



## Pengembangan Sistem *Tour Quotation* Berbasis Microsoft Excel untuk Mendukung Penawaran Produk Layanan Wisata di PT X

Rosa Madinah<sup>1</sup>, Aprilia Divi Yustita<sup>2\*</sup>, Masetya Mukti<sup>3</sup>, Esa Riandy Cardias<sup>4</sup>, Reni Nur Jannah<sup>5</sup>, & Eka Afrida Ermawati<sup>6</sup>

<sup>1,3,4,6</sup> Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata/ Politeknik Negeri Banyuwangi

<sup>2</sup> Program Studi Destinasi Pariwisata/ Politeknik Negeri Banyuwangi

<sup>5</sup> Program Studi Pengelolaan Perhotelan/ Politeknik Negeri Banyuwangi

email: [rosamadinah0407@gmail.com](mailto:rosamadinah0407@gmail.com)

email: [aprilia.divi@poliwangi.ac.id](mailto:aprilia.divi@poliwangi.ac.id)

email: [muktimasetya@poliwangi.ac.id](mailto:muktimasetya@poliwangi.ac.id)

email: [cardias.esa@poliwangi.ac.id](mailto:cardias.esa@poliwangi.ac.id)

email: [reni.nurjannah@poliwangi.ac.id](mailto:reni.nurjannah@poliwangi.ac.id)

email: [ekaafrida22@poliwangi.ac.id](mailto:ekaafrida22@poliwangi.ac.id)

This work is licensed under  
a [Creative Commons  
Attribution 4.0 International  
License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).  
Copyright (c) 2026 Sadar  
Wisata: Jurnal Pawirisata



**Corresponding Author:** Aprilia Divi Yustita, Politeknik Negeri Banyuwangi, [aprilia.divi@poliwangi.ac.id](mailto:aprilia.divi@poliwangi.ac.id)

**Received Date:** 17 April 2026

**Reviewed Date:** 20 May 2026

**Accepted Date:** 13 June 2026

### Artikel Info

Kata kunci: Tour quotation, microsoft excel, 4D, biro perjalanan wisata

### Abstrak

Sebagai biro perjalanan wisata, PT X menyediakan berbagai jasa layanan wisata terutama penjualan beragam paket wisata. Dalam proses operasionalnya PT X perlu untuk selalu meningkatkan kecepatan layanan termasuk dalam membuat penawaran harga (*tour quotation*). Permasalahan yang dialami adalah pada alat yang digunakan, yaitu telah memanfaatkan microsoft excel namun otomatisasi hanya berlaku untuk penghitungan total biaya, sedangkan komponen lain harus dicari dan diisikan dengan cara manual. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengembangkan sistem *tour quotation* berbasis microsoft excel yang mampu meningkatkan efektivitas operasional dan mendukung kecepatan layanan dalam penyusunan paket wisata pada biro perjalanan wisata. Metode yang digunakan adalah *Research and Development* (R&D) dengan model 4D (*define, design, develop, disseminate*). Hasil penelitian ini adalah sebuah sistem *tour quotation* yang terdiri dari empat *sheet* utama, yaitu *sheet cover*, input data, *tour quotation*, dan bank data yang saling terintegrasi. Sistem yang dikembangkan memperoleh kategori sangat layak dari penilaian satu orang ahli media (99%) dan satu orang ahli materi (97%). Selain itu kategori sangat layak juga diperoleh dari penilaian 3 orang karyawan sebagai pengguna (91%). Sistem ini terbukti mampu mempercepat proses penyusunan *tour quotation* serta mengurangi kesalahan input data. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan sistem operasional berbasis *spreadsheet* yang terintegrasi dengan database vendor.

### Abstract

*As a travel agency, PT X provides various travel services, especially the sale of diverse travel packages. In its operational process, PT X needs to continuously improve service speed, including in creating price quotations (tour quotations). The problem encountered lies in the tool used, which has utilised microsoft excel, but automation only applies to the total cost calculation, while other components must be searched for and filled in manually. This research aims to develop a microsoft excel-based tour quotation system that can enhance operational effectiveness and support service speed in the preparation of travel packages at travel agencies. The method used is Research and Development (R&D) with the 4D model (define, design, develop, disseminate). The result of this research is a tour quotation system consisting of four main sheets, namely the cover sheet, data input, tour quotation, and database sheets that are integrated each other. The developed system received a very feasible*

Keywords: Tour quotation, microsoft excel, 4D, travel agency.

*category from the assessment of one media expert (99%) and one material expert (97%). Additionally, the very feasible category was also obtained from the assessment of 3 employees as users (91%). This system has proven capable of accelerating the process of preparing tour quotations and reducing data input errors. This research contributes to the development of a spreadsheet-based operational system integrated with a vendor database.*

## PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan aktivitas melakukan perjalanan bagi satu atau sekelompok orang dengan tujuan untuk rekreasi, eksplorasi, atau urusan lain diluar tempat tinggalnya untuk sementara waktu. Salah satu tempat yang digunakan sebagai tujuan wisata/ rekreasi adalah Banyuwangi. Banyuwangi dikenal sebagai kabupaten/daerah yang mempunyai beragam potensi wisata mulai dari potensi alam, budaya, dan juga buatan (Jayadi & Suryawan, 2020). Wilayah ini dikenal dengan keindahan alamnya yang beragam, mulai dari wisata pantai seperti Pulau Merah dan Pantai G-Land, wisata pegunungan seperti Kawah Ijen, hingga wisata budaya seperti tradisi Seblang dan Gandrung. Dengan keberagaman potensi tersebut, jutaan wisatawan telah berhasil ditarik untuk berkunjung ke Banyuwangi baik dari dalam maupun luar negeri. Berdasarkan data, pada tahun 2024 tercatat sekitar 3,4 juta wisatawan mengunjungi Banyuwangi, meningkat sekitar 7% dibandingkan tahun sebelumnya (Banyuwangikab, 2025).

Perkembangan sektor pariwisata Banyuwangi berdampak pada peningkatan kebutuhan layanan perjalanan wisata yang profesional dan berkualitas. Hal ini mendorong munculnya berbagai biro perjalanan wisata yang berperan dalam menyediakan layanan paket wisata, transportasi, dan akomodasi bagi wisatawan. Biro Perjalanan Wisata (BPW) merupakan sebuah usaha yang menyediakan jasa seperti persiapan, perencanaan kegiatan perjalanan wisata termasuk segala dokumen, surat perjalanan dan seluruh fasilitas lainnya untuk memudahkan wisatawan saat bepergian (Hartono, 2023). Biro Perjalanan Wisata (BPW) berbeda dengan Agen Perjalanan Wisata (APW), dimana perbedaannya yaitu agen perjalanan wisata tidak membuat paket *tour* walaupun menjual paket *tour* tersebut, sedangkan BPW membuat sebuah paket *tour* (Astarina, *et al.*, 2021).

