

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA



**EFEKTIFITAS BAHASA INGGRIS SEBAGAI SARANA
PEMASARAN PAKET WISATA *INBOUND* UNTUK
MENJARING WISATAWAN MANCANEGARA
DI SEMESTA TOUR**

Diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar
Ahli Madya pada Program D III Bahasa Inggris
Fakultas Sastra Universitas Jember

Asal:	Dari	Klass 427 PEB e
Terima, g.:	03 FEB 2004	
No. Induk:		
Pengkatalang:	<i>[Signature]</i>	

Oleh :

Candra Dewi Pebruhartanti

NIM. 200103101008

PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS JEMBER

2003

LEMBAR PENGESAHAN


Pengawas/ Penanggung Jawab



YULIATI

Tour Operator

Dosen Pembimbing



Drs. SYAMSUL ANAM, M.A.

NIP. 131 759 765

Ketua Program D III Bahasa Inggris



Drs. H.M. BUSJAIRI

NIP. 130 261 682

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



Drs. H. MARWOTO

NIP. 130 368 790

PERSEMBAHAN

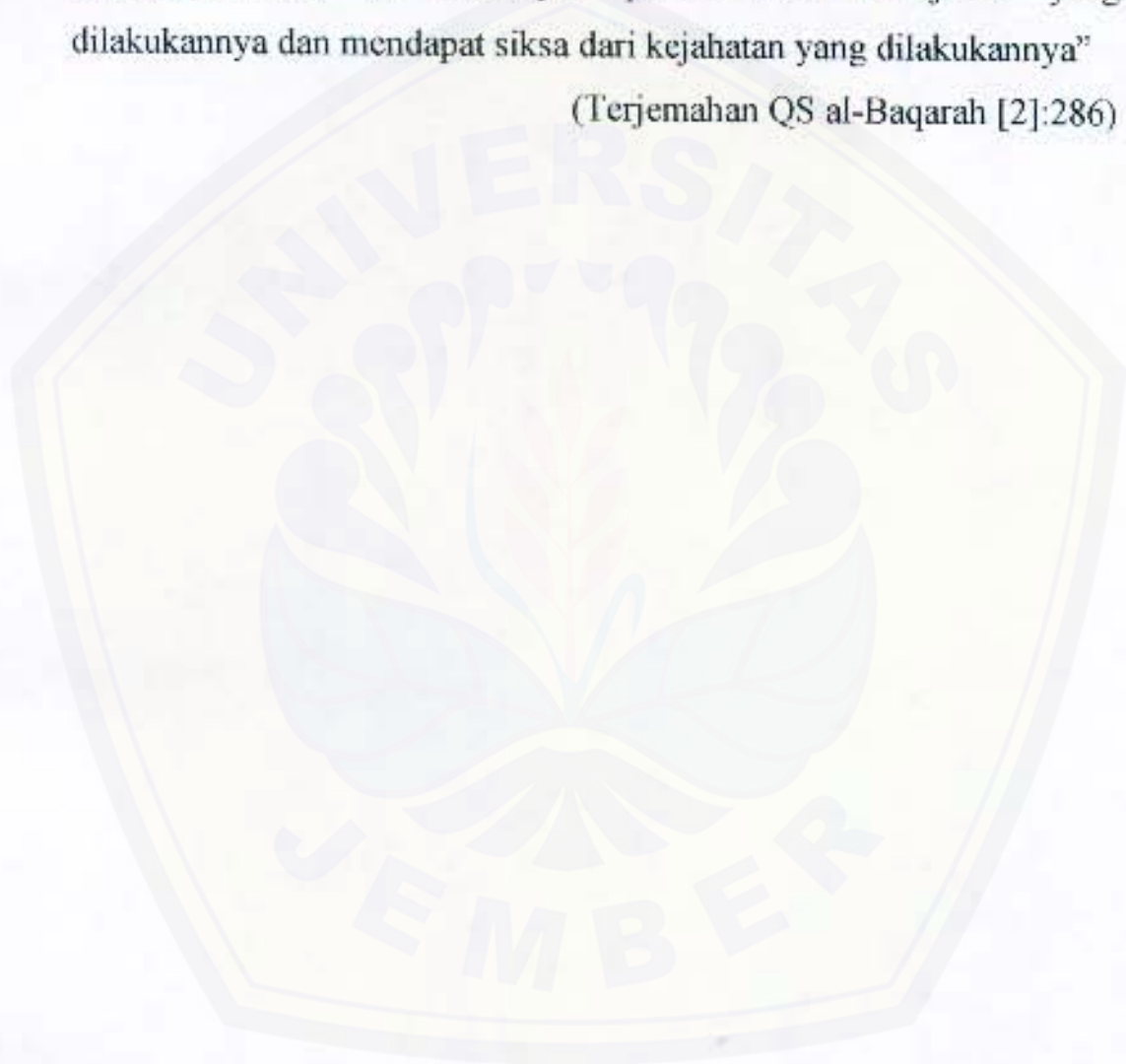
Laporan PKN ini kupersembahkan kepada :

- 1). Ayahku Harsono, BA dan Ibuku Asyiah tercinta yang dengan segala kasih sayangmu, bimbinganmu, perhatian dan motivasi, dan segalanya yang tidak bisa penyusun untaikan dengan kata serta tanpa henti mencurahkan do'a restunya demi keberhasilan dan kebahagiaan kepada putrimu,
- 2). Almamaterku Fakultas Sastra Universitas Jember,
- 3). Kakak-kakakku Dra.Eni Hariastuti terima kasih atas perhatianmu, Endah Hariani terima kasih atas perhatianmu di masa kecilku, dan Tri Ernawati, A.Md. beserta kakak-kakak iparku,
- 4). Buat "om-ku" Adam Prabowo, S.H. terima kasih telah membimbingku, memotivasiku dan membantuku dalam menyelesaikan laporan ini.

MOTTO

“ Allah tidak membebani seseorang kecuali sesuai dengan kesanggupannya, ia mendapat pahala dari kebajikan yang dilakukannya dan mendapat siksa dari kejahatan yang dilakukannya”

(Terjemahan QS al-Baqarah [2]:286)



KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan laporan PKN yang berjudul “Efektifitas Bahasa Inggris sebagai Sarana Pemasaran Paket Wisata Inbound untuk Menjaring Wisatawan Mancanegara di Semesta Tour”.

Penyusunan laporan PKN ini disamping sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember adalah untuk mengembangkan teori yang telah penyusun peroleh selama menempuh jenjang ahli madya di kampus.

Laporan PKN ini tidak muncul begitu saja, akan tetapi merupakan hasil kerja keras dari penyusun, dan tentu saja berkat dukungan dari berbagai pihak yang sangat berarti kepada penyusun. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun hendak menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya terhadap semua pihak yang telah membantu penyelesaian laporan PKN ini, baik moril maupun materil kepada :

1. Bapak Drs. H. Marwoto, selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember;
2. Bapak Drs. H.M. Busjairi, selaku Ketua Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember;
3. Bapak Dr. Jadikan. S. Ms.Ed., selaku Dosen Wali penyusun;
4. Bapak Drs. Syamsul Anam, M.A., selaku Dosen Pembimbing penyusun;
5. Miss Yuliaty, selaku Tour Operator Biro Perjalanan Umum Semesta Tour Cabang Surabaya yang telah memberikan izin kepada penyusun untuk mengadakan penelitian di Biro Perjalanan Umum tersebut;
6. Segenap karyawan dan karyawanwati Semesta Tour;

7. Nenekku tercinta Alm. Parmi, terima kasih atas kasih sayangmu yang tak pernah penyusun lupakan sepanjang masa;
8. Sahabat-sahabatku di Gank Kelinci, teman-temanku di UKM dan DIII bahasa Inggris angkatan 2000;
9. Sahabat curhatku Ivon dan R-win;
10. semua pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu.

Mudah-mudahan pahala dilimpahkan atas jasa dan bantuan yang secara ikhlas telah diberikan kepada penyusun dalam penyelesaian Laporan PKN ini.

Akhirnya penyusun berharap semoga laporan PKN ini dapat bermanfaat bagi semua pihak khususnya pada Semesta Tour.

Jember, Desember 2003

Penyusun

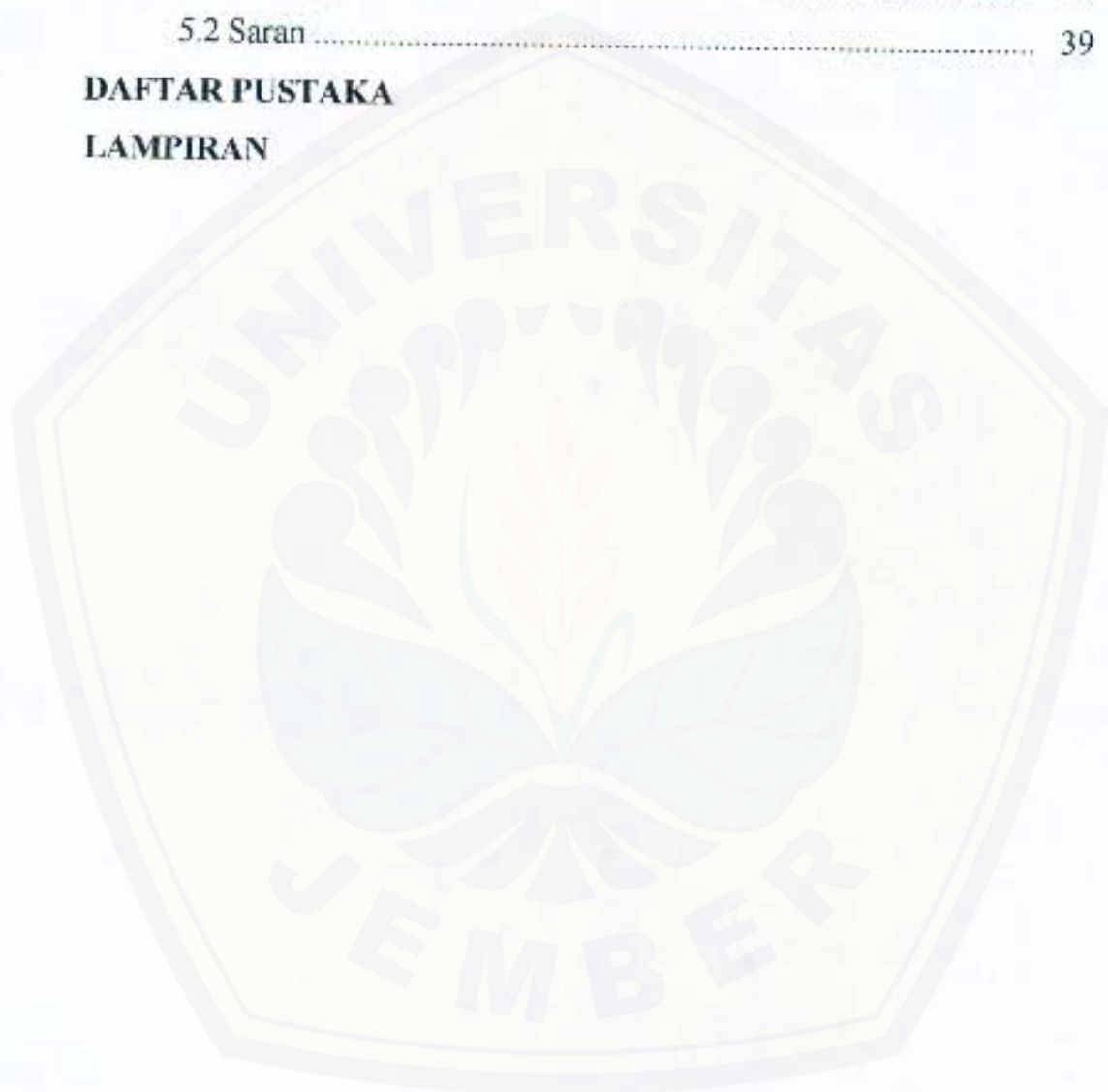


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat PKN.....	2
1.3.1 Tujuan PKN.....	2
1.3.2 Manfaat PKN.....	3
1.4 Waktu dan Prosedur PKN.....	3
1.4.1 Waktu PKN.....	3
1.4.2 Prosedur PKN.....	3
1.5 Tempat PKN dan Pengaplikasian Ilmu.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Tour dan Wisata.....	5
2.1.1 Pengertian Tour.....	5
2.1.2 Jenis dan Macam Tour.....	5
2.1.3 Pengertian Wisata.....	7
2.1.4 Karakteristik Wisata.....	8
2.1.5 Komponen Wisata.....	9
2.1.6 Ciri-ciri Produk Wisata.....	10
2.2 Pengertian Biro Perjalanan Umum.....	11
2.2.1 Kegiatan Usaha Biro Perjalanan Umum.....	12

