

PELATIHAN PEMBUATAN DAN PERAWATAN WEBSITE BERBAHASA INGGRIS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PAKET JASA TOUR DAN TRAVEL DI KECAMATAN KARANGPLOSO MALANG

Yuda Munarko¹ & Agus Eko Minarno²

^{1,2}Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Malang

E-mail: ¹⁾ yuda.munarko@gmail.com

ABSTRAK

Jasa tour dan travel saat ini adalah jenis usaha yang sedang marak di area Malang dan sekitarnya. Hal ini disebabkan oleh besarnya pangsa pasar wisata di area Malang dan meningkatnya perekonomian masyarakat pada umumnya. Permasalahan yang ada adalah persaingan yang sangat ketat diantara pengusaha jasa tour dan travel, yang menimbulkan persaingan tidak sehat, sehingga berimbas pada penetapan harga yang rendah dan tidak kompetitif, terutama untuk wisatawan domestik. Pada kenyataannya, jumlah wisatawan mancanegara yang berkunjung ke Malang, dan kebutuhan mereka belum cukup terwadahi dengan maksimal oleh jasa tour dan travel yang ada. Oleh karena itu, untuk meningkatkan potensi pendapatan jasa tour dan travel, maka harus dijalin komunikasi yang baik dan efisien dengan calon wisatawan mancanegara. Namun masalah yang dihadapi pengusaha tour dan travel pada umumnya adalah kendala bahasa dan tidak adanya media komunikasi yang efisien. Masalah ini juga yang dihadapi oleh mitra, yakni Manavin Tour and Travel dan MH Tour and Travel. Pendampingan pembuatan dan perawatan *website* berbahasa Inggris diharapkan mampu untuk membantu mitra dalam mengatasi permasalahan Mitra. *Website* tersebut menjadi media untuk promosi layanan dan juga media komunikasi yang efektif dengan calon wisatawan mancanegara. Hasil yang didapatkan, dengan adanya *website* ini mitra sudah mendapatkan klien dari mancanegara yang berhubungan dengan bidang usaha jasa tour dan travel.

Kata Kunci: Website, Tour, Travel

PENDAHULUAN

Usaha tour dan travel adalah satu jenis usaha yang sedang marak pada beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh naiknya taraf hidup masyarakat serta meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap kegiatan yang sifatnya rekreatif. Namun, maraknya usaha tour dan travel berakibat pada timbulnya persaingan yang semakin ketat antar pengusaha tour dan travel.

Akibat langsung dari ketatnya persaingan ini adalah penurunan margin keuntungan, jika destinasi serta jenis paket wisata yang dikerjakan juga sama antar pengusaha tour dan travel.

Sebagai gambaran, saat ini destinasi wisata yang paling populer di wilayah Malang dan sekitarnya adalah Gunung Bromo, Kota Batu dan Malang, Yogyakarta dan Bali. Namun mengingat kondisi yang terjadi saat ini, untuk mendapatkan wisatawan, pengusaha tour dan travel biasanya mencoba untuk menekan harga serendah mungkin. Hal ini memang baik bagi wisatawan, karena bisa mendapatkan banyak alternatif harga untuk destinasi yang sama.

Namun, tidak demikian bagi pengusaha tour dan travel, jumlah pesaing yang banyak ternyata berpotensi menurunkan omset dan margin keuntungan.

Oleh karena itu, dalam rangka meningkatkan pendapatan pengusaha tour dan travel, salah satu solusi yang ada adalah membuat destinasi wisata baru. Destinasi wisata baru ini bisa jadi merupakan destinasi yang tersegmentasi untuk minat tertentu saja, misalkan wisata ke gunung berapi seperti Gunung Semeru, Gunung Merapi, Gunung Ijen, dan Gunung Agung. Atau bisa juga destinasi tersebut berhubungan dengan kegiatan hobi, seperti fotografi dengan tema tertentu atau bersepeda melewati area tertentu. Dengan adanya destinasi baru ini diharapkan dapat mendapatkan pangsa pasar baru yang belum banyak dikerjakan oleh pengusaha yang lain, sehingga pengusaha dapat mengendalikan harga secara lebih leluasa dan secara otomatis berkorelasi terhadap peningkatan pendapatan.

Konsekuensi dengan adanya destinasi yang baru adalah bagaimana menginformasikannya ke khalayak umum. Salah satu metode yang paling efektif untuk keperluan ini adalah dengan memanfaatkan media

Internet. Dengan media ini, bisa dibangun *website* yang merupakan sumber informasi utama tentang destinasi wisata yang ditawarkan. Untuk mempercepat proses penyebaran informasi dimanfaatkan juga publikasi di media sosial seperti *twitter*, *facebook* dan *kaskus*.