Pemenuhan kebutuhan wisatawan menjadi tantangan bagi penyedia jasa layanan wisata seperti BPW di era perkembangan teknologi digital saat ini. Digitalisasi dalam industri pariwisata tidak lagi bersifat opsional, melainkan menjadi kebutuhan utama untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing pelaku industri. Saat ini keputusan wisatawan dalam melakukan kunjungan ke suatu tempat dapat dipengaruhi oleh *platform* digital seperti media sosial. Visibilitas dari suatu daya tarik wisata juga dapat meningkat jika memanfaatkan media digital dengan efektif (Yanti, dkk., 2024). Berdasarkan informasi, 40% pelaku usaha wisata di Indonesia telah menggunakan digitalisasi, seperti *Artificial Intelligent* (AI) sebagai solusi digital (infopublik.id, 2024). Beberapa jenis usaha dalam sektor pariwisata juga mengadopsi teknologi digital dalam mendukung operasional usahanya, misalnya pada sistem informasi manajemen pariwisata di suatu kawasan (Sriwahyuni, dkk., 2019), sistem informasi pemesanan paket wisata di suatu BPW (Ardiansyah, dkk., 2025), dan sistem informasi pariwisata di manajemen hotel (Nursaman, dkk., 2021). Digitalisasi juga menjadi salah satu strategi yang baik untuk mendukung perkembangan industri pariwisata, misalnya pada aktivitas promosi pariwisata. Pemanfaatan teknologi digital dianggap sebagai strategi yang efektif untuk promosi, apalagi jika didukung dengan adanya marketplace, website, chatting online, virtual reality, sistem informasi geografis (SIG) dan sebagainya (Ichsan, dkk., 2024).

PT X merupakan salah satu BPW besar di Banyuwangi. Sebagai BPW yang memiliki spesialisasi pada wisata di Kawasan Banyuwangi dan sekitarnya, ia memiliki wisata unggulan yaitu Kawah Ijen, Pulau Merah, Taman Nasional Baluran, Hutan De Djawatan, dan destinasi eksotis lainnya. Sedangkan paket wisata unggulan yang dimilikinya meliputi *open trip* ke beberapa destinasi unggulan Banyuwangi, serta ada pula *privat trip* Banyuwangi 3D2N, *private trip* Banyuwangi 4D3N, dan sebagainya. Selan itu PT X juga menyediakan layanan perjalanan wisata ke destinasi populer lain di Indonesia meliputi Bali, Yogyakarta, Malang, dan Lombok.

Dalam penyusunan paket wisata terdapat prosedur-prosedur yang harus diperhatikan demi keberhasilan suatu biro perjalanan wisata untuk menarik minat pelanggan dan memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggannya, salah satu prosedur penting dalam penyusunan paket wisata tersebut adalah proses penyusunan penawaran harga atau *tour quotation*. Menurut Aziza, *et al.* (2019), *quotation* adalah

suatu dokumen yang berisikan penawaran harga kepada pelanggan. Dalam suatu BPW yang dimaksud dengan *tour quotation* yaitu merujuk pada dokumen yang disusun oleh perusahaan yang berisikan rincian penawaran harga untuk suatu paket wisata. Informasi yang biasanya tercantum di dalamnya meliputi biaya tiket wisata, akomodasi, transportasi, makanan yang akan disediakan, biaya tambahan (jika ada), serta syarat dan ketentuan yang berlaku. Proses ini tidak hanya melibatkan perhitungan biaya, tetapi juga memerlukan pemahaman yang mendalam tentang produk yang ditawarkan, serta kemampuan untuk menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Dalam proses ini, akurasi dan kecepatan menjadi dua faktor yang dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan serta efisiensi operasional perusahaan.

PT X dalam menyusun *tour quotation* telah memanfaatkan microsoft excel sebagai upaya adaptasi teknologi. Microsoft Excel adalah salah satu program yang berfungsi untuk mengolah data berupa angka, didalamnya terdapat *spreadsheet* yang terdiri dari baris dan kolom untuk menjalankan instruksi/perintah dari pengguna (Novita, *et al.*, 2023). Namun, penggunaan excel tersebut masih terbatas pada otomatisasi perhitungan total biaya. PT X telah memiliki bank data yang memuat informasi harga dari berbagai vendor seperti penyedia transportasi, hotel, dan restoran. Namun, bank data ini belum terintegrasi ke dalam sistem excel yang digunakan untuk menyusun *tour quotation*. Sebagai konsekuensi, penyusunan *tour quotation* membutuhkan waktu lebih lama, karena *tour planner* harus melakukan pencarian manual terhadap setiap komponen harga. *Tour Planner* adalah seorang yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam merencanakan, menghitung, dan menyusun paket perjalanan wisata (Betaubun & Abdullah, 2024). Kendala juga bertambah ketika terjadi masalah komunikasi yaitu saat pihak vendor kurang responsif. Proses yang tidak otomatis ini juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan dalam penulisan atau perhitungan. Kendala-kendala tersebut semakin terasa dampaknya terlebih jika berada pada kondisi *high season* atau musim puncak. *High season* adalah waktu ketika kedatangan serta permintaan wisatawan terhadap produk wisata dalam jumlah tinggi, sehingga berdampak pada tingkat hunian kamar yang juga meningkat dan berbanding lurus dengan pendapatan bisnis (Dewi, *et al.*, 2023). Berdasarkan keadaan tersebut maka tugas seorang *tour planner* sangat kompleks dan memiliki resiko yang tinggi.

Tantangan lain yang dihadapi PT X Adalah berkaitan dengan *turnover* karyawan/ pergantian karyawan yang cukup tinggi, terutama pada posisi yang bertanggungjawab atas pembuatan penawaran harga. Hal ini berdampak pada kelancaran dan konsistensi dalam proses penawaran yang bisa terganggu. *Turnover* yang tinggi pada perusahaan bisa berdampak langsung terhadap kinerja karyawan, tingkat produktivitas perusahaan, serta kemampuan yang dimiliki karyawan (Widyawati & Himawan, 2022). Pergantian karyawan di perusahaan ini setidaknya terjadi setiap 6 bulan sekali. Dalam hal ini penting bagi perusahaan untuk memiliki sistem yang dapat mewariskan pengetahuan dan keterampilan terkait *tour quotation* kepada karyawan baru, sehingga karyawan baru dapat dengan mudah memahami dan mengikuti pola kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sebagai akibatnya, diharapkan dapat memberikan dampak positif agar proses penyusunan penawaran harga dapat berjalan lebih efisien dan efektif seperti sebelumnya.

Adapun kajian literatur yang telah ada sebelumnya ditampilkan dalam tabel 1 berikut.