2.2.2 Fungsi Biro Perjalanan Umum.....	12
2.3 Pengertian Pemasaran Wisata	13
2.3.1 Tujuan Pemasaran dalam Kepariwisataaan.....	14
2.4 Pengertian Paket Wisata.....	14
2.4.1 Jenis-jenis Paket Wisata.....	15
2.5 Pengertian Paket Wisata <i>Inbound</i>	15
2.6 Pengertian Wisatawan Mancanegara.....	16
BAB III GAMBARAN UMUM SEMESTA TOUR	
3.1 Sejarah Singkat P.T. Semesta Tour.....	17
3.2 Bentuk Hukum Perusahaan	18
3.3 Lokasi Penelitian.....	18
3.4 Fasilitas	19
3.5 Struktur Organisasi.....	20
3.6 Kerjasama antar Perusahaan.....	25
BAB IV EFEKTIFITAS BAHASA INGGRIS SEBAGAI SARANA PEMASARAN PAKET WISATA <i>INBOUND</i> UNTUK MENJARING WISATAWAN MANCANEGARA DI SEMESTA TOUR	
4.1 Penyusunan Acara Wisata	28
4.1.1 Penggunaan Bahasa Inggris dalam Penyusun Acara Wisata.....	29
4.2 Efektifitas Bahasa Inggris sebagai Sarana Paket Wisata <i>Inbound</i>	29
4.2.1 Penyusunan Paket Wisata <i>Inbound</i>	29
4.2.2 Pemasaran Paket Wisata <i>Inbound</i>	32
4.2.3 Efektifitas Bahasa Inggris sebagai Sarana Pemasaran Paket Wisata <i>Inbound</i>	34
4.3 Penggunaan Bahasa Inggris dalam Pelaksanaan Paket Wisata <i>Inbound</i>	34

4.4 Kendala-kendala yang Dihadapi Selama Pelaksanaan Paket Wisata <i>Inbound</i>	36
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	38
5.2 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Permohonan Semesta Tour kepada Pihak Travel Agents di luar negeri
2. Profile Semesta Tour
3. Cara-Cara Pemesanan Paket Wisata Inbound
4. Surat Balasan Kerjasama dari Pihak Hotel
5. Surat Perjanjian Kontrak dari Pihak Hotel
6. Sertifikat dari ASITA
7. Surat Izin Usaha Biro Perjalanan Umum
8. Harga-Harga Paket Wisata Inbound
9. Jenis-Jenis Paket Wisata Inbound
10. Sertifikat Job Training
11. Daftar Hadir Penyusun

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah membawa dampak semakin ketatnya persaingan. Setiap orang disibukkan dengan kegiatannya masing-masing, rutinitas yang dialami orang dalam kesehariannya menimbulkan ketegangan, kebosanan dan kejemuhan. Tidak dapat dibantah lagi bahwa waktu senggang yang mereka miliki akan dijadikan sebagai sarana untuk memulihkan kejernihan pikiran, mendapatkan inspirasi, dan kesegaran baru. Salah satu bentuk kegiatan yang dapat dilakukan dalam mengisi waktu senggang tersebut adalah wisata. (Suyitno, 2001:1)

Disinilah peran *travel agent* atau Biro perjalanan umum sangat dibutuhkan oleh orang-orang yang membutuhkan sesuatu yang bisa menghilangkan ketegangannya. Biro perjalanan umum adalah badan usaha yang menyelenggarakan kegiatan usaha ke dalam dan atau di dalam negeri dan atau ke luar negeri. (Oka A. Yoeti, 1997:27)

Biro perjalanan umum Semesta Tour adalah salah satu Biro perjalanan umum yang menyediakan jasa pelayanan pariwisata. Salah satu kegiatan usaha biro perjalanan umum Semesta Tour adalah membuat, menjual, dan menyelenggarakan paket wisata. Paket wisata yang ditawarkan biro perjalanan umum Semesta Tour ada dua macam yaitu, paket wisata domestik dan paket wisata *inbound*.

Paket wisata *inbound* ini adalah paket wisata domestik yang dipasarkan kepada wisatawan mancanegara melalui beberapa biro perjalanan umum di luar negeri yang telah mengadakan kontrak kerja dengan biro perjalanan umum Semesta Tour. Paket wisata *inbound* ini diperuntukan bagi wisatawan mancanegara, oleh sebab itu bahasa yang digunakan dalam pembuatan paket wisata sampai pemasarannya adalah menggunakan bahasa Inggris.

Keberadaan suatu biro perjalanan wisata ternyata sangat penting dalam memperkenalkan paket wisata tersebut. Biro perjalanan umum sangatlah

tergantung dengan komponen pariwisata yang ada, yaitu sarana transportasi, atraksi wisata, restoran, dan akomodasi dan sarana penunjang lainnya. Fungsi biro perjalanan wisata (*travel agent*) sebagai “katalisator” jembatan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya. Selain itu juga berperan sebagai perantara “*middlemen*” antara wisatawan sebagai konsumen dan penguasa industri pariwisata sebagai produsen. (Oka A. Yoeti, 1996:42)

Berdasarkan hal tersebut penulis mengangkat judul “Efektifitas Bahasa Inggris sebagai Sarana Pemasaran Paket Wisata *Inbound* untuk Menjaring Wisatawan Mancanegara Di Semesta Tour”. Penulis berharap agar laporan ini dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Studi Diploma III Fakultas Sastra Universitas Jember, tahun angkatan 2000.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan diangkat dalam penulisan laporan ini adalah:

1. Bagaimana efektifitas bahasa Inggris sebagai sarana pemasaran paket wisata *inbound* untuk menjaring wisatawan mancanegara di Semesta Tour?
2. Bagaimana pelaksanaan paket wisata *inbound* di Semesta Tour?
3. Kendala-kendala yang dihadapi Semesta Tour selama pemasaran hingga pelaksanaan paket wisata *inbound*?

1.3 Tujuan dan Manfaat PKN

1.3.1 Tujuan

- a. Untuk mengetahui efektifitas bahasa Inggris sebagai sarana pemasaran paket wisata *inbound* untuk menjaring wisatawan mancanegara di Semesta Tour.
- b. Untuk mengetahui mengenai pelaksanaan acara wisata *inbound* di Semesta Tour.
- c. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan paket wisata *inbound* di Semesta Tour.

1.3.2 Manfaat

- a. Membuka wawasan mahasiswa untuk selanjutnya dapat menentukan bidang kerja yang akan dipilih jika telah lulus.
- b. Dapat mengukur kemampuan dalam memilih pekerjaan sesuai dengan bidang yang diminati.
- c. Menyadarkan mahasiswa bahwa memasuki dunia kerja tidak semudah yang dibayangkan sebelumnya.
- d. Mempelajari karakter-karakter orang lain selain teman-teman di kampus.

1.4 Waktu dan Prosedur PKN

1.4.1 Waktu Pelaksanaan

PKN dilaksanakan selama 240 jam sesuai ketentuan yang ditetapkan Fakultas Sastra Universitas Jember. Berdasarkan perhitungan hari kerja efektif dimulai tanggal 1 Juli 2003 sampai dengan 7 Agustus 2003. Pembagian jam kerja yang ditentukan oleh Semesta Tour yaitu selama 8 jam sehari dan 5 jam khusus untuk hari Sabtu.

1.4.2 Prosedur PKN

Prosedur PKN yang dilakukan mahasiswa adalah, sebagai berikut:

1. Mahasiswa harus sudah menyelesaikan minimal 80 SKS Mata Kuliah.
2. Membuat transkrip nilai sebagai persyaratan surat permohonan ke Fakultas Sastra.
3. Mengisi formulir PKN.
4. Meminta surat pengantar dari Fakultas Sastra untuk diajukan pada instansi yang akan dijadikan tempat pelaksanaan PKN.
5. Menyerahkan surat pengantar tersebut kepada instansi yang bersangkutan.
6. Menerima surat balasan dari instansi yang dimaksud sebagai balasan dan dinyatakan diterima.
7. Mengikuti kegiatan pembekalan dari Fakultas Sastra.
8. Mengikuti kegiatan perkantoran yang dilakukan di tempat PKN.

9. Mengumpulkan data-data lapangan yang diperlukan selama magang selama PKN.
10. Menyusun laporan akhir.
11. Mengadakan konsultasi dengan dosen pembimbing secara periodik
12. Menyerahkan hasil laporan.

1.5 Tempat PKN dan Pengaplikasian Ilmu

Tempat PKN dilaksanakan di PT. Semesta Tour yang beralamatkan di Jl. Ngemplak, Komplek Ambengan Plasa 30 A – 16, Surabaya. Penulis memilih Semesta Tour sebagai tempat pelaksanaan PKN berdasarkan alasan bahwa Semesta Tour bergerak dalam bidang jasa pariwisata yang sering menggunakan bahasa Inggris sebagai salah satu sarana untuk memasarkan jasanya pada konsumen. Bidang pariwisata merupakan tempat yang tepat dalam pengaplikasian ilmu yang telah diterima mahasiswa D III Bahasa Inggris, perkuliahan yang didominasi oleh mata kuliah berbahasa Inggris dalam segala aspek (*listening, reading, writing, dan speaking*) ditambah berbagai mata kuliah yang mengarah pada bidang pariwisata seperti manajemen pariwisata, yang memudahkan penulis dalam melaksanakan PKN.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Tour dan Wisata

2.1.1 Pengertian Tour

Pengertian kata "tour" menurut batasan yang diberikan oleh WATA (*World Association of Travel Agent*) adalah:

"Perlawatan keliling yang memakan waktu lebih dari 3 hari, yang diselenggarakan oleh suatu *Travel Agent* di suatu kota dan antara lain acaranya yaitu meninjau ke beberapa tempat atau kota, baik di dalam negeri maupun di luar negeri." (*Oka. A.Yoeti, 1997:111*)

Secara etimologi *tour* berasal dari kata torah (bahasa Ibrani) yang berarti belajar, tornus (bahasa Latin) yang berarti alat untuk membuat lingkaran, dan dalam bahasa Prancis Kuno disebut *tour* yang berarti mengelilingi sirkuit. (*Suyitno, 2001:7*)

2.1.2 Jenis dan Macam Tour

Menurut Oka A. Yoeti (1997), terdapat macam-macam jenis *tour* sesuai dengan sifat penyelenggaraannya. Diantaranya yang lazim dikenal adalah:

1. *Package Tour*

Package Tour adalah suatu *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Travel Agent* atau *Tour Operator* atas resiko dan tanggung jawab sendiri, yang acara, lamanya waktu *tour*, tempat-tempat yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi, serta makanan dan minuman telah ditentukan dalam suatu harga yang sudah ditentukan pula jumlahnya.

2. *Independent Tour*

Independent Tour ini merupakan kebalikan dari *package tour*. *Tour program* disusun sesuai dengan kehendak wisatawan sendiri. Perjalanan ini sama sekali tidak berdasarkan *time schedule*, karena itu *tour* semacam ini dapat berangkat kapan saja untuk tujuan kemana saja yang disenangi dan diinginkan, dengan

menggunakan kendaraan apa saja serta akomodasi dimanapun juga tanpa ada suatu ikatan yang mengaturnya, dan dilakukan secara bebas.

3. *Optional Tour*

Optional Tour adalah *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan oleh *Tour Operator* atau *Travel Agent* atas resiko dan tanggung jawabnya sendiri. *Tour* ini merupakan *tour* tambahan dari *tour program* yang telah ada. Pengikut *tour* ini biasanya adalah pengikut dari suatu *package tour* dan dia boleh ikut atau tidak. Kalau ikut yang bersangkutan harus menambah atau membayar harga khusus untuk *optional tour* ini, karena rencana ini sama sekali diluar dari *tour* yang sebenarnya. *Tour operator* atau *Travel Agent* hanya menawarkan saja kepada mereka diluar program yang telah ada.

