



# Dasar Penyelenggaraan Insentif (*Travel Incentive*)

Incentive dalam MICE adalah hadiah atau penghargaan yang diberikan perusahaan kepada karyawan, klien, atau mitra bisnis dalam bentuk perjalanan. Perjalanan insentif ini merupakan salah satu cara perusahaan untuk memotivasi karyawan, meningkatkan loyalitas, dan mempertahankan prestasi kerja.

Perjalanan insentif didefinisikan sebagai perjalanan yang dirancang untuk memotivasi, memberi insentif, dan memberi penghargaan kepada karyawan atau rekan bisnis . Jenis perjalanan ini dapat diberikan kepada satu orang, hingga penghargaan untuk kelompok besar yang diberikan hanya setelah target tertentu terpenuhi sepanjang tahun.

# Tujuan dan sasaran Travel Insentif

1. Menarik Talenta Terbaik
2. Meningkatkan Kepuasan dan Retensi Karyawan
3. Meningkatkan Produktivitas Karyawan
4. Meningkatkan Kreativitas Karyawan
5. Memberikan Kesempatan Membangun Tim
6. Meningkatkan Keterlibatan dan Motivasi Karyawan
7. Tingkatkan Citra dan Reputasi Merek Anda

**Potensi pasar perjalanan insentif cukup besar karena dapat memberikan manfaat bagi perusahaan, peserta, dan juga ekonomi lokal:**

**•Manfaat bagi perusahaan**

•Perjalanan insentif dapat meningkatkan kepuasan dan retensi karyawan. Karyawan yang puas akan menjadi loyal dan memperpanjang masa kerjanya di perusahaan.

**•Manfaat bagi peserta**

•Perjalanan insentif dapat meningkatkan rasa nilai dan penghargaan karyawan.

**•Manfaat bagi ekonomi lokal**

•Perjalanan insentif dapat meningkatkan pendapatan sektor pariwisata, menciptakan lapangan kerja, dan mendorong perkembangan infrastruktur.

**•Manfaat bagi pelestarian budaya**

•Perjalanan insentif dapat membantu mempromosikan dan melestarikan warisan budaya daerah.

**Fungsi utama dari insentif** adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada karyawan. Insentif menjamin bahwa karyawan akan mengarahkan usahanya untuk mencapai tujuan organisasi. Sedangkan tujuan utama pemberian insentif adalah untuk meningkatkan produktifitas kerja individu maupun kelompok.



Beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam wisata insentif adalah:

- **Waktu**

- Hindari waktu yang mengganggu pekerjaan atau proyek besar di perusahaan, serta musim ramai atau liburan.

- **Tujuan**

- Tentukan tujuan yang jelas, seperti studi banding ke perusahaan lain atau pertemuan dengan klien potensial.

- **Destinasi**

- Pilih destinasi yang unik dan belum banyak dikunjungi orang.

- **Rencana perjalanan**

- Menyediakan rencana perjalanan yang mendorong terjalinnya hubungan, merayakan pencapaian, dan menawarkan kebebasan serta fleksibilitas dalam memilih.

- **Komitmen manajemen dan eksekutif**

- Eksekutif dan manajer kunci harus bertindak sebagai tuan rumah untuk memperkuat komitmen pada program.

- **Jaringan hubungan kerja**

- Memberikan kesempatan Networking untuk para kinerja tertinggi (top performer) untuk membangun hubungan kerja.

Fasilitas perjalanan insentif adalah berbagai pengaturan yang dilakukan untuk mendukung perjalanan insentif, seperti akomodasi, makan malam, aktivitas, dan hiburan. Perjalanan insentif sendiri merupakan penghargaan yang diberikan kepada karyawan atau rekan bisnis untuk memotivasi dan memberi insentif.

Perjalanan insentif dapat mencakup berbagai hal, seperti: Perjalanan ke luar negeri, Pelayaran, Rapat perusahaan, Acara terkait pekerjaan.

## **Berikut adalah beberapa contoh kegiatan dalam perjalanan insentif:**

- Makan malam bersama merupakan kegiatan yang populer karena dapat menciptakan lebih banyak waktu bagi tim untuk saling terhubung.
- Wisata kebun
- Mengunjungi situs bersejarah dengan tur di balik layar di luar jam kerja.
- Bersepeda
- Snorkeling

*Thank you*

😊 **END** 😊