**Tabel 1. Kajian Literatur (*State of The Art*)**

No	Penulis	Judul	Metode	Hasil
1.	Susanti & Karma (2019)	<i>Reservation and Quotation System on Travel Bureau Companies</i>	Waterfall dengan pendekatan berorientasi objek	Sistem yang dibangun merupakan integrasi dari 2 (dua) subsistem, yaitu sistem <i>Quotation</i> dan subsistem <i>Reservation</i> yang menangani pemesanan paket wisata. Pada subsistem <i>quotation</i> , calon pembeli dapat langsung mengetahui harga paket wisata yang telah disusun sendiri, dan apabila setuju maka calon pembeli dapat langsung melakukan

				pemesanan. Pemesanan yang dilakukan terhadap paket wisata ini kemudian ditindaklanjuti oleh staf dengan memanfaatkan subsistem <i>reservation</i> .
2.	Syiroth (2022)	Aplikasi Akuntansi Berbasis Microsoft Excel pada Pondok Pesantren Al-Qur'an Al-Mashturyah Semarang berdasarkan Pedoman Akuntansi Pesantren (PAP)	R&D - teori pengembangan Borg dan Gall	Sistem pencatatan akuntansi pesantren untuk memudahkan bendahara sebagai pengelola keuangan dalam membuat pencatatan laporan keuangan yang sesuai Pedoman Akuntansi Pesantren
3.	Auliya & Ranuharja (2022)	Perancangan <i>E-Commerce</i> Toko Haransaf <i>Exlusive</i> Syar'i Berbasis Website	R&D - model pengembangan 4D	Perancangan <i>e-Commerce</i> toko Haransaf <i>Exlusive</i> Syar'i berbasis website, yang menyajikan informasi produk terbaru toko serta laporan jual beli
4.	Riski (2023)	Perancangan dan Implementasi Media Pembelajaran Berbasis Animasi dengan Model 4D untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Kelas IV pada Mata Pelajaran IPA di SD Negeri 02 Percontohan Blangkejeren	R&D - model 4D	Media pembelajaran berupa animasi yang telah divalidasi oleh ahli media dan ahli materi dengan perolehan termasuk dalam kategori sangat setuju. Media pembelajaran juga telah diuji coba pada siswa dengan perolehan nilai termasuk dalam kategori sangat setuju.
5.	Putra, dkk (2023)	Analisa dan Perancangan Sistem Persediaan Berbasis Microsoft Excel <i>Visual Basic for Applications</i> (VBA) pada PT Mobilindo Jaya	Waterfall	Sistem manajemen inventaris yang dapat mencatat informasi arus masuk dan keluar inventaris, sehingga jumlah stok dapat diketahui secara <i>real-time</i> . Sistem juga dikembangkan dengan fitur fungsi pengingat stok habis, sehingga dapat membantu dalam perencanaan penambahan stok dengan tepat
6.	Yustita, dkk. (2025)	Banyuwangi's Beauty: Tourism Product Catalogue as an Inventory of Banyuwangi's Natural Tourism Attractions	R&D - model 4D	Katalog produk wisata alam Banyuwangi yang telah divalidasi oleh ahli materi dan ahli media dilanjutkan dengan uji terbatas, serta dilakukan diseminasi pada wisatawan dengan hasil adanya peningkatan hasil penilaian baik dari ahli media dan ahli materi

				maupun oleh wisatawan setelah dilakukan revisi produk
--	--	--	--	---

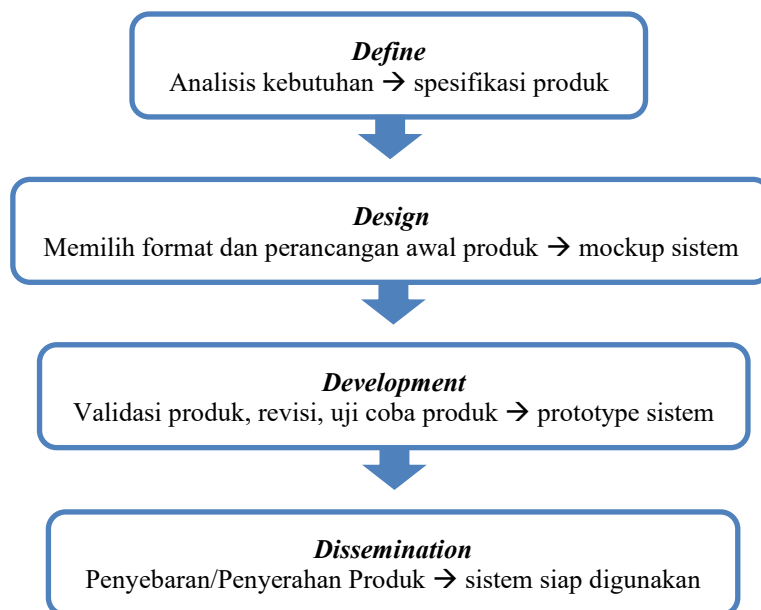
Sumber Data: Hasil Proses Penelitian, 2026

Penelitian ini menggunakan metode penelitian *Research and Development* (R&D) dengan model 4D (*define, design, development, disseminate*) seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Riski (2023), Auliya & Ranuharja (2022), serta Yustita (2025). Metode penelitian R&D yang digunakan dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian Syiroth (2022) yang menggunakan 10 tahapan pengembangan Borg & Gall. Sedangkan penelitian yang dilakukan Putra, dkk. (2023) memanfaatkan aplikasi microsoft excel dan VBA seperti pada penelitian ini, namun berbeda dalam penerapannya yaitu untuk perancangan sistem persediaan. Penelitian mengenai sistem untuk membantu BPW sebelumnya telah dilakukan oleh Susanti & Karma (2019), namun mereka menggunakan metode waterfall dan berfokus pada pembuatan aplikasi dengan tujuan untuk menangani pemesanan paket wisata yang mengizinkan personalisasi calon pembeli, yaitu calon pembeli dapat menyusun dan mengetahui harga paket wisatanya sendiri. Sedangkan dalam penelitian ini akan dirancang sistem penyusunan *tour quotation* untuk memudahkan pembuatan dokumen penawaran dengan menggunakan microsoft excel. Metode penelitian yang digunakan yaitu R&D dengan model 4D. Berdasarkan penjelasan latar belakang dan riset terdahulu yang telah ada, disimpulkan bahwa penelitian ini bertujuan untuk membuat sistem *tour quotation* berbasis microsoft excel. Tujuan utamanya adalah untuk membantu meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam proses penyusunan penawaran di PT X melalui pemembuatan sistem otomatisasi yang terintegrasi dengan bank data vendor. Pemilihan microsoft excel didasarkan pada kondisi perusahaan yang dianggap lebih familiar dengan aplikasi ini.

### METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah *Research and Development* (R&D) atau yang juga dikenal dengan penelitian dan pengembangan. Menurut Sugiyono (2020), metode R&D dapat diartikan sebagai cara ilmiah untuk meneliti, merancang, mengembangkan dan menguji validitas produk yang telah dihasilkan. Dalam hal ini proses penelitian mengacu pada model pengembangan 4D (*Four D*) yang dikembangkan oleh Sivasailam Thiagarajan, Dhorothy S. Semmel, dan Melyn I Semmel pada tahun 1974. Model pengembangan 4D terdiri atas empat tahapan yaitu *Define* (pendefinisian), *Design* (perancangan), *Development* (pengembangan), dan *Dissemination* (penyebaran). Metode dan model ini dipilih karena bertujuan untuk menghasilkan produk berupa sistem *tour quotation* berbasis microsoft excel untuk mendukung penawaran produk layanan wisata di PT X.