4. *Escorted Tour*

Escorted Tour adalah suatu *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Tour Operator* atau *Travel Agent*. Para pengikut *tour* dikelompokan dalam suatu rombongan (*group*) yang dipimpin oleh seorang *Tour Conductor* atau *Tour Leader* dari mulai berangkat sampai mulai berakhir, ia langsung berfungsi sebagai seorang pramuwisata (*guide*), namun biasa pula seorang *Tour Conductor* didampingi oleh seorang *guide* dalam perjalanannya. *Escorted Tour* ini biasanya dilakukan oleh organisasi sosial atau badan lainnya dalam penyelenggaraan *study tour* yang khusus untuk para pelajar, mahasiswa, atau karyawan suatu perusahaan yang melakukan perjalanan pariwisata dengan biaya lebih ekonomis.

5. *Study Tour*

Di Indonesia dikenal dengan 'darmawisata' yaitu suatu perjalanan yang dilakukan oleh pelajar, mahasiswa dengan tujuan utama untuk melihat dari dekat sambil mempelajari objek yang dikunjungi. Biasanya perjalanan semacam ini di organisir secara sosial tanpa unsur komersial untuk memperoleh keuntungan.

6. *Social Tour*

Social Tour adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan secara sosial dengan memperhatikan faktor-faktor ekonomis dan efisiensi, sehingga biaya penyelenggaraan tour tersebut dapat ditekan seminimal mungkin.

7. *Regular Tour*

Regular Tour adalah tour yang diselenggarakan dengan waktu, objek dan harga yang sudah ditentukan sesuai dengan perencanaan yang disusun oleh *Tour Operator*. Biasanya tour ini diselenggarakan setiap hari yang pemberangkatannya ditentukan pada waktu-waktu tertentu. Penyelenggaraan tour ini tidak bergantung pada banyaknya pengikut, satu orang pun dapat juga diselenggarakan karena sudah dijadwalkan secara kontinyu. Dengan kata lain *Regular Tour* merupakan tour yang tersedia siap untuk dijual, yang telah direncanakan dan dapat diselenggarakan oleh *Tour Operator* yang bersangkutan sesuai waktu yang telah ditentukan untuk masing-masing tour tersebut. Maka yang dimaksud *Regular Tour* ini ialah macam-macam tour yang secara teratur dapat diselenggarakan untuk kebutuhan wisatawan yang mengunjungi tempat atau kota tersebut. Biasanya harga *Regular Tour* ini relatif lebih murah dari harga tour lainnya dan biasanya dijual untuk perorangan. Bila ada rombongan, maka harga tour tetap dihitung sebanyak rombongan yang akan ikut. Tour semacam ini akan dapat membantu para pengunjung untuk menentukan pilihannya, hal ini membantu rencana perjalanan yang lebih efisien bagi pendatang baru pada suatu kota yang masih asing baginya.

2.1.3 Pengertian Wisata

Istilah wisata merupakan padanan kata *tour* (dalam bahasa Inggris). Walaupun dalam bahasa Sansekerta istilah wisata memiliki pengertian yang sama dengan perjalanan, namun karena perjalanan telah memiliki pengertian yang jelas, yaitu perpindahan atau gerakan dari suatu tempat ke tempat lain untuk suatu tujuan. Tujuan perjalanan itu bermacam-macam, salah satunya adalah untuk

melakukan wisata, maka kata wisata diserap sebagai padanan kata *tour* tersebut. (Suyitno, 2001:7)

Bila ditinjau dari sudut perusahaan perjalanan, maka wisata diartikan sebagai sebuah perjalanan yang terencana, yang disusun oleh perusahaan perjalanan dengan menggunakan waktu seefektif dan seefisien mungkin guna membuat peserta wisata merasa puas. Menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1990 tentang Kepariwisata: wisata adalah kegiatan perjalanan atau sebagian dari kegiatan tersebut yang dilakukan secara sukarela serta bersifat sementara untuk menikmati objek dan daya tarik wisata. Dari pengertian itulah wisata dapat dirumuskan sebagai perjalanan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok orang, yang bersifat sementara, untuk menikmati objek dan atraksi di tempat tujuan. (Suyitno, 2001:8)

2.1.4 Karakteristik Wisata

Wisata memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. bersifat sementara, bahwa dalam jangka waktu pendek pelaku wisata akan kembali ke tempat asalnya.
2. melibatkan beberapa komponen wisata, misalnya sarana transportasi, akomodasi, restoran, objek wisata, toko cinderamata, dan lain-lain.
3. umumnya dilakukan dengan mengunjungi objek dan atraksi wisata daerah atau bahkan negara seara berkesinambungan.
4. memiliki tujuan tertentu yang intinya untuk mendapatkan kesenangan.
5. tidak untuk mencari nafkah di tempat tujuan, bahkan keberadaannya dapat memberikan kontribusi pendapatan bagi masyarakat atau daerah yang dikunjungi, karena uang yang dibelanjakannya dibawa dari tempat asal. (Suyitno, 2001:8-9)

2.1.5 Komponen Wisata

Wisata terjadi karena adanya keterpaduan antar berbagai fasilitas yang saling mendukung dan berkesinambungan. Fasilitas-fasilitas yang terlibat dalam

penyelenggaraan wisata lazim disebut komponen wisata, yang antara lain meliputi hal-hal berikut:

1. Sarana Transportasi

Dalam perkembangan pariwisata dewasa ini alat transportasi tidak hanya dipakai sebagai sarana untuk membawa wisatawan, namun juga digunakan sebagai atraksi wisata yang menarik. Hal yang perlu diperhatikan terhadap sarana transportasi ini antara lain: jenis, fasilitas, biaya, lokasi, dan lain-lain.

2. Sarana Akomodasi

Sarana akomodasi dibutuhkan apabila wisata diselenggarakan dalam waktu lebih dari 24 jam dan direncanakan untuk menggunakan sarana akomodasi tertentu sebagai tempat menginap.

3. Sarana Makan dan Minum (restoran)

Dilihat dari lokasinya, ada restoran yang berada di hotel dan menjadi bagian atau fasilitas hotel yang bersangkutan. Ada pula restoran yang berdiri sendiri secara *independent*.

4. Objek dan Atraksi Wisata

Objek dan atraksi wisata dapat dibedakan atas dasar asal usul yang menjadi karakteristik objek atau atraksi tersebut, yaitu: objek atau atraksi wisata yang bersifat alami, buatan manusia serta perpaduan antara buatan manusia dan keadaan alami. Selain itu objek dan atraksi wisata dapat pula dibedakan menurut bentuknya, yaitu: objek wisata alam, budaya, agama, dan lain-lain.

5. Sarana Hiburan (*Entertainment and Amusement*)

Hiburan pada hakekatnya merupakan salah satu bentuk atraksi wisata. Hiburan tersebut dapat bersifat massal, digelar untuk masyarakat umum, dan melibatkan masyarakat secara langsung serta tidak adanya pungutan biaya bagi yang menikmatinya. Hiburan semacam ini disebut *amusement*. Akan tetapi ada pula hiburan yang digelar secara khusus dan ada pungutan biaya bagi yang ingin menikmatinya. Hiburan ini disebut *entertainment*.

6. Toko Cenderamata (*Souvenir Shop*)

Komponen ini erat kaitannya dengan oleh-oleh atau kenang-kenangan dalam bentuk barang tertentu. Barang yang dijual biasanya memiliki ciri khusus sesuai dengan kondisi daerah tempat toko cenderamata itu berada.

7. Pariwisata dan Pengatur Pariwisata (*Guide and Tour Manager*)

Kedua-duanya merupakan petugas purna jual yang bertindak sebagai wakil perusahaan yang mengelola wisata untuk membawa, memimpin, memberi informasi dan layanan lain kepada wisatawan sesuai dengan acara yang telah disepakati.

Ketujuh komponen tersebut tidak selamanya selalu dilibatkan dalam penyelenggaraan sebuah wisata, tergantung atas kondisi wisata yang diselenggarakan baik menyangkut jenis maupun kondisi harganya. (*Suyitno, 2001:18-21*)

2.1.6 Ciri-ciri Produk wisata

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, produk adalah barang atau jasa yang dibuat dengan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu.

Dari gambaran umum di atas dapat dipahami bahwa wisata itu juga merupakan suatu produk. Wisata disusun dengan menggabungkan berbagai komponen wisata yang selanjutnya diolah dan pada akhirnya menghasilkan produk yang disebut wisata.

Sebagai suatu produk, wisata memiliki ciri-ciri yang khas. Ciri-ciri tersebut adalah sebagai berikut:

1. tidak berwujud (*intangible*)

Wisata bukanlah produk kasat mata yang dapat dilihat atau diraba, namun kehadirannya dapat dirasakan. Wisata tersebut adalah kesan atau pengalaman yang dirasakan dan dialami oleh wisatawan.

2. tidak memiliki ukuran (*unmeasurable*)

Wisata tidak memiliki suatu ukuran tertentu, kita hanya dapat mengidentifikasinya melalui nama yang diberikan oleh *Tour Operator*,

contohnya *Malang City Tour* dan kita hanya dapat mengukurnya melalui kelas wisata seperti *duluxe, standard, economy*, atau *budget*.

3. tidak tahan lama dan mudah kadaluwarsa (*perishable*).

Masa jual wisata itu terbatas, yaitu semenjak produk tersebut ditawarkan hingga menjelang diselenggarakan. Mungkin saja jenis wisata yang sama masih tetap dijual, akan tetapi bukanlah pengalaman yang dialami oleh wisatawan pada pemberangkatan kedua itu tidak mungkin sama persis dengan wisata yang pertama, atau dengan kata lain bahwa wisata yang kedua tersebut sebenarnya adalah produk yang berbeda.

4. tidak dapat disimpan (*unstorable*).

karena sifatnya yang mudah kadaluwarsa, maka kita tidak dapat menimbun sisa produk yang tidak terjual. Sisa tersebut sudah tidak memiliki nilai lagi.

5. melibatkan konsumen (wisatawan) dalam proses produksinya.

sebuah wisata tentu akan diberangkatkan jika wisatawan telah memasuki alat transportasi sesuai jadwalnya, hotel akan menyambut kedatangannya, dan restoran akan menghidangkan hidangannya jika wisatawan yang memesan telah berada di sana. Bila kita lihat dari sisi pelayanan, maka sebenarnya proses produksi wisata ternyata sebagian besar melibatkan wisatawan secara langsung.

6. proses produksi dan konsumsi terjadi dalam waktu yang sama.

Keterlibatan wisatawan dalam proses produksi mengakibatkan terjadinya dua kegiatan yang sama, yaitu proses produksi dan konsumsi. Seorang pramuwisata akan melakukan pemanduan sebagai rangkaian dari suatu wisata, dan pada saat itu wisatawan juga mendengarkan atau menikmati konsumsi yang diberikan oleh pramuwisata tersebut. (Suyitno, 2001:10-11)

2.2 Pengertian Biro Perjalanan Umum

Menurut SK Direktur Jendral Pariwisata No. Kep. 16/U/II/88 Tgl. 25 Februari 1988 tentang Pelaksanaan Ketentuan Usaha Perjalanan, pada Bab I Penelitian Umum Pasal 1, memberi pengertian pada Biro Perjalanan Umum

adalah badan usaha yang menyelenggarakan kegiatan usaha perjalanan ke dalam negeri dan atau di dalam negeri dan atau ke luar negeri. (Oka A. Yoeti, 1997:27)

2.2.1 Kegiatan Usaha Biro Perjalanan Umum

Sesuai dengan isi pasal 4 Bab II SK Direktur Jenderal Pariwisata No. Kep. 16/U/II/88 Tgl. 25 Februari 1988 tentang Pelaksanaan Ketentuan Usaha Perjalanan, Biro Perjalanan Umum, ruang lingkup kegiatannya terdiri dari:

1. membuat, menjual, dan menyelenggarakan paket wisata.
2. mengurus dan melayani kebutuhan jasa angkutan bagi perorangan dan atau kelompok orang yang diurusnya.
3. melayani pemesanan akomodasi, restoran dan sarana wisata lainnya.
4. mengurus dokumen perjalanan.
5. menyelenggarakan panduan perjalanan wisata.
6. melayani penyelenggaraan konvensi. (Oka A. Yoeti, 1997:28)

2.2.2 Fungsi Biro Perjalanan Umum

Fungsi Biro Perjalanan Umum adalah sebagai berikut:

1. Sebagai Perantara

Sebagai perantara diantara perusahaan-perusahaan industri pariwisata disatu pihak dan wisata potensial di lain pihak, Biro Perjalanan Umum sebagai mata rantai yang sangat penting untuk mendorong atau merangsang orang agar mau melakukan perjalanan wisata. Di sini dapat dilihat fungsi Biro Perjalanan Umum sebagai perantara (*middlemen*) antara wisatawan sebagai konsumen di satu pihak dan pengusaha industri pariwisata sebagai produsen di lain pihak. Peranannya sangat menentukan, Biro Perjalanan Umum merupakan katalisator dalam kepariwisataan atau dengan istilah lain Biro Perjalanan Umum bertindak sebagai *agent of development* dalam kepariwisataan pada umumnya. Biro Perjalanan Umum merencanakan perjalanan wisata yang kemudian langsung menciptakan permintaan dengan melakukan promosi sendiri.