Konsekuensi berikutnya adalah kemampuan pasar untuk menyerap destinasi wisata yang baru. Untuk destinasi yang sifatnya tersegmentasi, seperti kegiatan di gunung berapi, mayoritas wisatawan yang mau berkunjung adalah wisatawan mancanegara. Oleh karena itu *website* yang disediakan nantinya harus dalam bahasa Inggris. *Website* dibangun menggunakan teknologi CMS yang terbukti efektif dalam segi pembangunan dan operasionalnya (Yunus, 2003)

Berhubungan dengan jenis wisatawan yang berasal dari mancanegara, ini merupakan hal positif bagi pengusaha dan negara. Di satu sisi pengusaha bisa menaikkan standar harga, di sisi lain negara mendapatkan pemasukan berupa devisa. Boleh dikata bahwa selama ini pengusaha tour dan travel yang sifatnya tersegmentasi merupakan pengusaha asing yang beroperasi di luar negeri, meskipun destinasinya di Indonesia. Sebut saja www.volcanodiscovery.com yang berbasis di Jerman namun tujuan wisatanya di Indonesia. Hal ini berimbas pada prosentase aliran devisa yang tidak maksimal bagi negara kita.

Permasalahan Mitra

Saat ini Manavin Tour dan Travel sudah memiliki destinasi wisata di sekitar Kota Malang. Namun omsetnya mereka relatif tetap dari tahun 2012 hingga 2013. Pada dasarnya jumlah trip selama 2013 sedikit meningkat dibandingkan dengan jumlah trip di tahun 2012. Namun ketatnya persaingan antar pengusaha tour dan travel menyebabkan tidak dapat menaikkan harga, sementara biaya operasional di 2013 lebih tinggi dari pada tahun 2012.

Untuk keperluan publikasi Manavin Tour and Travel telah memiliki blog tentang layanan. Namun blog ini masih menggunakan layanan gratis milik blogger, lalu dipopulerkan di sosial media kaskus. Akibatnya dalam penyampaian informasi ada beberapa batasan serta dalam pencarian menggunakan mesin pencari google, informasinya tidak muncul di bagian awal. Masalah lainnya adalah tidak adanya halaman berbahasa Inggris, sehingga tidak mungkin digunakan oleh wisatawan dari mancanegara.

Untuk mitra kedua, MH Tour and Travel, kendala yang mereka miliki adalah ketersediaan *website* untuk promosi. Selama ini masih menggunakan brosur dan kartu nama. Untuk kegiatan tour masih mengandalkan adanya pelimpahan order dari pengusaha tour dan travel lainnya. Bisnis utama dari usaha ini adalah penyedia jasa transportasi.

Solusi Yang Ditawarkan

Untuk membantu pengusaha dalam meningkatkan pendapatan maka akan dibuat dua destinasi wisata baru yang sifatnya unik dan tersegmentasi. Destinasi ini dikemas dalam paket tour lengkap dengan jadwal kegiatan, biaya, dan fasilitas yang didapatkan. Kemudian untuk mempromosikan destinasi ini, dilakukan pelatihan untuk membangun *website* berbahasa Inggris. Promosi yang tepat sasaran terbukti bisa memberikan kontribusi yang signifikan terhadap jumlah kunjungan wisata (Widiatmaka dan Iban, 2014). Dikarenakan pangsa pasar yang dibidik adalah wisatawan mancanegara, maka *website* perlu dipromosikan ke sosial media yang khusus untuk tour dan travel. Untuk keperluan ini akan dilakukan pelatihan untuk memanfaatkan *website* media sosial semacam *facebook* dan *twitter*. Dengan memanfaatkan *website* tersebut, selain *website* milik pengusaha bisa dipromosikan, pengusaha dapat berinteraksi langsung dengan calon pelanggan yang potensial. Dengan adanya model interaksi yang baru, maka besar kemungkinan kepuasan konsumen akan meningkat (Kuntari dan Prihantoro, 2014)

METODE PELAKSANAAN

Metode Kegiatan

Metode kegiatan program IbM ini dilaksanakan dengan menggunakan metode PRA (*Participatory Rapid Appraisal*), yakni metode pemberdayaan yang bersifat Partisipatif dan *Bottom-up Approach*, yaitu dengan melakukan pelatihan dan praktek baik dilakukan di dalam ruangan maupun di lapangan/luar.

Berikut adalah materi-materi yang disampaikan kepada peserta pelatihan yang terbagi dalam dua kategori, yakni desain grafis, pengenalan dan perbaikan perangkat keras serta administrasi sistem operasi.