Tahapan penelitian ini berdasarkan model 4D yang digunakan dapat ditunjukkan pada gambar 1 berikut.



**Gambar 1. Tahapan Penelitian Model 4D**

Penjelasan untuk masing-masing tahapan dengan menggunakan model 4D dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut.

**1. Tahap *Define* (Pendefinisian)**

*Define* merupakan tahapan yang dilakukan untuk menentukan produk apa yang akan dikembangkan serta bagaimana spesifikasi produk tersebut. Tahapan ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan yang menjadi dasar dalam perancangan produk. Aktivitas yang dilakukan diantaranya, pertama yaitu analisis kebutuhan yang dilakukan untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT X dalam proses pembuatan *tour quotation*. Selanjutnya setelah diketahui permasalahan yang dihadapi maka direncanakan solusi untuk pemecahan masalah tersebut. Aktivitas kedua yaitu studi literatur yang dilakukan dengan membaca sumber referensi terkait. Aktivitas ketiga yaitu perumusan spesifikasi produk yang meliputi perumusan komponen dalam *tour quotation*, penentuan fitur utama *tour quotation*, antarmuka (desain/ tampilan) *tour quotation* dalam excel.

**2. Tahap *Design* (Perancangan)**

*Design* merupakan tahapan yang dilakukan untuk membuat rancangan terhadap produk yang telah ditetapkan pada tahap sebelumnya. Aktivitas yang dilakukan diantaranya, pertama yaitu menentukan struktur sistem *tour quotation* (pengaturan *sheet*, tabel, formula, alur perhitungan biaya, dan tata letak yang dapat memudahkan alur kerja bagi pengguna). Kedua, membuat penempatan *sheet* kerja yang mendukung meliputi *sheet cover*, *sheet input data*, *sheet tour quotation*, *sheet bank data*. Ketiga, perancangan fitur utama yaitu perhitungan biaya otomatis melalui function yang tersedia pada excel dan keamanan data. Keempat,, yaitu pembuatan panduan penggunaan *tour quotation* berbasis microsoft excel.

**3. Tahap *Development* (Pengembangan)**

*Development* merupakan tahapan pengembangan dan pengujiannya (validitas) produk secara sehingga menghasilkan produk sesuai dengan spesifikasi yang sudah ditetapkan. Aktivitas yang dilakukan diantaranya, pertama yaitu validasi ahli yang melibatkan ahli media dan ahli materi untuk mengevaluasi hasil *tour quotation* yang dikembangkan. Ahli media yang dilibatkan dalam penelitian ini adalah dosen yang ahli di bidang teknologi informasi dengan kualifikasi memiliki pengalaman dalam pengembangan atau optimalisasi aplikasi salah satunya berbasis microsoft excel. Sedangkan ahli materi adalah praktisi yang bergelut di bidang usaha perjalanan wisata sekaligus manajer PT X yang dianggap memenuhi kualifikasi memiliki pengalaman kerja dalam industri perjalanan wisata, khususnya pada aspek operasional dan penawaran *tour*. Kedua, revisi produk berdasarkan rekomendasi validasi ahli. Ketiga, uji coba (*development testing*) produk *tour quotation*. Pada tahap ini mekanisme yang dilakukan yaitu meminta karyawan yang bertugas untuk menyusun penawaran dengan cara pemberian skenario kerja nyata yaitu penyusunan dokumen penawaran wisata dengan memanfaatkan sistem *tour quotation* yang telah dikembangkan. Tahap ini melibatkan 3 orang karyawan PT X yang ketiganya memiliki *job desk* menyusun penawaran perusahaan. Keempat, revisi produk berdasarkan uji coba yang dilakukan.

**4. Tahap *Dissemination* (Penyebaran)**

Tahap terakhir adalah *dissemination* atau penyebaran, proses *dissemination* yaitu penyebarluasan produk yang telah diuji untuk dimanfaatkan oleh orang lain. Pada tahap ini dilakukan penyebarluasan hasil penelitian dan *tour quotation* yang telah dikembangkan ke PT X untuk dapat digunakan oleh seluruh karyawan dan khususnya yang bertugas dalam penyusunan *tour quotation*.

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini memanfaatkan sumber data primer dan data sekunder. Sumber data primer dilakukan melalui teknik wawancara dan penyebaran angket. Sedangkan sumber data sekunder diperoleh melalui studi literatur. Instrumen atau alat yang dapat digunakan untuk memperoleh sejumlah data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian (Sugiyono, 2020) ini yaitu angket/kuesioner. Angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket penilaian mengenai *tour quotation* berbasis microsoft excel yang telah dikembangkan. Angket ini diberikan kepada ahli media dan ahli materi serta pengguna (karyawan PT X) untuk mengetahui kelayakan produk. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil adaptasi dari Rahayu (2021) yaitu penilaian sistem informasi akuntansi berbasis microsoft excel dengan dilakukan penyesuaian oleh peneliti. Gambaran instrumen untuk ahli media meliputi tanggapan pada aspek rekayasa perangkat, penggunaan, dan

tampilan visual. Selanjutnya instrumen untuk ahli materi meliputi tanggapan pada aspek *function* (rumus-rumus perhitungan) *tour quotation*, dan siklus *tour quotation*. Terakhir instrumen untuk pengguna meliputi tanggapan pada aspek kecepatan kerja, produktivitas kerja, dan kenyamanan kerja.

Pada instrumen yang diberikan untuk ahli media, ahli materi, dan pengguna digunakan skala likert dengan order 4 yang memiliki penilaian skor mulai 1 sampai dengan 4. Pilihan jawaban yang diberikan berdasarkan skor skala likert berturut-turut mulai dari yang terendah hingga tertinggi yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, setuju, dan sangat setuju. Hasil angket tersebut dianalisis untuk menghitung persentase kelayakan melalui perhitungan:

$$x_i = \frac{\sum S}{S_{max}} \times 100\%$$

$x_i$  : persentase kelayakan setiap komponen  
 $\sum S$  : jumlah skor  
 $S_{max}$  : skor maksimal

Acuan kriteria kelayakan berdasarkan Himmah & Sulaikho (2022) sebagai berikut.

**Tabel 2. Kriteria Kelayakan**

Presentase (%)	Kelayakan
81 – 100	Sangat Layak
61 – 80	Layak
41 – 60	Kurang Layak
0 - 40	Sangat Kurang Layak

Sumber Data: Himmah & Sulaikho, 2022

Berdasarkan tabel 2 di atas, maka produk yang dikembangkan dalam penelitian ini dapat dikatakan layak untuk digunakan jika setidaknya-tidaknya memiliki persentase 61%, atau mendapat kriteria sangat layak untuk digunakan jika setidaknya-tidaknya memiliki persentase 81%.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini berupa sistem *tour quotation* untuk menyusun penawaran harga paket wisata di PT X dengan menggunakan microsoft excel. Perancangan produk dilakukan dengan menggunakan metode R&D model 4D (*define, design, development, disseminate*).