2. Sebagai Organisator

Berfungsi selaku pengatur tidak hanya mempertemukan wisatawan selaku konsumen dan pengusaha masing-masing perusahaan industri pariwisata, tetapi fungsi yang lebih penting adalah mempersiapkan macam-macam *tour* yang mungkin dapat ditawarkan bagi calon wisata atau *taylor made* sesuai dengan permintaan atau *ready made* yang dapat dijual bebas pada orang banyak yang menghendaknya. Aktifitas semacam ini dapat ditempuh beberapa cara yaitu akan diselenggarakannya sendiri yang berarti dia bertindak sebagai *wholesaler* yang merencanakan dan menyelenggarakan bermacam-macam tujuan wisata atau menyerahkannya pada orang lain yaitu dengan menjual *tour* ini kepada orang banyak melalui *Travel Agent*. Fungsi pengatur adalah fungsi yang bersifat kreatif di sini sangat menentukan praduga inisiatif, daya khayal (*imagination*) dan berjiwa pembaharuan (*inovation*) serta mempunyai kemajuan keahlian (*art*) dalam cara mengatur. Biro Perjalanan Umum harus berani merencanakan *tour* ke daerah tujuan wisata yang baru, dengan objek dan atraksi wisata yang berbeda dengan yang biasanya dijual. Dengan kata lain Biro Perjalanan Umum harus bisa menggali objek dan atraksi yang dapat menarik serta disenangi oleh wisatawan. (Oku A. Yoeti, 1997:32-36)

2.3 Pengertian Pemasaran Wisata

Menurut J. Krippendorf (dalam Salah Wahab, 1997:27) dalam bukunya *Marketing Et Tourisme* memberikan batasan pemasaran wisata sebagai berikut: "Penyesuaian yang sistematis dan terkoordinasi mengenai kebijakan dari badan-badan usaha wisata maupun kebijakan dalam sektor pariwisata pada tingkat pemerintah, lokal, regional, nasional, dan internasional, guna mencari suatu titik kepuasan optimal bagi kebutuhan-kebutuhan kelompok pelanggan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya, sekaligus untuk mencapai tingkat keuntungan yang memadai."

Menurut Salah Wahab, Ph.D (1997) merumuskan pemasaran pariwisata sebagai berikut:

“Proses manajemen dimana organisasi pariwisata nasional dan/atau badan-badan usaha wisata dapat mengidentifikasi wisata pilihannya baik yang aktual maupun potensial, dapat berkomunikasi dengan mereka untuk meyakinkan dan mempengaruhi kehendak, kebutuhan, motivasi, kesukaan dan hal yang tidak disukai, baik pada tingkat lokal, regional, nasional atau internasional, serta merumuskan dan menyesuaikan produk wisata secara cepat, dengan maksud mencapai kepuasan optimal wisatawan sehingga dengan begitu mereka dapat meraih saran-sarannya.”

2.3.1 Tujuan Pemasaran dalam Kepariwisataan

Secara umum tujuan pemasaran dalam kepariwisataan adalah:

1. untuk memelihara keuntungan yang maksimal dalam jangka panjang.
2. mencapai keseimbangan pertumbuhan kepariwisataan dan untuk memperkuat pengaruh pariwisata dalam perekonomian, khususnya untuk meningkatkan hasil devisa negara.
3. untuk mengamankan dan mencari keseimbangan dalam perencanaan masalah sosial dan perekonomian negara.
4. untuk memelihara dan memperkuat “market-share” dalam menghadapi kompetisi yang mungkin terjadi.
5. memperkuat kesan (*image*) terhadap negara yang merupakan “tourist receiving countries”. (Salah Wahab Ph.D, 1997:48)

2.4 Pengertian Paket Wisata

Paket wisata merupakan terjemahan yang tepat untuk istilah *package tour*. Menurut R.S. Damardjati (2001) *package tour* ialah sesuatu rencana atau acara perjalanan wisata yang telah tersusun secara tepat, dengan harga tertentu yang telah termasuk pula biaya-biaya untuk transfer/ pengangkutan, fasilitas, akomodasi/ hotel, serta darmawisata/ *sightseeing* di kota/ kota-kota, objek wisata dan atraksi-atraksi yang telah tercantum didalam acara itu. Biasanya harganya akan jatuh lebih murah dibandingkan dengan *tour* yang direncanakan secara khusus atas permintaan.

Menurut Oka A Yoeti (1997) paket wisata adalah suatu cara perjalanan wisata yang paling murah dan lebih mengesankan kalau melakukannya sendiri.

Dari kedua pengertian tersebut Suyitno (2001) mengambil intisarinnya sebagai berikut:

1. paket wisata disusun dengan harga tertentu yang lebih murah dibandingkan dengan tour yang direncanakan secara khusus atas permintaan.
2. harga paket wisata umumnya sudah termasuk semua komponen yang terlibat dalam wisata, seperti transportasi, restoran, akomodasi, sightseeing, guide, dan lain-lain.
3. program paket wisata disusun secara tepat sehingga apabila wisatawan tidak dapat mengikuti seluruh program ia tidak dapat menuntut kompensasi atas program yang tidak diikuti, kecuali atas perjanjian tertentu.
4. paket wisata memiliki jangka waktu tertentu, misalnya *lebaran package*, yang hanya dilaksanakan ketika perayaan lebaran.

2.4.1 Jenis-jenis Paket Wisata

Ditinjau dari sudut penyusunannya paket wisata dapat dibagi menjadi 2, yaitu:

1. *Ready Made Tour* adalah paket wisata yang disusun oleh *tour operator* tanpa menunggu permintaan calon peserta. Penyusunan produk sepenuhnya atas inisiatif *tour operator* dan jumlah peserta yang akan mengikuti *tour* ditentukan atas dasar kebijaksanaan *tour operator*. Dengan memperhatikan faktor pendukung *tour*.
2. *Tailored Made Tour* adalah paket wisata yang penyusunannya dilakukan setelah adanya permintaan dari calon peserta. Paket wisata ini memiliki tiga kemungkinan, yaitu:
 - a. dari berbagai komponen wisata menjadi satu produk.
 - b. merupakan penggabungan *ready made tour*.
 - c. kombinasi harga dalam CAT dengan fasilitas lainnya. (Suyitno, 1997:69)

2.5 Pengertian Paket Wisata Inbound

Menurut R.S. Damardjati (2001) paket wisata *inbound* bagi suatu negara, berarti kunjungan para wisatawan asing atau dari luar negeri, ke dalam negeri yang bersangkutan.

Menurut Gamal Suwanto (1997) paket *inbound* adalah suatu produk perjalanan wisata domestik yang dijual khusus untuk wisatawan mancanegara oleh biro perjalanan wisata atau perusahaan transport lokal dimana harga paket wisata telah mencakup biaya perjalanan, hotel, ataupun fasilitas lainnya yang memberikan kenyamanan bagi pembelinya.

2.6 Pengertian Wisatawan Mancanegara

Menurut Nyoman S. Pandit (1994) wisatawan mancanegara adalah orang-orang yang sedang mengadakan perjalanan dalam jangka waktu minimal 24 jam dan maksimal 3 bulan di dalam suatu negeri yang bukan merupakan negeri dimana biasa ia tinggal.



BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

3.1 Sejarah Singkat PT Semesta Tour

Semesta Tour and Travel didirikan 8 November 1989 dengan nama PT Nusa Tampan Semesta Tour dengan nomor izin perusahaan 61/D2/BPW/V/1989. PT Nusa Tampan Semesta tidak hanya mengurus sebuah paket wisata, tetapi juga mengembangkan usaha dibidang jasa transportasi. Usaha jasa transportasi tersebut dipegang oleh PT Semesta Transindoguna. Dalam kegiatannya Perusahaan Semesta Transindoguna sifatnya hanya sebagai penunjang kelancaran kegiatan perjalanan wisata disamping menyewakan armada yang dimiliki. Dalam mengembangkan usahanya pihak Semesta Tour mempunyai perwakilan perusahaan di negara-negara asal wisatawan seperti Taiwan, Hongkong, Singapura maupun Malaysia yaitu dengan nama PT Quarta Tours.

Biro Perjalanan Umum PT Semesta Tour and Travel didirikan oleh Bapak A.J. Tawi yang bekerja sebagai pegawai swasta di Medan. Berkat kegigihannya Bapak A.J. Tawi dalam bekerja, pada tahun 1971 beliau menjadi salah satu Staff Manager PT Universal Jakarta. Tahun 1975, Bapak A.J. Tawi dengan segala bakat dan kemampuannya diangkat sebagai presiden direktur sebuah agen perjalanan wisata pada PT Wortu Holidays di Medan. Empat tahun berselang, pada tahun 1979 beliau menduduki posisi General Manager PT King's Star Medan. Tak puas dengan prestasi yang telah dicapai pada tahun 1982 beliau keluar dan diangkat oleh PT Nugindo Travel Service Jakarta sebagai Presiden Direktur hingga pertengahan 1988. Mulai tahun 1989 hingga sekarang beliau telah menjalankan usahanya sendiri dibidang biro perjalanan wisata sebagai pendiri sekaligus Presedir Komosaris PT Semesta Tour and Travel.

PT Semesta Tour and Travel Cabang Surabaya didirikan oleh Bapak A.J. Tawi tanggal 10 Maret 1992 merupakan kantor cabang yang mana kegiatannya adalah membantu memperlancar kegiatan usaha wisata, bila ada wisatawan mancanegara yang berkunjung ke Indonesia khususnya Jawa Timur. Disamping

membantu membuat paket wisata domestik dan pelayanan-pelayanan lain yang berhubungan dengan perjalanan wisata.

Sejak awal berdiri hingga sekarang sebagian besar wisatawan yang menggunakan jasa Semesta Tour berasal dari Taiwan, Hongkong, Singapura, maupun Asia Tenggara lainnya. Sedang tujuan wisata yang sering dikunjungi adalah Jakarta, Bali, Yogyakarta, dan Surabaya.

3.2 Bentuk Hukum Perusahaan

Biro Perjalanan Umum PT Semesta Tour and Travel merupakan perusahaan perscorangan. Hal ini dapat dilihat dari sejarah perusahaan, dimana kepemilikan perusahaan dipegang oleh mayoritas tunggal. Adapun surat-surat izin yang dimiliki perusahaan baik dari daerah maupun pusat adalah sebagai berikut:

- a. Akta Notaris Pembukuan Pendirian Cabang nomor 194 tanggal 10 Maret 1992 dengan Notaris R.N. Sinuhga, S.H.
- b. Surat Izin Usaha (SIU) Nomor 511.3/49/40295/92 tanggal 10 Maret 1992.
- c. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Nomor 1.347.783.1-02. Nomor Register 010963-029.
- d. Surat Izin Biro Perjalanan Wisata Nomor Keputusan 16/BPU/V/89 dengan nomor izin usaha 61/d.2/BPU/V.89 tanggal 02 Mei 1989.