Tabel 1. Materi Pengenalan dan Perbaikan Perangkat Keras dan Administrasi Sistem Operasi

No	Materi	Bentuk Kegiatan
1	Pengenalan	Ceramah
2	Mengenal CMS	Ceramah
3	Mengenal webhosting	Ceramah
4	Administrasi web hosting	Praktek
5	Instalasi CMS di web hosting	Praktek
6	Membuat template CMS	Praktek
7	Mengubah template CMS di web hosting	Praktek
8	Upload content di CMS	Praktek
9	Integrasi CMS dengan twitter dan facebook	Praktek
10	Pendaftaran situs web ke google	Praktek

Target Luaran

Luaran dari program IBM adalah berupa jasa dan produk. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan mitra dapat:

- Memiliki destinasi wisata baru yang bersifat khusus dan tersegmentasi dengan jumlah pesaing yang sedikit
- Memiliki dan mampu mengelola *website* perusahaan berbahasa Inggris untuk sarana promosi dan pemasaran.
- Memiliki dan mampu mengelola akun untuk promosi *website* di luar negeri.
- Memiliki dan mengelola akun untuk transaksi keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

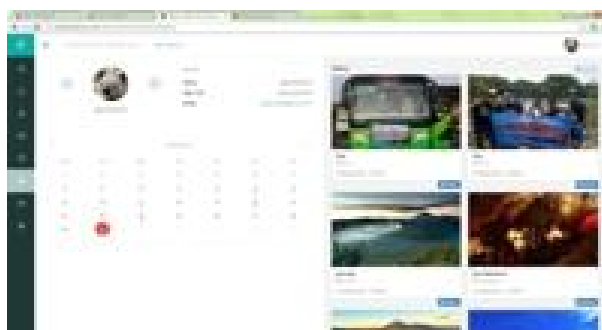
Hasil yang telah dicapai dalam kegiatan pengabdian ini meliputi dua capaian yaitu pembuatan sistem informasi berbasis *website* dan pelatihan sistem informasi kepada mitra. Adapun hasil yang sudah dicapai secara detail sebagai berikut:

- Pengembangan sistem manavintour.com
 - ◆ Analisa kebutuhan sistem
 - ◆ Desain sistem
 - ◆ Implementasi
 - ◆ Pengujian sistem
 - ◆ Pembuatan user manual

- User manual admin
- User manual member



Gambar 1. Front end MH Tour & Travel



Gambar 2. Back end MH Tour & Travel

- Pengembangan sistem manavinrentcar.com
 - ◆ Analisa kebutuhan
 - ◆ Desain sistem
 - ◆ Implementasi
 - ◆ Pengujian
 - ◆ Pembuatan user manual
 - User manual admin
 - User manual member



Gambar 3. Front end Manavin Rent Car



Gambar 4. Back end Manavin Rent Car

- Program pelatihan untuk manajemen manavintour.com dan manavinrentcar.com
 - Pengenalan antar muka frontend
 - Pengenalan antar muka backend (administrasi)



Gambar 5. Proses Pelatihan



Gambar 6. Penutupan Proses Pelatihan



Gambar 7. Implementasi di Lokasi Usaha



Gambar 8. Klien Pertama Dengan Website

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

- Staf manajemen Manavin dan MH Tour and Travel dapat mengoperasikan sistem dengan baik.
- Sistem manavinrentcar.com yang dibangun mendapatkan respon positif dari pihak manajemen Manavin karena sangat membantu mengatur penjadwalan kendaraan dan memberikan informasi ketersediaan kendaraan secara *online* dan *realtime*.

Saran

Terdapat beberapa hal yang perlu dilakukan lebih lanjut untuk meningkatkan penghasilan berhubungan dengan *website* yang telah dibuat:

- Sistem informasi berbasis *website* dibangun perlu disosialisasikan ke wisatawan mancanegara melalui akun wisata internasional agar lebih mudah ditemukan oleh wisatawan asing.
- Untuk urusan pembayaran, maka perlu juga dikenalkan metode pembayaran *online* tingkat internasional dengan memanfaatkan paypal, *western union* atau *direct transfer*.

DAFTAR PUSTAKA

- Kuntari I., dan Prihantoro F., 2014. **Prosedur Pelayanan Pada Biro Perjalanan Wisata Surya Agung Tour Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen.** Diss. Universitas Gadjah Mada.
- Widiatmaka F., dan Iban C., 2014. **Strategi Promosi Paket Wisata PT. Kirana Surya Gemilang (Kirana Tour) Yogyakarta .** Diss. Universitas Gadjah Mada.
- Yunus A, K., 2003. **Pengantar Content Management System (CM S).** Kuliah Umum Ilmu komputer. com