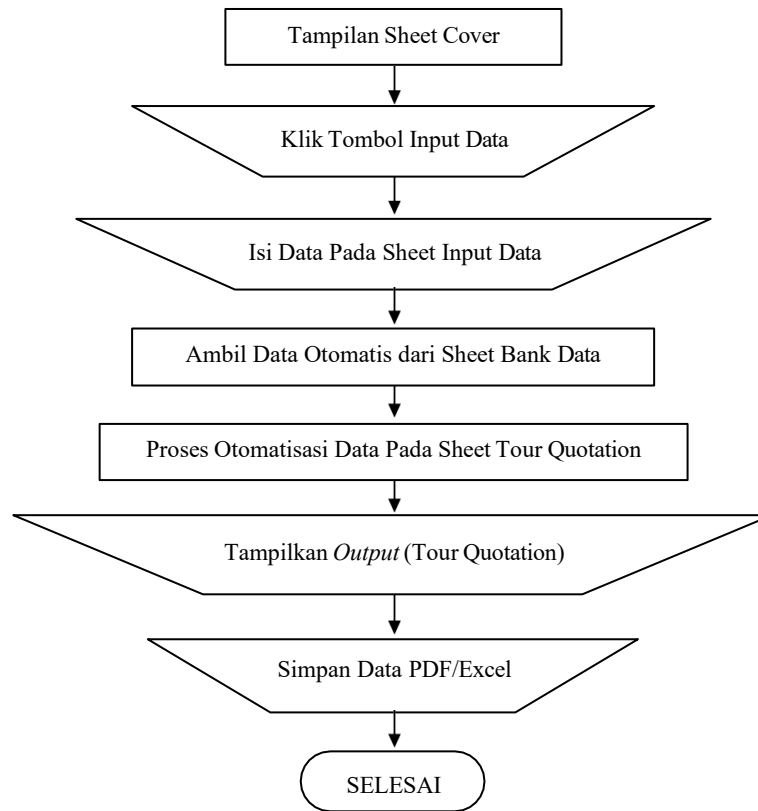
### 1. Tahap *Define* (Pendefinisian)

Pada tahap *define* dilakukan pengumpulan data dengan metode wawancara semi terstruktur guna memperoleh informasi permasalahan yang dialami PT X. Adapun masalah yang dihadapi pada proses penyusunan *tour quotation* yaitu otomatisasi hanya untuk perhitungan total biaya saja, sedangkan untuk biaya komponen paket wisata seorang *tour planner* harus mencari sendiri dan memasukkan secara manual sehingga membutuhkan waktu lama dan memungkinkan kesalahan dalam penulisan atau perhitungan. Padahal perusahaan memiliki bank data yang bisa dimanfaatkan untuk mengefisiensi waktu penyusunan *tour quotation* namun belum diintegrasikan dalam microsoft excel. Perusahaan berkomitmen meningkatkan kualitas layanannya sehingga menginginkan adanya *template* yang lebih terstruktur dan memudahkan. Namun, keterbatasan SDM yang belum mumpuni dan dirasa perusahaan masih cukup dengan *template* saat ini, maka perusahaan masih menggunakannya meskipun terdapat resiko berpotensi menimbulkan berbagai kendala dalam penggunaannya. Dengan masalah tersebut maka dibutuhkan sistem *tour quotation* berbasis microsoft excel yang dirasa familiar bagi pengguna, sehingga dapat membantu untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam proses penyusunan penawaran di PT X.

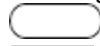
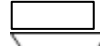

### 2. Tahap *Design* (Perancangan)

Hasil pada tahap *design* atau perancangan produk meliputi pemilihan media, pemilihan format, dan pembuatan rancangan awal. Media yang digunakan pada produk ini adalah microsoft excel dengan pertimbangan familiar bagi pengguna sehingga tidak perlu pelatihan khusus, memungkinkan penggunaan rumus otomatis dan *macro button* sehingga tidak memerlukan pemrograman tingkat tinggi, dan memiliki fitur *formatting*, tabel, *hyperlink* antar *sheet* yang dibutuhkan pada sistem *tour quotation* yang interaktif. Format yang dipilih disesuaikan dengan

kebutuhan pengguna dan tujuan yang ingin dicapai dalam proses penawaran sehingga direncanakan dibuat sistem yang menarik, sederhana, mudah digunakan, dan mendukung proses penawaran.



Keterangan:

-  (Terminator) = menunjukkan awal atau akhir dari suatu proses.
-  (Proses) = langkah kerja atau aktivitas yang dilakukan oleh komputer.
-  (Operasi Manual) = proses yang dilakukan secara manual.

**Gambar 2. Flowchart Sistem Tour Quotation**

Komponen yang terdapat dalam sistem yaitu *sheet cover*, *sheet input data* (formular pengisian penawaran), *sheet tour quotation* (output penawaran otomatis), *sheet bank data* (*database* harga vendor). Pada tampilan awal *Sheet Cover*, terdapat halaman pembuka yang berfungsi sebagai menu utama dari sistem *tour quotation* yang berisikan identitas perusahaan, nama sistem, dan menu yang dapat diakses.



**Gambar 3. Tampilan Sheet Cover**

Pada tampilan *sheet input* data terdapat berbagai *form input* yang tersusun secara sistematis dan rapi, mulai dari *form* identitas paket wisata seperti nama paket, durasi perjalanan, serta jumlah peserta. Pengguna diharuskan mengisi *sheet* ini dengan berbagai informasi yang dibutuhkan dalam setiap komponen. Seluruh item tersebut disajikan dalam bentuk tabel-tabel *input* dengan *dropdown list* yang mengambil data dari *sheet* bank data sehingga pengguna bisa langsung memilih item dan harga akan otomatis terisi, serta perhitungan otomatis yang menghitung total biaya per komponen. Pada tampilan *sheet tour quotation* berisikan tampilan hasil akhir dari penawaran dalam format profesional dan siap cetak. Pada *sheet* bank data berfungsi sebagai pusat referensi data untuk harga- harga dan item komponen paket wisata dari berbagai vendor dan dilengkapi dengan proteksi *password* agar perubahan pada data yang ada hanya bisa dilakukan oleh pihak yang berwenang.