3.3 Lokasi Penelitian

Guna memperluas dan mempermudah pengurusan paket wisata yang dikemas, selain kantor pusat di Jakarta, perusahaan juga membuka cabang di berbagai kota-kota besar tempat tujuan wisata antara lain:

Kantor Pusat	Semesta Tour Head Office Jl. Pangeran Jayakarta No. 117 Blok 15 Jakarta – Indonesia Phone : 6499248, (5 lines) 6000309 Telex : 63935 TAWI Fax : 6498889, 6599671, 6007465
--------------	--

Kantor Cabang	Semesta Office Denpasar Jl. Diponegoro No. 98 Komplek Kertawijaya Blok C-8 Denpasar – Bali
---------------	---

Phone : 233434, 234543, 2636897
Fax : 233133

Semesta Office Yogyakarta
Jl. Dr. Soetomo No. 57
Komplek Mataram Theatre Blok B-3
Yogyakarta – Indonesia
Phone : 561544
Fax : 561544

Semesta Office Surabaya
Jl. Ngemplak No. 30
Ambengan Plasa Blok A-16
Surabaya – Indonesia
Phone : 5471108 (hunting), 532 4425
Fax : 5324427

3.4 Fasilitas

Demi kelancaran suatu paket wisata, pihak Semesta Tour bekerjasama dengan Semesta Transindoguna sebagai penyedia armada bus pariwisata dengan memiliki kapasitas tempat duduk 25 sampai 56 seat, dengan perincian sebagai berikut:

- a. 4 unit berkapasitas 25 seat
- b. 1 unit berkapasitas 39 seat
- c. 4 unit berkapasitas 43 seat
- d. 4 unit berkapasitas 45 seat
- e. 1 unit berkapasitas 51 seat
- f. 1 unit berkapasitas 56 seat

Semua bus pariwisata tersebut menggunakan *air conditioner*, dengan tempat duduk *reclaning seat* dan terdapat fasilitas Televisi dan VCD (kecuali bus berkapasitas 25 seat)

Peralatan-peralatan yang menunjang tugas karyawan antara lain:

- a. mesin foto copy
- b. pesawat telepon, tiga lines dan faxcimile 1 line
- c. komputer 1 unit

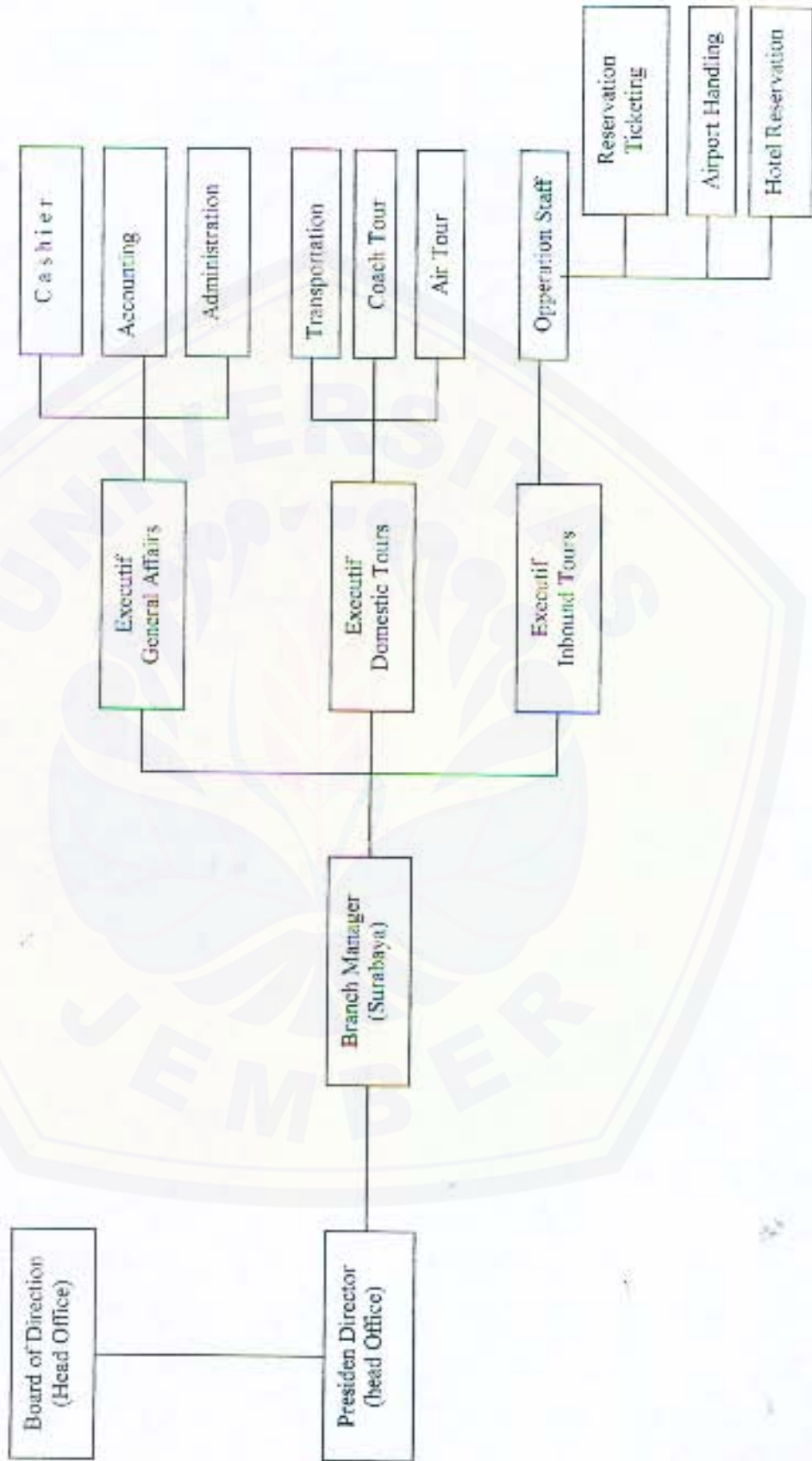
3.5 Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk menjaga kelangsungan hidup dan keselarasan aktivitas perusahaan diperlukan koordinasi. Hubungan dan keselarasan antara orang-orang maupun kegiatan-kegiatan diterjemahkan dalam pembagian pekerjaan secara jelas dan tertib untuk mencapai tujuan perusahaan.

Struktur organisasi pada Biro Perjalanan Umum Semesta Tour Cabang Surabaya merupakan struktur organisasi garis dan staff. Struktur organisasi ini paling sesuai dengan jenis perusahaan, karena dalam struktur organisasi ini perintah dan wewenang disampaikan langsung kepada bawahannya dan masing-masing bagian bertanggung jawab kepada atasannya. Adapun struktur organisasi dari Biro Perjalanan Umum Semesta Tour Cabang Surabaya sebagai berikut:



Struktur Organisasi Semesta Tour



Keterangan Struktur Organisasi PT. Semesta Tour :

a. *Presiden Director*

- Bertanggung jawab terhadap segala urusan baik yang bersifat eksternal maupun internal.
- Menentukan perencanaan perusahaan dan tujuan untuk jangka pendek ataupun jangka panjang.
- Menentukan kebijaksanaan pokok dibidang perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, pengarahan serta pengadaan dan penggunaan dana.
- Menerima dan memberhentikan tenaga kerja langsung ataupun tidak langsung.
- Memberi motivasi kepada karyawan.

b. *Branch Manager*

Wewenang dan tanggung jawab *branchy manager* sebagai wakil dari pimpinan pusat PT. Semesta tour di Surabaya bertanggung jawab atas :

- Membantu tugas-tugas pimpinan pusat dalam penyusunan perencanaan umum di segala bidang.
- Mewakili pimpinan apabila sedang berhalangan atas segala tugas-tugasnya.
- Mengadakan riset serta pengembangannya.

c. *In-Bound Tour Department*

Bagian ini khusus bertanggung jawab menangani wisatawan mancanegara yang akan melakukan kunjungan ke Indonesia, antara lain wisatawan dari Taiwan, Hongkong, maupun wisatawan Asia Tenggara lainnya. Bagian inilah yang menangani semua keperluan selama dalam perjalanan wisata, ketika *check-in* hotel hingga ketika wisatawan akan meninggalkan Indonesia menuju daerah asal.

Dalam mengemas suatu paket wisata secara profesional Semesta Tour mengatur semua persiapan yang diperlukan dalam melakukan perjalanan wisata. Dari pemilihan hotel yang akan digunakan, mengunjungi semua objek wisata yang telah dipilih hingga menangani masalah yang timbul diluar perkiraan seperti kerusakan mesin, ban bocor, sampai mengurus makan pagi (*breakfast*), siang

(*lunch*), malam (*dinner*). Pelayanan tersebut harus secara profesional dan sesuai dengan yang tercantum di daftar paket. Sebab bisnis pariwisata merupakan bisnis pelayanan, apabila wisatawan merasa puas atas pelayanan *tour operator*, maka kemungkinan wisatawan tersebut akan menggunakan jasa wisata serupa di lain hari dan membawa image/citra dari suatu layanan jasa wisata serta menceritakan kepada teman, kerabat, atau orang terdekat sehingga secara tidak langsung ikut serta mempromosikan perusahaan perjalanan wisata yang bersangkutan..

d. *Domestic Tour Departement*

Penanganan dan pelayanan *domestic tour* pada dasarnya hampir sama dengan *inbound tour* semesta Tour cabang Surabaya selain menjadi kantor cabang juga mendapat wewenang dalam memasarkan paket domestik sendiri.

e. *Ticketing and Reservation Department*

Bagian ini mengurus reservasi tiket pesawat, ataupun tiket kereta api maupun kapal laut (PELNI). Departemen ini bertanggung jawab atas kelancaran penumpang (wisatawan mancanegara) dalam upaya pengangkutan dari dan ke tempat tujuan wisata yang memanfaatkan salah satu transportasi di atas.

Departemen *ticketing dan reservation* dituntut dapat memastikan bahwa wisatawan akan terangkut sesuai dengan permintaan dalam kondisi dan situasi apapun. Sebab kendala serupa kan sewaktu-waktu muncul manakala di antara anggota rombongan terdapat salah satu penumpang yang mempunyai status tidak pasti (tidak OK) dalam mendapatkan tempat duduk (*seat*) sesuai dengan anggota rombongan yang lain. Maka bagian ini harus secara cermat dan profesional mengusahakan serta memastikan bahwa penumpang akan terangkut secara bersama-sama dengan anggota lainnya, sehingga proses *accessibility* dalam menempuh sebuah *tour* tidak akan terganggu dan tepat waktu sampai ke tujuan wisata.

f. *Transportation Department*

Tugas dan tanggung jawab bagian ini adalah menyediakan alat transportasi darat sesuai dengan permintaan. Menyediakan di sini dalam arti luas menyipakan dari kondisi alat transportasi (bus) yang akan dipakai tersebut apakah masih layak untuk digunakan untuk perjalanan jauh (luar propinsi) dengan melihat semua

ornamen dan suku cadang bus yang bersangkutan sehingga dapat menjamin proses kelancaran operasi darat. Semua tersebut menjadi tanggung jawab departemen yang bersangkutan.

Disamping itu, tanggung jawab yang paling penting yang harus dilakukan yakni menjaga kondisi kendaraan agar senantiasa terawat dengan baik dan selalu mengontrol keadaan pengemudi dan awaknya serta memastikan mereka dalam kondisi prima dalam mengantarkan wisatawan ke daerah tujuan wisata (DTW) dengan selamat, begitupun kembalinya.

g. Hotel and Restaurant Reservation Department

Tugas dan tanggung jawab bagian ini adalah memesan segala sesuatu mengenai akomodasi yang digunakan sesuai dengan permintaan wisatawan, misal hotel yang berbintang maupun hotel melati dengan kamar *double*, *single*, *triple* ataupun *quarter bed*.

Begitu pula dalam pemesanan makanan pada suatu restoran pun harus sesuai dengan permintaan wisatawan, misal : *Chinese food*, *American food*, *Traditional food* di kala *breakfast*, *lunch* ataupun *dinner*.

h. Airport Handling Department

Tugas dan tanggung jawab *airport handling department* adalah menangani permasalahan yang berkaitan dengan kedatangan wisatawan dan keberangkatan kembalinya dari *tour* wisata yang menggunakan transportasi udara, diantaranya:

- *Inbound Tours*: dalam menangani kedatangan wisatawan. Tugas *Airport Handling Department* adalah mengecek bagasi rombongan wisatawan, mengadakan penjemputan dan transfer (mengantarkan) wisatawan ke tempat istirahat yakni hotel yang telah dipesan.
- Kembali ke negara asal wisatawan: Dalam menangani wisatawan setelah menjalani semua acara *tour* wisata, yang ingin kembali ke negaranya semula. Tugas departemen ini adalah mengantarkan wisatawan dengan membantu mereka melakukan *check-in* dan mendapatkan *boarding-pass*, pembayaran *government tax (airport tax)* dan pemeriksaan keimigrasian.

i. Cashier and Accounting Department

bagian ini sangat berkaitan dengan hal keuangan yang meliputi pendapatan dan pengeluaran biaya perusahaan, terutama bagian *Cashier* bertugas mengeluarkan uang yang berhubungan dengan operational perusahaan. Oleh karena itu dalam departemen ini harus ditempatkan orang yang mempunyai ketelitian serta kejujuran disamping faktor keterampilan.

