YOU DON'T HAVE TO INTRODUCE YOURSELF”*

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja Lelah-lelah itu, lebarkan lagi rasa sabar, semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau inginkan, mungkin tidak akan selalu berjalan dengan lancar, tapi gelombang-gelombang itu yang bisa ceritakan”

(BOY CANDRA)

## **PERSEMBAHAN**

Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan pertolongan sehingga penulis dapat menyelesaikan proyek akhir ini dengan baik.

Kedua orang tua tercinta Bapak Samsul Bahri dan Ibu Sakdaniyah yang selalu melangitkan do'a-do'a baik dan menjadi motivasi untuk saya dalam menyelesaikan proyek akhir ini. Terima kasih telah mengantarkan sampai saat ini, saya persembahkan karya tulis sederhana dan gelar ini untuk Bapak dan Ibu.

Diri saya sendiri karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini, mampu mengendalikan diri walaupun banyak tekanan dari luar keadaan dan tidak pernah memutuskan untuk menyerah dalam situasi apapun.

Keluarga, sahabat, rekan kerja yang telah memberikan semangat dan dukungan

**“TERIMA KASIH”**

# DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## *CURICULUM VITAE*

---

**MUHTAN DEWAN MUHTADIN, S.Tr.Par**  
Fresh Graduate, Hotel Management of Bina Darma University

---

MUARADUA, SOUTH OKU • 0813-7345-6962 • [dm.muhtan@gmail.com](mailto:dm.muhtan@gmail.com)

---

### PERSONAL INFORMATION

---

Date of Birth : November 5<sup>th</sup>, 1998.

Address : Muaradua, South OKU

Nationality : Indonesia

Material Status : Single



### EDUCATION BACKGROUND

---

**2022-2024 Bina Darma University**  
Faculty of Vokasi  
Hotel Management  
Bachelor Of Tourism

**2017-2021 Palembang Polytechnic Of Tourism**  
Faculty of Hospitality  
Food and beverage service  
Associate Expert of Tourism

---



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan proyek akhir ini. Penulisan proyek akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Pariwisata (S.Tr.Par) Diploma IV Program Studi Pengelolaan Perhotelan Fakultas Vokasi Universitas Bina Darma Palembang dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DENGAN METODE *PERSONAL SELLING* SEBAGAI UPAYA IMPLEMENTASI *SUSTAINABLE TOURISM* PADA KAWASAN WISATA DANAU RANAU”**. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan proyek akhir ini sangatlah sulit untuk penulis menyelesaikannya. Maka dari itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar - besarnya kepada semua pihak yang telah memberi dukungan dan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam pembuatan proyek akhir ini. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Samsul Bahri dan Ibu Sakdaniyah selaku orang tua penulis yang selalu memberikan do'a dan dukungan secara moril dan materil selama ini kepada penulis.
2. Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M. selaku Rektor Universitas Bina Darma.
3. Prof. Dr. Edi Surya Negara, M.Kom. selaku Dekan Fakultas Vokasi.
4. Ibu Nurvia Nathasya. S.E.,M.M.Par. selaku Ketua Program Studi Pengelolaan Perhotelan.
5. Bapak Ahmad Khudri, M.Kom. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak masukan, dukungan, dan bimbingannya.
6. Bapak Josh Akherman, S.STP., M.Si selaku Plt. Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kab. OKU Selatan.
7. Kepada Keluarga, Sahabat, Dan Rekan Kerja yang telah memberi Do'a, Semangat, dan Motivasi, serta bertukar pikiran dalam mengerjakan proyek akhir ini.

Penulis menyadari bahwa pada penyusunan proyek akhir ini masih sangat jauh dari kata sempurna yang disebabkan keterbatasan penulis dalam pengetahuan, kemampuan, dan pengalaman. Penulis berharap tuhan yang maha esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu.

Akhir kata, penulis berharap semoga proyek akhir ini dapat bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang memerluka, Terima Kasih.

Palembang, 21 Februari 2024

MUHTAN DEWAN MUHTADIN

## DAFTAR ISI

Halaman Pengesahan	
Halaman Persetujuan Komisi Penguji	
Surat Pernyataan .....	ii
Abstrak .....	iii
Abstract .....	iv
Moto dan Persembahan .....	v
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Tabel .....	xii
Daftar Gambar .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian .....	6
1.6 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1 Landasan Teori .....	8
2.1.1 Tinjauan Umum Kepariwisata .....	8
2.1.2 Strategi Pemasaran .....	9
2.1.3 Paket Wisata .....	9