INPUT DATA KOMPONEN PERJALANAN		BANYUWANGI 2019			
		HARI	MALAM		
		10	1		
NAMA PAKET		BANYUWANGI 2019			
DURASI		2	1		
TOTAL PAK		10	1		


  

NO	KOMPONEN	DESKRIPSI	HARGA/DAY/PAK	JUMLAH	LAMA SEWA	TOTAL
1	TRANSPORTASI	-	Rp XXX	1	-	Rp XXX
2	TRANSPORTASI	-	Rp XXX	1	-	Rp XXX
3	AKOMODASI	-	Rp XXX	1	1	Rp XXX
4	TIKET WISATA	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
5	TIKET WISATA	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
6	RESTORAN	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
7	RESTORAN	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
8	REFRESHMENT	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
9	REFRESHMENT	-	Rp XXX	10	-	Rp XXX
10	SDM & LAIN-LAIN	-	Rp XXX	1	2	Rp XXX

Gambar 4. Tampilan Sheet Input Data

KOMPONEN	TRANSPORTASI
Deskripsi	Avanza
Harga/Day	Avanza drop off
Jumlah Unit	Big Bus
Lama Sewa	Hiace
Total	Hiace drop off
	Innova
	Innova Drop Off
	Medium Bus

Gambar 5. Dropdown List dalam Komponen Perjalanan

 <b>DOKUMEN TOUR QUOTATION</b> PT X						
NAMA PAKET :		BANYUWANGI 2D1N				
DURASI :	2 HARI	1 MALAM				
TOTAL PAX :	10 PAX	1 FOC				
NO.	KOMPONEN	DESKRIPSI	HARGA/DAY/PAX	JUMLAH	LAMA SEWA	TOTAL
1	TRANSPORTASI	Hiace	Rp XXX	1	1	Rp XXX
2	TRANSPORTASI	Hiace drop off	Rp XXX	1	1	Rp XXX
3	AKOMODASI	Villa	Rp XXX	5	-	Rp XXX
4	TIKET WISATA	Beluran	Rp XXX	10	-	Rp XXX
5	TIKET WISATA	Kawah Ijen	Rp XXX	10	-	Rp XXX
6	RESTORAN	Betutu Tepi Sawah	Rp XXX	10	-	Rp XXX
7	RESTORAN	Pelabuhan Rakyat Boom	Rp XXX	10	-	Rp XXX
8	REFRESHMENT	Air Mineral	Rp XXX	10	-	Rp XXX
9	REFRESHMENT	Snack	Rp XXX	10	-	Rp XXX
10	SDM & LAIN-LAIN	TL	Rp XXX	1	2	Rp XXX
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
Sub Total Cost						Rp XXX
Harga/Pax						Rp XXX
FOC						Rp XXX
Surcharge						Rp XXX
Discount						Rp XXX
Harga Jual/Pax						Rp XXX
Estimasi Profit						Rp XXX

Gambar 6. Tampilan Sheet Tour Quotation

### 3. Tahap Development (Pengembangan)

Tahap pengembangan memiliki tujuan untuk menghasilkan produk yang sudah direvisi dengan mempertimbangkan masukan dari beberapa ahli (Maharotunnisa, 2022). Pada tahap ini dilakukan validasi ahli (*expert appraisal*), perbaikan produk berdasarkan masukan ahli, dan uji coba produk (*development testing*). Validasi pertama yaitu dilakukan kepada ahli media terlebih dahulu untuk mengetahui kesesuaian teknis pada sistem *tour quotation* yang telah dikembangkan. Ahli media yang dilibatkan adalah dosen di bidang teknologi informasi.



Tabel 3. Hasil Validasi Ahli Media

No	Komponen	Penilaian		Persentase (%)	Kategori
		Total Skor	Skor Maks		
1	Rekayasa Perangkat	24	24	99	Sangat Layak
2	Penggunaan	23	24		
3	Tampilan Visual	24	24		
<b>Total</b>		<b>71</b>	<b>72</b>		

Sumber Data: Hasil Proses Penelitian, 2026

Berdasarkan Tabel 3 pemberian angket menunjukkan hasil validasi oleh ahli media memiliki penilaian sebesar 99% yang berarti sangat layak. Namun demikian terdapat rekomendasi dari validator ahli media mengenai *visibilitas* password yang digunakan saat membuka *sheet* bank data. Hasil revisi berdasarkan masukan ahli media ditunjukkan pada tabel berikut.

**Tabel 4. Revisi Produk dengan Rekomendasi Ahli Media**

Sebelum Revisi	Sesudah Revisi
	
Perubahan pada tampilan <i>password</i> untuk membuka Sheet Bank Data, yang semula kode <i>password</i> terlihat angkanya menjadi tidak terlihat dengan digantikan tanda bintang (*).	

Sumber Data: Hasil Proses Penelitian, 2026

Selanjutnya dilakukan validasi dengan ahli materi untuk mengetahui kesesuaian sistem *tour quotation* dengan kebutuhan di industri pariwisata khususnya di biro perjalanan wisata. Ahli materi yang dilibatkan dalam penelitian ini adalah praktisi di bidang usaha perjalanan wisata sekaligus Manajer PT X.

**Tabel 5. Hasil Validasi Ahli Materi**

No	Komponen	Penilaian		Persentase (%)	Kategori
		Total Skor	Skor Maks		
1	Persamaan Dasar Tour Quotation	31	32	97	Sangat Layak
2	Siklus Tour Quotation	27	28		
<b>Total</b>		<b>58</b>	<b>60</b>		

Sumber Data: Hasil Proses Penelitian, 2026

Berdasarkan pada hasil pemberian angket menunjukkan hasil validasi oleh ahli materi memiliki penilaian 97% yang berarti sangat layak. Selanjutnya dilakukan uji coba terhadap produk yang telah dikembangkan. Uji coba dilakukan dengan melibatkan pengguna langsung yaitu 3 orang karyawan PT X yang bertugas menyusun penawaran untuk mengukur kemudahan penggunaan, keefektifan alur kerja, dan kesesuaian hasil *output* dengan kebutuhan di lapangan. Tahapan uji coba produk dilakukan dengan memberikan skenario kerja nyata kepada pengguna, yaitu menyusun satu penawaran wisata lengkap menggunakan sistem *Tour Quotation* berbasis microsoft excel yang telah dirancang. Selama proses uji coba, dilakukan observasi terhadap interaksi pengguna dengan sistem, respon pengguna, serta pendokumentasian kendala yang mungkin dihadapi.

**Tabel 6. Penilaian Pengguna pada Produk**

No	Komponen	Penilaian		Persentase (%)	Kategori		
		Total Skor	Skor Maks				
<b>Kecepatan Kerja</b>							
1	Kecepatan Penyusunan	11	12	91	Sangat Layak		
2	Akurasi Perhitungan	11	12				
3	Kemudahan Akses Bank Data	11	12				
4	Kecepatan Kooordinasi	10	12				
5	Efisiensi Kerja	12	12				
<b>Produktivitas Kerja</b>							
6	Kuantitas Kerja	11	12				
7	Kemandirian Kerja	10	12				

8	Kecepatan Kerja	12	12
9	Akurasi Hasil Laporan	10	12
<b>Kenyamanan Kerja</b>			
10	Kemudahan Sistem Dipahami	10	12
11	Kejelasan Alur Kerja Sistem	11	12
12	Kemudahan Input Data	10	12
13	Minimalisir Resiko	12	12
14	Kemudahan Penyesuaian Perubahan	12	12
15	Kemudahan Analisis Hasil	11	12
<b>Total</b>		<b>164</b>	<b>180</b>

Sumber Data: Hasil Proses Penelitian, 2026

Berdasarkan hasil uji coba produk, penilaian pengguna terhadap produk menunjukkan persentase total 91% yang termasuk dalam kategori sangat layak. Hal ini menunjukkan bahwa sistem dinilai sangat layak untuk digunakan dalam operasional biro perjalanan dan memberikan dampak positif dalam efisiensi kerja. Dengan demikian, uji coba ini menunjukkan bahwa sistem *tour quotation* yang dikembangkan dapat digunakan dengan baik oleh pengguna dan sesuai dengan kebutuhan di lingkungan kerja PT X.