Berikut secara rinci tanggung jawab *cashier* atau *accounting department*:

- Bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan
- Mengadakan pencatatan dan membayar gaji serta upah karyawan
- Membuat laporan keuangan kepada pimpinan perusahaan dan membuat anggaran yang dibutuhkan untuk masing-masing bagian
- Menyelenggarakan penerimaan dan pengeluaran kas serta mengadakan pencatatan keluar masuknya uang

j. Administration Department

Tanggung jawab departemen ini mempunyai kesatuan visi dengan *cashier and accounting department*. Untuk jelasnya akan kami jabarkan tanggung jawab departemen ini:

- Mengkoordinir dan melaksanakan pembukuan urusan utang piutang dan tata usaha umum
- Membuat dan menyimpan laporan keuangan setiap akhir tahun atau periode dan menunjukkan hasil kegiatan perusahaan secara keseluruhan
- Bertanggung jawab atas arsip-arsip perusahaan serta tugas yang diberikan pimpinan
- Mengurusi masalah surat-menyurat baik yang keluar maupun yang masuk perusahaan

3.6 Kerjasama antar Perusahaan

Dengan semakin pesatnya kemajuan tentang Kepariwisata Indonesia dan juga didukung oleh fasilitas yang memadai membuat jumlah wisatawan mancanegara yang berlibur di Indonesia semakin meningkat. Dengan demikian, maka semakin banyak masalah yang timbul dan segera ditangani. Misalnya

dengan keterbatasan dan kepastian akan memperoleh kamar hotel bagi wisatawan atau *allocation seat* (tempat duduk) pada suatu penerbangan yang tersedia. Dengan keterbatasan tersebut, maka perusahaan melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan jasa terkait untuk menciptakan unsur *trust* (saling percaya) dalam melakukan kerjasama.

Kerjasama tersebut adalah berbentuk pengeluaran *voucher* atau melakukan pembayaran secara kredit, dan berikut bentuk kerjasama tersebut:

1. *contract rate* dilakukan dengan hotel maupun restoran.
2. *Special rate* dilakukan dengan penerbangan (harga tersebut sudah didiskon dan diberikan bagi perusahaan sebagai *agent commission*).
3. pengadaan maupun pemesanan kendaraan pariwisata dilakukan dengan agen transportasi.

ke Jawa Timur, disamping membuat paket wisata domestik dan pelayanan-pelayanan lain yang berhubungan dengan perjalanan wisata. Hal ini juga berlaku di setiap kantor cabang PT. Semesta Tour. Jika sudah benar atau *deal* akan paket wisata yang dipesan beserta akomodasinya maka perjalanan wisata pun dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Dari penjelasan diatas tentang cara-cara pelaksanaan paket wisata *inbound* maka dapat dilihat keefektifan bahasa Inggris sebagai dalam melaksanakan suatu paket wisata dimana mulai dari awal pemesanan yang terjadi di suatu *travel agent* negara yang bersangkutan hingga berakhirnya perjalanan wisata tersebut semuanya menggunakan bahasa Inggris sebagai bahasa bantu dalam menjelaskan apa-apa saja yang ada di paket wisata *inbound* tersebut.

4.5 Kendala-Kendala Yang Dihadapi Oleh Semesta Tour

Dalam pelaksanaan paket wisata *inbound* tersebut masih terdapat beberapa kendala yang mengganggu dalam pelaksanaan tersebut, antara lain:

- a. Tidak adanya perubahan dalam paket-paket wisata yang ditawarkan kepada wisatawan mancanegara, maksudnya pihak Semesta Tour jarang mengganti paket wisatanya ini yang membuat wisatawan mancanegara malas untuk melakukan pemesanan kembali kepada PT. Semesta Tour dan membuat jumlah pemasukan terhadap paket wisata *inbound* menurun.
- b. Ketidakpercayaan wisatawan asing terhadap pelaksanaan paket wisata tersebut yang membuatnya untuk menunda pembayaran terhadap paket wisata *inbound* yang di pesannya, maksudnya wisatawan asing tersebut takut bila ternyata *travel agents* itu hanya menjual angan-angan saja tanpa ada tindak lanjutnya, yang akhirnya membuat wisatawan tersebut menunda pembayarannya hingga acara wisata tersebut dilaksanakan.



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

- a. Paket wisata *inbound* milik Semesta tour ini berupa sebuah buku yang didalamnya selain berisikan paket wisata inbound juga terdapat gambaran umum Semesta Tour, cara pemesanan produk-produk wisata yang ada di Semesta Tour, modal yang dimiliki oleh Semesta Tour dan harga-harga hotel.
- b. PT. Semesta Tour memiliki perusahaan perwakilan yang berada di luar negeri dengan nama PT. Quarta Tour yang mempunyai fungsi untuk menjalin kerjasama dengan *travel agents* dalam memasarkan paket wisata tersebut. Negara-negara yang diajak bekerja sama oleh Semesta Tour adalah Taiwan, Malaysia, Hongkong dan Singapura. Selain itu Semesta Tour juga mengikuti pasar wisata yang berupa *Table Top* dalam mempromosikan produk-produk wisatanya, dalam hal ini Semesta Tour berfungsi sebagai *seller*.

Selain itu Semesta Tour juga menjalin kerjasama dengan perusahaan pariwisata di Indonesia yang bergerak di bidang pelayanan jasa akomodasi seperti hotel, restoran, toko souvenir, dan lain-lain. Tujuannya adalah membantu Semesta Tour dalam menyediakan fasilitas-fasilitas pendukung suatu perjalanan wisata.

- c. Semesta Tour Jakarta sebagai kantor pusat (*Head Office*) adalah yang mengurus segala hal mulai dari penyusunan acara wisata hingga memasarkannya, tetapi itu semua tidak lepas juga karena adanya bantuan dari kantor-kantor cabang Semesta Tour yang berada di Yogyakarta, Surabaya dan Denpasar.
- d. Dalam pelaksanaan paket wisata *inbound* jika terdapat pemesanan suatu paket wisata *inbound* oleh *travel agents* yang berada di luar negeri, maka semesta tour harus segera menyiapkan segala akomodasi yang diperlukan dengan melakukan pemesanan awal terhadap hotel dan restoran. Selanjutnya

melalui *tour leader* dari *travel agents* yang bersangkutan wisatawan mancanegara itu dibawa dan langsung diadakan konfirmasi ulang terhadap segala hal mulai dari hotel, restoran hingga cara pembayaran. Setelah terdapat kepastian barulah wisatawan mancanegara itu dapat melangsungkan perjalanan wisatanya sesuai dengan jadwal yang ada di acara wisata itu.

- e. Mulai dari penyusunan acara wisata hingga dikelompokkan menjadi paket wisata yang kemudian dibukukan untuk dikirim via pos kepada perusahaan perwakilannya yang berada di luar negeri hingga pelaksanaan paket wisata tersebut semuanya menggunakan bahasa Inggris sebagai bahasa komunikasi baik lisan maupun tertulis, maka dari itu bahasa Inggris ini sangat efektif dan berperan penting dalam menunjang terjadinya suatu perjalanan wisata yang diadakan oleh Semesta Tour.
- f. Kendala-kendala yang dihadapi selama penyusunan dan pelaksanaan paket wisata *inbound* adalah tidak adanya perubahan objek wisata dalam paket wisata *inbound* dan kurangnya rasa ketidakpercayaan wisatawan mancanegara yang disebabkan jauhnya perjalanan wisata yang harus mereka tempuh, sehingga membuat mereka menunda pembayaran kontan terhadap paket wisata *inbound* tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil pengamatan lapangan yang dilakukan penyusun, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Ada baiknya PT. Semesta Tour melakukan evaluasi secara periodik dan berkala terhadap penjualan paket wisata *inbound* apakah masih tinggi animo permintaan wisatawan mancanegara terhadap paket wisata yang ditawarkan atau malah sebaliknya.
2. Untuk meyakinkan wisatawan mancanegara dalam melakukan perjalanan wisata pihak Semesta Tour dapat memberikan suatu keringanan dalam hal pembayaran maksudnya pembayaran paket wisata yang telah dipesan oleh wisatawan mancanegara tersebut dapat dilakukan jika wisatawan tersebut

telah datang ke kantor Semesta. Hal ini dapat membuat wisatawan mancanegara percaya bahwa Semesta Tour tidak hanya menjual dalam penjualan paket wisata *Inbound*-nya.



DAFTAR PUSTAKA

- Damardjati, R.S, 2001, *Istilah-Istilah Dunia Pariwisata*, Pradnya Paramita, Jakarta
- Desky, M.A.,1999, *Manajemen Perjalanan Wisata*, Adi Cita karya Nusa, Yogyakarta
- Suwantoro, Gamal, SH, 1997, *Dasar-Dasar Pariwisata*, Andi, Yogyakarta
- Suyitno, 1999, *Perencanaan Wisata (Tour Planning)*, Kanisius, Yogyakarta
- Wahab, Salah, Ph. D, 1997, *Pemasaran Pariwisata*, Pradnya Paramita, Jakarta
- Yoeti, A.Oka, 1997, *Tours And Travel Management*, Pradnya Paramita, Jakarta



LAMPIRAN





Lampiran 1

Surat Permohonan kepada pihak travel agents



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BPM/V/69

Dear Agents,

Thank you for the much valued support that has helped us achieve success in this field.

We are looking to your continued support and patronage as we expand and upgrade our services to meet the wide range travel needs of your clients.

We are take pleasure now in presenting to you our 1995 Confidential Tariff that has been especially prepared to give you the most competitive rates in selling and promoting tours to Indonesia.

If there is anything we can do to assist, please do contact us without hesitation.

With best personal regards,

Your faithfully,

PT. NUSA TAMPAN SEMESTA TOUR & TRAVEL

A.J. TAWI

Chairman



Semesta tours
 NO. 71N USAHA : 81-02-091-1/85

COMPANY PROFILE

NAME OF COMPANY	PT. NUSA TAMPAN SEMESTA
ADDRESS	PURGERAN JAYAKARTA NO. 117/B-16 JAKARTA - INDONESIA
TELEPHONE	6492240 (5 LINES)
TELEX	03226-TAWILA-
FACSIMILE	6493889, 6322214
DATE OF ESTABLISHMENT	09th NOVEMBER 1989
LICENCE NUMBER	01102/010/1989
CAPITAL	US\$ 100,000,-
BANKERS :	
ON BEHALF OF :	ON BEHALF OF :
PT. NUSA TAMPAN SEMESTA	AQUARIUS JAN TAWI
BANK INTERNASIONAL INDONESIA TANJUNGPINANG BRANCH - JAKARTA A/C. NO. 2 - 010 - 09481 - 0 CURRENCY : IN INDONESIA RUPIAH	UNITED OVERSEAS BANK (LEE WAH BANK) DUNDY BOUT BRANCH - SINGAPORE A/C. NO. 304 - 305 - 636 - 0 CURRENCY : IN SINGAPORE DOLLAR
SIPPO BANK JAKARTA BRANCH - JAKARTA A/C. NO. 726 - 30 - 89160 - 8 CURRENCY : IN INDONESIA RUPIAH	UNITED OVERSEAS BANK (LEE WAH BANK) MEDAN PABAR BRANCH - KUALA LUMPUR A/C. NO. 344 - 3 - 916159 - 6 CURRENCY : IN MALAYSIAN RINGGIT
HONGKONG SHANGHAI BANK LTD ORCHARD ROAD BRANCH - SINGAPORE A/C. NO. 142 - 122224 - 001 CURRENCY : IN SINGAPORE DOLLAR A/C. NO. 242 - 904737 - 180 CURRENCY : IN US DOLLAR	CHUNG HINGW BANK LTD - JOHOR BAHRU AH FOOK ROAD BRANCH - JOHOR BAHRU A/C. NO. 244 - 3 - 011031 - 3 CURRENCY : IN MALAYSIAN RINGGIT
BOARD OF DIRECTORS :	
CHAIRMAN	MR. AQUARIUS JAN TAWI
PRESIDENT DIRECTRESS	MRS. OEI SIE LAN
COACHES	10 SEATER = 10 UNITS 24 SEATER = 10 UNITS 10 SEATER = 02 UNITS 07 SEATER = 02 UNITS 11 SEATER = 02 UNITS
BRANCH OFFICES	
YOKYAKARTA	DEKUTOMI NO 57 MAJAPAHIT BENTENG COMPLEX BLOCK B-3 TEL. (0274) 591544 FAX (0274) 591544
SURABAYA	NGEMPLAK NO. 30 AMDEGAN PLAZA COMPLEX BLOCK A-18 TEL. (031) 524425, 524420 FAX (031) 524427
LEPASAR (BALI)	IPONEGORO NO 98 KERTA WJAYA COMPLEX BLOCK C-8 TEL. (0301) 233234 (2 LINES) FAX. (0301) 233133