2.1.4 <i>Personal Selling</i> .....	10
2.1.4.1 Ciri-Ciri <i>Personal Selling</i> .....	10
2.1.4.2 Proses <i>Personal Selling</i> .....	11
2.1.5 <i>Sustainable Tourism</i> .....	12
2.2 Hubungan Variabel Antara Paket Wisata Dengan	
<i>Sustainable Tourism</i> .....	12
2.3 Penelitian Terdahulu.....	13
2.4 Kerangka Berpikir .....	15
2.5 Hipotesis .....	17
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	18
3.1 Objek Penelitian .....	18
3.2 Gambaran Umum Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata.....	18
3.2.1 Gambaran Umum Kawasan Wisata Danau Ranau .....	21
3.3 Jenis Dan Sumber Data .....	32
3.3.1 Jenis Penelitian.....	32
3.3.2 Sumber Data.....	33
3.4 Informan Penelitian .....	34
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.6 Populasi dan Sampel.....	36
3.7 Teknik Analisis Data .....	36
3.8 Tahapan Kerja.....	37
3.9 Desain Penelitian .....	37
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b> .....	38
4.1 Analisis <i>Segmentation, Targeting, Positioning (STP)</i> .....	38

4.1.1 <i>Market Segmentation</i> .....	38
4.1.1.1 <i>Segmenting Consumer Markets</i> .....	38
4.1.1.2 <i>Segmenting Business Markets</i> .....	43
4.1.1.3 <i>Segmenting International Markets</i> .....	44
4.1.2 <i>Market Targeting</i> .....	45
4.1.3 <i>Positioning</i> .....	46
BAB V PENUTUP.....	49
5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran.....	50
Daftar Pustaka .....	51

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu .....	14
Tabel 2.2	Alur Kerangka Berpikir.....	17
Tabel 3.1	Informan Peneliti.....	34
Tabel 4.1	Segmentasi Wilayah Kunjungan .....	39
Tabel 4.2	Jumlah Kunjungan Wisatawan.....	40
Tabel 4.3	Produk Menengah Kebawah .....	41
Tabel 4.4	Produk Menengah Keatas.....	41
Tabel 4.5	Segmentasi Jenis Wisata .....	43
Tabel 4.6	Rekapitulasi Hasil Penelitian .....	47

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Struktur Organisasi Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata ....	20
Gambar 3.2	Danau Ranau .....	21
Gambar 3.3	Air Terjun Manduriang.....	22
Gambar 3.4	Pantai Bidadari .....	23
Gambar 3.5	Air Terjun Niagara .....	23
Gambar 3.6	Ranau Rafting.....	24
Gambar 3.7	Pantai Pelangi.....	24
Gambar 3.8	Air Terjun Subik Tuha.....	25
Gambar 3.9	Varita Pusri.....	26
Gambar 3.10	Candi Jepara .....	26
Gambar 3.11	Lamban Tuha.....	27
Gambar 3.12	Air Panas Danau Ranau.....	27
Gambar 3.13	Festival Danau Ranau.....	28
Gambar 3.14	Jelajas Alam Serasan Seandanan (JASS) .....	29
Gambar 3.15	Sriwijaya Ranau Gran Fondo (SRGF).....	29
Gambar 3.16	Ranau <i>Offroad Adventure</i> (ROAD).....	30
Gambar 3.17	Jetski Di Danau Ranau .....	31
Gambar 3.18	<i>Banana Boat</i> Di Danau Ranau .....	31
Gambar 3.19	Bus Wisata Danau Ranau .....	32

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Photo Bersama Plt. Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kab. OKU Selatan .....	52
Lampiran 2	Photo Bersama Kabid Destinasi dan Industri Pariwisata Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kab. OKU Selatan .....	52
Lampiran 3	Photo Bersama Kepala UPTD Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kab. OKU Selatan.....	53
Lampiran 4	Photo Bersama Petugas Parkir Pada Kawasan Wisata Danau Ranau.....	53
Lampiran 5	Photo Bersama Pemilik Kantin dan Pusat Oleh - Oleh Di Plaza Kuliner Yang Ada Di Kawasan Wisata Danau Ranau.....	53
Lampiran 6	Data Analisa Laporan .....	55
Lampiran 7	Form Pertanyaan Wawancara .....	56
Lampiran 8	Brosur .....	58
Lampiran 9	Form Perbaikan Penulisan Tugas Akhir .....	59
Lampiran 10	Hasil Turn It In .....	60
Lampiran 11	Halaman Persetujuan Seminar Hasil .....	61
Lampiran 12	Lembar Konsultasi .....	62
Lampiran 13	Surat Balasan Izin Penelitian .....	64
Lampiran 14	Form Pengajuan Judul Dan Pembimbing .....	65
Lampiran 15	SK Pembimbing.....	6