#### 4. Tahap *Dissemination* (Penyebaran)

Pada tahap ini, produk yang telah melewati tahap validasi ahli, uji coba, dan revisi dapat disebarluaskan. Tahap *dissemination* bertujuan agar sistem *tour quotation* yang telah dikembangkan dapat digunakan secara nyata dalam lingkungan operasional biro perjalanan wisata, serta memberi manfaat langsung dalam mempermudah proses penyusunan penawaran wisata. Penyebaran produk dilakukan dengan cara menyerahkan file aplikasi microsoft excel (.xlsx) yang telah final dan siap pakai kepada pihak PT X beserta dengan panduan dan video tutorial penggunaan.

Sistem *tour quotation* yang dikembangkan telah dinyatakan layak untuk digunakan. Hal ini dapat disimpulkan dari hasil uji validasi ahli media dan ahli materi, serta pengalaman pengguna saat uji coba produk. Sistem ini telah terbukti dalam mengurangi waktu pembuatan dokumen penawaran. Jika sebelumnya membutuhkan waktu satu hingga dua jam dalam membuat dokumen penawaran, maka saat ini membutuhkan waktu 30 sampai dengan 45 menit waktu pembuatan dokumen penawaran. Hal ini dibuktikan dengan penilaian yang diberikan oleh pengguna pada Tabel 6 butir pernyataan nomor 1 (sistem membantu penyusunan *tour quotation* lebih cepat dibandingkan dengan metode sebelumnya) dengan rerata skor 3,67 dari skor maksimal 4 dalam skala likert. Kecepatan ini juga disebabkan karena sistem yang telah terintegrasi sehingga mempersingkat waktu pencarian data vendor di bank data (butir no 3 dengan rerata skor 3,67), serta mengurangi waktu koordinasi dengan vendor karena data telah tersimpan (butir pernyataan no 4 dengan rerata skor 3,33). Efisiensi kerja juga dirasakan oleh pengguna khususnya jika dihadapkan pada kondisi *demand* yang besar atau saat *high season* (butir pernyataan nomor 5 dengan rerata skor 4). Selain peningkatan kecepatan, akurasi hasil juga menunjukkan hal yang serupa, dilihat dari butir pernyataan nomor 2 (rerata skor 3,67) karena melalui sistem ini otomatisasi perhitungan telah dilakukan sejak awal input data komponen dalam dokumen quotation, bukan hanya saat penetapan harga akhir saja. Peningkatan produktivitas juga nampak dari tabel 6 komponen kedua yang ditunjukkan dengan rerata skor kuantitas kerja 3,67; kemandirian kerja 3,33; kecepatan kerja 4; dan akurasi hasil laporan 3,33. Dengan kata lain peningkatan produktivitas tersebut dicapai ketika pengguna merasa dalam waktu satu hari dapat menyusun lebih banyak dokumen *tour quotation* secara mandiri dan lebih cepat karena sistem siap pakai dengan hasil penghitungan harga yang akurat.

Namun demikian sistem ini masih memiliki keterbatasan, ada kalanya harga yang diterapkan vendor mengalami perubahan, meskipun tidak sering terjadi mengingat sudah ada kesepakatan harga antara vendor dengan BPW. Namun demikian jika perubahan harga terjadi, maka perlu dilakukan *update* secara mandiri. Kedua, pembuatan dokumen penawaran bukanlah suatu pekerjaan yang setiap saat dilakukan. Meski demikian, pembuatan dokumen ini sebaiknya dapat dilakukan dengan lebih fleksibel. Jika sistem hanya ada dalam microsoft excel, maka fleksibilitas penggunaannya masih belum

mendukung, karena belum dapat diakses dari mana saja. Hal ini dapat menjadi peluang penelitian selanjutnya.

## KESIMPULAN

Sistem *tour quotation* dirancang menggunakan aplikasi microsoft excel dengan memanfaatkan formula otomatis dan macro VBA yang dapat membantu pengguna dalam menyusun penawaran paket wisata dengan lebih cepat, efisien, dan akurat. Proses pengembangan dilakukan melalui tahapan *define, design, development, dan dissemination*. Sistem *tour quotation* yang dihasilkan berupa file excel dengan 4 (empat) sheet utama yaitu *sheet cover, sheet input data, sheet tour quotation, dan sheet bank data*. Hasil validasi ahli media dan ahli materi menunjukkan skor berturut-turut sebesar 99% dan 97% yang keduanya menunjukkan berada dalam kategori sangat layak. Artinya sistem *tour quotation* yang dirancang valid dan layak baik secara teknis maupun isi. Berdasarkan hasil uji coba, penilaian oleh pengguna menunjukkan persentase sebesar 91% yang berada pada kategori sangat layak, artinya sistem ini dinilai lebih efisien, mudah digunakan, cepat dalam menyusun penawaran dan akurat dalam hasil perhitungan. Sistem ini juga dapat mengurangi risiko kesalahan *input* dan memberikan *output* dalam format profesional yang siap dikirim atau dicetak. Berdasarkan pengalaman di lapang selama uji coba menunjukkan tanggapan pengguna yang positif dalam peningkatan produktivitas, efisiensi, dan akurasi hasil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardiansyah, L. H., Fatah, Z., Munazilin, A. (2025). Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Paket Wisata Berbasis Web Banyuwangi Trans Wisata. *Idealis: Indonesia Journal Information System*, 8(2). 192-201. <https://doi.org/10.36080/idealis.v8i2.3537>
- Astarina, P. R. Y., Yustita, A. D., & Mukti, M. (2021). Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Tour Leader Terhadap Loyalitas Konsumen di PT Pesona Ijen Tour and Travel Banyuwangi. *Jurnal Ilmiah Pariwisata*, 26, 1-9. <https://doi.org/10.30647/jip.v26i1.1411>
- Auliya, A. A., & Ranuharja, F. (2022). Perancangan E-Commerce Toko Haransaf Exclusive Syar'i Berbasis Website. *Jurnal RinTVET*, 1(1), 50-63. <https://doi.org/10.XXXX/RinTVET.v1i1>
- Aziza, Safira, Rahayu, dan Nur, G. H. N. (2019). Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning Berbasis ODOO Modul Sales dengan Metode RAD pada PT XYZ. *Journal Industrial Services*, 6(1), 49-58. <https://dx.doi.org/10.36055/jiss.v5i1.6503>
- Banyuwangikab. (2025). *Meningkat dari Tahun Sebelumnya, Kunjungan Wisatawan ke Banyuwangi 2024 sebanyak 3,4 Juta Orang*. Retrieved from <https://banyuwangikab.go.id/berita/meningkat-dari-tahun-sebelumnya-kunjungan-wisatawan-ke-banyuwangi-2024-sebanyak-3-4-juta-orang>. Diakses 17 Januari
- Betaubun, K. D., & Abdullah, R. (2024). Pelatihan Tour Planner Pengelola Desa Wisata YTR Ohoi Letman sebagai Upaya Pengembangan Paket Wisata Terintegrasi. *Jurnal Universitas Gadjah Mada*, 7(1), 50-72. <https://doi.org/10.22146/bakti.7941>
- Dewi, L., Surjadana, M. L., dan Demolingo, R. H. (2023). *Manajemen Pengunjung di Destinasi Wisata*. Jakarta: Lembaga Penerbitan Universitas - Universitas Nasional.
- Hartono, S. M. (2023). Pengaruh Harga terhadap Loyalitas Pelanggan Studi Kasus pada Antavaya Tour and Travel Jakarta. *Jurnal Nasional Pariwisata*, 13(1), 126-133. <https://doi.org/10.22146/jnp.80242>
- Himmah, F. & Sulaikho, S. (2022). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Android Dengan Pemanfaatan Ispring Suite Pada Mata Pelajaran Akidah Akhlak. *Journal of Education and Management Studies*, 5(4), 38-47. <https://doi.org/10.32764/joems.v5i4.780>
- Ichsan, R. N., Laratmase, P., Novedliani, R., Utami, E. Y., dan Mahmudin, T. (2024). Digitalisasi Destinasi Sebagai Strategi Pengembangan Promosi Pariwisata di Indonesia. *Jurnal Edunomika* 8(2). 1-13. <https://doi.org/10.29040/jie.v8i2.13318>