Semesta tours
NO. 128 USANA G/32/SP/1989

TERM & CONDITIONS

01. All quotation are base on *SIT IN COACH BASIS*, participant must accept to combine with other members.
02. Itinerary subject to change according to flight schedule or room reservation.
03. Meals : At local restaurant are base on *Table D Hotel Menu* with 3 Dishes + 1 Soup, Except Padang Food.
Breakfast : Continental Breakfast at hotel or Local Restaurant
04. CHILDREN DISCOUNT
 One Child + One Adult : Full Fare
 Two Child in a room : Full Fare
 One Child + Two Adult : 83 % (Child with extra bed)
 One Child + Two Adult : 65 % (Child without extra bed)
05. TOUR FARE EXCLUDE
 # International and Domestic Air Fare, Airport Tax and Sea Tax
 # Accommodation after check out time of the last day / room service
 # All expenses which are rather of personal nature of the individual purpose
06. F.O.C POLICY
 One F.O.C Land arrangements (excluding meals consumed in the hotels) will be extended to each group 20 full paying members i.e. the 21st person is granted free provided the group is travelling together on the same dates in itinerary.
07. RESERVATION
 Reservation and enquiries for services should be done directly to SEMESTA TOUR in Jakarta. To ensure efficient handling of all reservation and enquiries, maximum details are necessary such as Arrival and Departure dates, Flight number, Names and number of person etc.
08. VOUCHER
 Subject to prior arrangement, we will always provide services as specified in the VOUCHER. In the matter of your booking by telephone / Telex / Facsimile / letter not in accordance with VOUCHER issued, we shall provide services as specified in the VOUCHER.
09. PAYMENT
 Payment of tour fare, including travelling expenses and arrangements fees, shall be made to the COMPANY in advance or at the commencement of arrangement unless special arrangements in contrary have been made. Failure to comply with this condition may result in cancellation of all reservation and arrangements for services without notice.
10. REFUND
 No refund will be given back to tourists, meals or accommodation which not utilized, once the tour is commenced.
11. CANCELLATION
 SEMESTA TOUR will not charge any cancellation fee for transportation if advice for such cancellations received within 72 hours. However, in certain circumstances, hotels, restaurant, etc. will charge a cancellation fee if there is NO SHOW and no prior cancellation has been made.
12. LIABILITY
 Although no effort will be spared to provide the requested services, NUSA TAMAPAN SEMESTA LTD. ACTS ONLY AS AGENT FOR TRANSPORTATION COMPANIES, HOTEL, CARS, OPERATORS and will therefore accept no responsibility for any loss, damage, accidents, changes of schedules or other irregularities. NUSA TAMAPAN SEMESTA LTD reserves also the right to change the itineraries with or without prior notice if found in the best interest of all concerned.



Executive Office

Mr. A.J. Tawi
Chief Executive Officer
Semesta Tours
Jl. P. Jayakarta 117 Blok B 15
Jakarta

Batam, 27 February, 1996

Dear Mr. Tawi,

We are pleased to attach our new contract rate effective on 1st April 1996 and valid until 31 December 96.

Melia Panorama, just inaugurated in July 95 is the only 4 star hotel in Batam Island and the only hotel in Batam managed by an international company, *Virgo Sol Meliá*, Spain number one hotel Group and one of the top 15 hotel companies in the world, with a portfolio of more than 180 city & resort hotels.

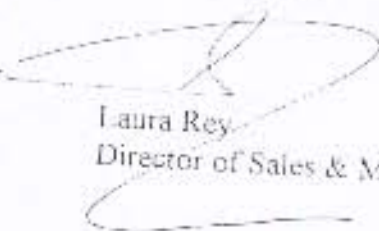
Situated in the center of the business district of Nagoya, close to the shopping area and only 10 minutes by car from the nearest Golf course, *Melia Panorama* consists of 191 *Standard* rooms, 2 exclusive floors for *Servicio Real* with its own *Executive Lounge*, 1 *Executive Suite*, and 1 *Presidential Suite*. For dining we offer both our restaurants: "*Ten Kyu*" *Japanese Restaurant* on the 17th floor under the supervision of our Japanese Chef and "*Spices Cafe*", located in the lobby level with a wide varieties of both Asian & International dishes created by our Swiss Executive Chef. *Meeting Rooms* with excellent banquet equipments and facilities for up to 300 people, a business center, swimming pool, fitness center and drugstore are some other services that *Melia Panorama* offers to your valued guests to make business a pleasure.

Our enclosed brochure will give you more insight to the facilities and comforts the hotel has to offer to your valued guest and clients.

We would appreciate if you could return to us the attached contract duly signed and stamped.

We thank you in advance for your support towards *Melia Panorama* and we are looking forward to a long and successful working relationship with your esteemed agency in the future.

Yours sincerely,



Laura Rey
Director of Sales & Marketing



CONTRACT RATE

MELIA PANORAMA HOTEL is pleased to offer the following rates, subject to the terms and conditions set out in the contract:

VALID FROM : 1 April 1996	UNTIL : 31 December 1996
----------------------------------	---------------------------------

COMPANY : Semesta Tours
 JL. P. Jayakarta 117 Blok B 15 - Jakarta

TELEPHONE : 6499248 **FAX :** 6498889

NOTE TERMS AND CONDITIONS OVERLEAF

F.I.T. AND G.I.T. RATES :

TYPE OF ROOM	SINGLE	DOUBLE
Standard	SS 103.00	SS 113.00
Service Room	SS 115.00	SS 135.00
Junior Suite	SS 175.00	SS 175.00
Executive Suite	SS 235.00	SS 235.00
Presidential Suite	SS 850.00	SS 850.00

FAMILY PLAN : No Additional charge for children under 12 years old occupying same room as parents

Remarks: Extra Bed charge/day at SS 30

All above rates are inclusive of :

- * Complimentary buffet breakfast;
- * Welcome drink
- * 21% service charge and government tax

INCENTIVE AND CONFERENCE RATES ARE AVAILABLE UPON REQUEST

TERMS AND CONDITIONS

1. GROUP CONCESSION POLICY

One (1) complimentary room (R.O) for every 10 paying rooms up to maximum of three (3) rooms for the use of the Tour Leader.

2. ROOMING LIST / CUT - OFF PERIOD

A complete Rooming List must be received by the hotel at least 7 days prior to the group's scheduled arrival and must include flight information and special requirements. The hotel reserves the right to reassign all rooms if this requirement is not met within time limit stated.

3. REDUCTION OF GROUP SIZE/ CANCELIATION / NO SHOW CHARGES

Reduction of Group Size : a reduction of group size will be accepted until 14 days prior to arrival. Any reduction of group size made less than 14 days prior to arrival will be assessed at the full revenue of one night stay of the number of room (s) reduced.

In case of cancellation, a written notice must be received by the hotel at least 14 days prior to the group's scheduled arrival. In the event that this written notice is not received within the time limit stated, and in event that there is no show from the groups, the deposit will be forfeited automatically.

In case of no show, the hotel will apply a one night charge.



ASSOSIASI PERUSAHAAN PERJALANAN INDONESIA

DEWAN PENGURUS PUSAT

SERTIFIKAT KEANGGOTAAN

Menetapkan

PT. Semester Tours

NIA : 099 / X II / DPP / 95

ALAMAT : Andangan Plaza Blok A. 16

Surabaya

Sebagai Anggota

Penuh

Jakarta, 23 Januari 1995

DEWAN PENGURUS PUSAT ASITA

S.M. Herlambang

Ketua Umum



DEPARTEMEN PARIWISATA, POS DAN TELEKOMUNIKASI
DIREKTORAT JENDERAL PARIWISATA

SURAT IZIN USAHA BIRO PERJALANAN UMUM

Berdasarkan Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata
Nomor : Kep. 16/BPU/V/89 Tanggal : 02 Mei 1989
diberikan Izin Usaha Kepada :

Nama Perusahaan : PT. Nusa Tampan Semesta

Alamat : Wisma Sawah Besar, Lt. B/C-1A
Jl. S. Wiryoatmodjo 30-36, Jakarta

Nomor Izin Usaha : 61/D.2/BPU/V/89

Ditetapkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 03 Mei 1989

AP. MENTERI PARIWISATA, POS DAN TELEKOMUNIKASI
DIREKTUR JENDERAL PARIWISATA



600 Avé
NIP. 020005737



Semesta tours
 NO. IZIN USAHA : 61/0.2/BJU/V/89

TOUR FARE

Quoted In Singapore Dollar

BOOKING CODE	NORMAL SEASON		PEAK SEASON		DEPARTURE	MIKIMUM PAX
	1/2 TWN	SGL SUP	1/2 TWN	SGL SUP		
SWJ04	175	99	200	111	MON / THU / SAT	2
SWJ05	235	148	267	180	MON / THU / SAT	2
SJB07	355	178	403	260	MON / THU / SAT	2
SJB08	398	204	454	260	MON / THU / SAT	2
CWJ06	299	160	335	180	MON / THU / SAT	2
BGC04	285	180	225	128	ON GROUP ONLY	15
JST05	285	140	315	160	TUE / FRI	2
JSS05	320	160	340	180	MON / WED / FRI	2
JSY03	180	75	196	93	MON / WED / FRI	2
JCJ04	250	108	271	130	MON / WED	2
MDCRM	230	110	240	120	FRI	2
EJTA04	198	100	222	140	DAILY EXCEPT SUNDAY	2
EJT05	260	155	292	176	MON / THU	2
EJR05	310	165	350	199	MON / FRI	2
BSP02	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
BSP03	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
BSP04	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
SLP03	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
SLP04	SEE ATTACHED PRICE LIST				TUE / THU	2
SLP05	SEE ATTACHED PRICE LIST				THU / SAT	2
SLP06	SEE ATTACHED PRICE LIST				TUE / FRI	2

NOTES :

- EFFECTIVE FROM 01st JANUARY 1996 - 31st DECEMBER 1996
- PARTICIPANT HOTEL

- JAKARTA : JAYA KUNTA TOBEK / WIDATA / TEL. / TUBA / DUKUH PALEWJE
- PALEMBANG : SURYA INDAH / NUSAPAMA / BINA ALAM / PUPIMBERU
- PANDEGLANG : BUDHAI PARAHYAN ALAM / PULWANA WIDATA / GRAND LEMBEANG
- PEKABONGAN : CIBROHOPELAWA / PARK / GUNDA / KULAREMA
- PEKAYONGAN : HORANI / SELADAR
- PERANG : SURYA BEACHT / LAMBAT INDAH / ANJANTARAN BEACHT
- PERANG : SUNDOYO / SURABALAZA
- PERANG : BRATA / SURYANA
- PERANG : DIMA / ARUNA
- PERANG : SURYA PALA TI / SARI / TANDI / PUPHANTOHAL / YOLYA
- PERANG : KIRIMAJARID / CIL / GRAND SATEL / SOLO
- PERANG : PLU / ANA / H. ALI
- PERANG : AGITA / PURHAMA
- PERANG : SURATA / MIKA / JAP
- PERANG : BATHI TRETTU / TRITTO VIEW / JAWUNG
- PERANG : PERUNTO PARE / KACTEA PRINCE
- PERANG : SAMUR / ASIA
- PERANG : TAMBAKO / BROMO COTTAGES / GRAND BROMO
- PERANG : WILAT / STAPRO / SURGID BEVOLI / RAMAYANA BEACHT / MALARAH
- PERANG : BONDHIT PALACE / LITAN LAHINA