- Infopublik.id. (2024). ITO 2025, Sudah 40 Persen Pelaku Usaha Wisata Indonesia Adopsi IA untuk Solusi Digital. Retrieved from <https://infopublik.id/kategori/nasional-ekonomi-bisnis/878694/ito-2025-sudah-40-persen-pelaku-usaha-wisata-indonesia-adopsi-ia-untuk-solusi-digital>. Diakses 25 April 2026
- Jayadi, M. F., & Suryawan, I. B. (2020). Strategi Pengembangan Potensi Pariwisata di Pantai Blimbingsari Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Destinasi Pariwisata*, 8(1), 10. <https://doi.org/10.24843/JDEPAR.2020.v08.i01.p02>
- Maharotunnisa, N. (2023). *Pengembangan Media Pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial Berbentuk Komik Digital Pada Materi Kondisi Alam Indonesia Untuk Siswa SMP Tahun Ajaran 2021/2022 [Skripsi]*. Jember: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- Novita, D., Sihotang, P. F., dan Khairani, S. (2023). Pelatihan Penggunaan Microsoft Excel untuk Mengolah Data Bagi Siswa/i SMK Bina Cipta Palembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2, 109-118. <https://doi.org/10.35957/fordicate.v2i2.4759>
- Nursaman, F., Budilaksono, S., Rosadi, A., Dewi, E. P., Febrianty. (2021). Development of Integrated Tourism Information System PT. Yoy Manajemen Internasional. *Sinkron: Jurnal dan Penelitian Teknik Informatika*, 6(1). 201-209. [10.33395/sinkron.v6i1.11226](https://doi.org/10.33395/sinkron.v6i1.11226)
- Putra, B. P., Ilyas, R., Riani, & Saputra, R. M. (2023). Analisa dan Perancangan Sistem Persediaan Berbasis Microsoft Excel Visual Basic For Applications (VBA) Pada PT Mobilindo Jaya. *Jurnal Inovasi dan Humaniora*, 1(1), 240-249. <https://jurnalmahasiswa.com/index.php/Jurihum/article/view/293>
- Riski, I. I. (2023). *Perancangan dan Implementasi Media Pembelajaran Berbasis Animasi Dengan Model 4D Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Kelas IV Pada Mata Pelajaran IPA di SD Negeri 02 Percontohan Blangkejeren [Skripsi]*. Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- Sriwahyuni, T., Oktorita, Dewi, I. P. (2019). Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Pariwisata Berbasis Web (Studi Kasus : Kabupaten Pesisir Selatan). *JTIP Jurnal Teknologi Informasi dan Pendidikan*, 12(1). 93-100. <https://doi.org/10.24036/tip.v12i1.184>
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanti, J. & Karma, I. G. M. (2019). Reservation and Quotation System on Travel Bureau Companies. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 354, 24-28. <https://doi.org/10.2991/icastss-19.2019.6>
- Syiroth, I. (2022). *Aplikasi Akuntansi Berbasis Microsoft Excel pada Pondok Pesantren Al- Qur'an Al-Mashturyah Semarang Berdasarkan Pedoman Akuntansi Pesantren (PAP) [Skripsi]*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Widyawati, N. & Himawan, A. F. I. (2022). Dampak Turnover Tinggi Terhadap Kinerja Karyawan dan Produktivitas PT. XYZ Cabang Rembang. *Journal of Management and Business*, 4(3), 653-662. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v4i3.3304>
- Yanti, D., Ramadhan, I., Yunita, D., & Lubis, M. R. (2024). Peran Media Sosial dalam Mempromosikan Pariwisata di Desa Perkebunan Bukit Lawang. *Jurnal Pariwisata*, 11 (1), 1-13. <https://doi.org/10.31294/par.v11i1.21228>
- Yustita, A. D., Ermawati, E. A., Cardias, E. R., Fajaryanto, G., & Subayil. (2025). Banyuwangi's Beauty: Tourism Product Catalogue as an Inventory of Banyuwangi's Natural Tourism Attractions. *Pakistan Journal of Life and Social Sciences (PJLSS)*, 23(1), 4278-4291. <https://doi.org/10.57239/PJLSS-2025-23.1.00338>



kreatif · inovatif · tangguh · adaptif



Teamwork



Smart



Prestasi

**Diterbitkan Oleh:**

Program studi Perhotelan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember  
Anggota Himpunan Lembaga Pendidikan Tinggi Pariwisata Indonesia (HILDIKTIPARI)

**Alamat Redaksi**

Ruang redaksi Sadar Wisata Program studi DIII Perhotelan  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember  
Jl. Karimata No.49 Telp. (0331) 322557 Fax. (0331) 337957 / 322557

**Surel:** [jurnalsadarwisata@unmuhjember.ac.id](mailto:jurnalsadarwisata@unmuhjember.ac.id)

**Laman:** <http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/wisata>