- PEAK SEASON PERIOD :
 - 2 CHINESE NEW YEAR (16 FEB - 27 FEBRUARY 1996)
 - 3 MUSLIM NEW YEAR (7 DAYS THROUGH JANUARY)



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 51/02/BPJ/V/99

TOUR FARE

Quoted in Malaysian Ringgit

BOOKING CODE	NORMAL SEASON		PEAK SEASON		DEPARTURE	MINIMUM PAX
	1/2 TWN	8GL SUP	1/2 TWN	8GL SUP		
SWJ04	315	170	357	198	MON / THU / SAT	2
SWJ05	430	260	486	320	MON / THU / SAT	2
SJB07	630	325	720	380	MON / THU / SAT	2
SJB08	725	370	823	490	MON / THU / SAT	2
CWJ06	545	290	595	320	ON GROUP ONLY	15
BGC04	375	182	417	224	TUE / FRI	2
JST04	537	255	593	310	MON / WED / FRI	2
JSS05	582	290	638	346	MON / WED / FRI	2
JSY03	325	136	350	150	MON / WED	2
JCJ04	455	196	495	238	FRI	2
MDC04	418	200	435	224	DAILY EXCEPT SUNDAY	2
EJTM	305	100	407	222	MON / THU	2
EJT05	475	285	530	340	MON / THU	2
EJB08	560	299	638	369	MON / FRI	2
BSP02	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
BSP03	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	7
BSP04	SEE ATTACHED PRICE LIST				DAILY	2
SLP03	SEE ATTACHED PRICE LIST				TUE / THU	2
SLP04	SEE ATTACHED PRICE LIST				THU / SAT	2
SLP05	SEE ATTACHED PRICE LIST				THU / FRI	2

NOTES :

1. EFFECTIVE FROM 01st JANUARY 1996 - 31st DECEMBER 1996

2. PARTICIPANT HOTEL

JAKARTA	: JAYAKARTA TOWER / WISATA INTL / IHIS / ORCHID PALACE
CIANJUR	: SURYA INDAH / MATARAM / JINDO ALAM / PURI MERU
BANJING	: ENDAH PARAHYANGIAT / PEPDANA WISATA / GRAND LEMBRANG
CIREBON	: CIRIBON PLAZA / PARK / OMEGA / KHARISMA
CILACAP	: GRAND CILACAP
PANGANDARAN	: SURYA BEACH / PANTAI INDAH / PANGANDARAN BEACH
SEMARANG	: BROHDO INDAH PLAZA
PEKABONGHAWAN	: ISTANA / NIRWANA
WONOREJO	: BIMA / ARJUNA
YOGYAKARTA	: YOGYA PALACE / RAHO GARDEN / INTERNASIONAL YOGYA
BOJONEgara	: KUSUMA BAHU BULO / GRAND BAHU BULO
MAGELANG	: PLAZA MAGELANG
PAU	: AZIDA / MUSHAMA
TERARAYA	: SIMPANG / MIRAMAR
TRETES	: BATHI TRETES / TRETES VIEW / TANJUNG
MALANG	: REGENT'S PARK / KARTIKA PRINCE
SARANGANI	: BANUR / ASIA
PEBOJONGKOTO	: TAMPIARTO / BROMO COTTAGES / GRAND BROMO
DRIPATAR	: WIDA COTTAGES / SINJO BEACH / RAMAYANA BEACH / MAJARANT
LOMBOK	: SENGURCI PALACE / ISTAN LAGUNA

3. PEAK SEASON PERIOD :

- # CHINESE NEW YEAR (16 FEB - 27 FEBRUARY 1996)
- # MUSLIM NEW YEAR (7 DAYS BEFORE AND AFTER)
- # X'MAS & NEW YEAR (20 DEC - 05 JAN)



Semesta tours
 NO. 121N USAHA : 51. D 2/BPU/W/59

4 DAYS MANADO TOUR
CODE : MDC / 04

ITINERARY :

DAY 01 : ARRIVAL MANADO

Upon arrival at Manado, Sam Ratulangi Airport, you will be met by our representative and proceed to your hotel. After check-in you will be at leisure to browse and mingle into the easy going Manado's traditional lifestyles or having a relaxing evening at the town's modern karaoke lounges and disco pubs. Manado wide selection of cuisine provides new sensations for the voracious gourmet and with the bounty of fresh lobster, prawn and fish directly from the sea makes seafood the favourite and top of all menus. Don't give a miss to one of the many local restaurants (at own expenses).

DAY 02 : MANADO - BUNAKEN SEA GARDEN (B91)

Today will be your excursion to the spectacular Bunaken Sea Garden known world-wide among divers for the clarity of its crystal clear water. The profusion of hard and soft corals that grow on the reef are seen and continue variety of marine life makes Manado's comparable to any top dive spots in the world for non-direct contact enjoy the beauty of these sea gardens by snorkelling or scuba diving from the pier bottom boat. The underwater marine life and exquisite coral gardens. The area qualifies as a fully protected marine reserve and to preserve the natural environment, no further development is allowed on the islands within the reserve. In this respect only picnic beach facilities be served.

DAY 03 : MANADO - MINAHASA HIGHLAND (B92)

The morning in this area will be a wonderful experience beautiful countryside, visiting the small islands in the area. Breakfast will be served at Bunaken Island. In the afternoon you will be taken to Tomohon for a Luncheon. Most of the relaxation surrounding the town. Next will be a visit to Lake Tomohon. The lake is a beautiful sight. The route to Tomohon passes through the beautiful villages and scenic plantation. At Lake Tomohon you will be fascinated by the skill of some of the local fishermen. Situated right on the edge of the lake is Bunaken Tourist site a haven for the water sports, fishing and boating. The last visit of the day will be the village of Pongkoran - the location of the ancient cemetery of Minahasan ancestors, consisting of 144 (140 tombs) (Waruga - Stone graves) which is a remnant of the Megalithic age and has special significance.

DAY 04 : MANADO DEPARTURE (B)

After breakfast, you will be free at leisure for last minute shopping or simply relax and enjoy the beauty of Manado before transferring to airport for your departure to next destination.



TOUR NAME : 8 DAYS BEST OF JAVA
TOUR CODE : BOJ/08

ITINERARY :

DAY 01 : JAKARTA ARRIVAL

Upon arrival at Jakarta Soekarno-Hatta Airport, you will transferred to hotel for your accommodation. This evening, you will visit to PASAR SENI (ART MARKET) in ANCUL DREAMLAND which is a paradise for - souvenir hunters and followed by visiting to DUNIA FANTASI (FANTASY LAND), in this fascinating world - in miniature contains audio and animatronic exhibits, rides and representation of the West, olden-time of Jakarta, Europe and Africa. You will entitled to all free rides with your DUFAN PASSPORT.

DAY 02 : JAKARTA - CIPANAS (B,L,D)

After breakfast, your city tour is commenced to visit NATIONAL MONUMENT, NATIONAL MUSEUM and BEAUTIFUL INDONESIA IN MINIATURE - A cultural park representing 27 provinces of Indonesia. After lunch, continue your trip to CIPANAS, enroute visit to SAFARI GARDEN - A zoo with African style where you will see - the tigers, lions, bears and other wild life roaming freely. Overnight at CIPANAS.

DAY 03 : CIPANAS - BANDUNG - CILACAP (B,L,D)

After breakfast, proceed the journey to BANDUNG. On arrival, you will be treated to visit CIATER HOT-SPRINGS and nearby TANGKUBAN PRAHU (CAPSIZED BOAT) an active volcano which is wellknown for its legend of SANGKURIANG. After lunch, you will leave BANDUNG towards CILACAP for overnight stop.

DAY 04 : CILACAP - YOSYAKARTA (B,L,D)

After breakfast at hotel, a short sightseeing in CILACAP then we journey into the countryside to visit JATIJAJAR CAVE - The largest limestone cave in Central Java. Afterwards, continue your journey to YOSYAKARTA, enroute visit to the famous BOROBUDUR TEMPLA - It was built in the 8th century by the might Cailendra Kings and once of the greatest Buddhist Terorie in the world.

DAY 05 : YOSYAKARTA - SOLO - SARANGAN (B,L,D)

After breakfast, then leave for SOLO to visit SULTAN PALACE and BATIK INDUSTRY. After lunch, onwards- to SARANGAN LAKE and Mountain Mesori that offers a pleasant cold climate for vacationists. Dinner and over night at SARANGAN.

DAY 06 : SARANGAN - PROBOLINGGO - MOUNT BROMO (B,L,D)

Breakfast at hotel, this morning you will free for enjoy the lovely mountain and lake resort. After - lunch, proceed to PROBOLINGGO for your overnight stop. At mid-night, you will start with your exciting trip to the summit of MOUNT BROMO, take along with your heavier clothes as the temperature drops sharply while you are on the mountain. There after, you will be transferred by mini coach to NGADISARI village there a horse ride for one and half hour crossing the sand sea till the foot of the crater and you are ready to start stepping up for 245 steps to the rim of the crater for the beautiful surprises and have a magnificent landscape.

DAY 07 : MOUNT BROMO - PROBOLINGGO - BATU (B,L,D)

After enjoy the beautiful view of MOUNT BROMO then return to hotel for your breakfast. After that, proceed to famous Apple Town - BATH (about 800 m above sea level).

DAY 08 : BATU - SURABAYA - DEPARTURE (B)

Breakfast at hotel, then proceed the journey to SURABAYA for your departure to next destination.



Semesta tours
NIL IZIN USAHA : 61/D.2/BPU/W/09

4 DAYS BANDUNG DISCOVERY
CODE : BGC/04

ITINERARY :

DAY 01 : ARRIVAL BANDUNG-GARUT

Upon arrival at Bandung, Husein Sastranegara Airport, you will meet and greet by our representative and aboard on a carefree journey through some of the most picturesque and beautiful countryside of scenic West Java before arriving at Garut - a typical Sundaese town in the highlands surrounded by volcanic mountains and vast tea plantations. Highlight of Garut is its natural sulphur hot springs which piped to the hotel swimming pool and your private bathroom where you relax in the soothing hot water locally known to have mediating effects to purify the skin.

DAY 02 : GARUT-CIREBON (B/L/D)

Your excursion today will be to the ancient Sultanate of Cirebon, a seaport situated on the border of West and Central Java. Cirebon is well-known for its wide selection of seafood, probably the best in West Java. Your brief tour of the township commences with a visit to the Sorya Ragi Cave - a palace built on rocks which is honeycombed with tunnels, secret chambers mountains and stone carvings. Before arriving at Cirebon, your journey takes you through the beautiful mountains of the Solawi District - Kampung Naga (Dragon Village), a traditional Sunda Village that has preserved its traditional customs, architecture, ancestral beliefs and way of life in spite of its proximity to modern society

DAY 03 : CIREBON-BANDUNG (B/L)

Today, you will be returning to Bandung and proceed southwest to Ciwidey followed by a visit to Kawah Putih (White Crater) at Mount Patuha where you will experience the feeling of browsing around the crater of an active volcano. A short drive away into the midst of endless vista of manicured rolling hills of tea plantations, situated the scenic lake Situ Patenggung. Here you will return to nature's way with its serenity and relaxing mood and if time permits, you will be able to visit the village of Cibaduyut - a leather home industry centre before continuing to Bandung for your overnight stay.

DAY 04 : BANDUNG DEPARTURE (B)

After breakfast, free at leisure until time to transfer to airport for your departure to next destination.



6 DAYS WEST & CENTRAL JAVA
CODE : CWJ/06

ITINERARY :

DAY 01 : JAKARTA ARRIVAL.

Upon arrival at Jakarta Soekarno-Hatta Airport, you will meet and transfer to hotel for your accomodation. This evening, you will visit to Art Market in Ancol Dreamland which is a paradise for souvenir hunters and followed by visiting to Fantasy Land on this fascinating world in miniature contains audio and animatronic exhibits rides and representation of the West, olden time of Jakarta, Europe and Africa, You will entitle to all free riders with your passport.

DAY 02 : JAKARTA-CIREBON (B/L/D)

After breakfast, you will start your journey with visiting to Beautiful Indonesia In Miniature Park, afterwards, proceed to Cirebon, situated on the border of West and Central Java, is also famous for its seafood and is often referred to as the 'City of shrimp'. Then your city tour is commenced with visit to Sonya Ragt Cave - a pleasant palace built of rocks, it is honeycombed with tunnels and caves, secret chambers and stone carvings.

DAY 03 : CIREBON-SEMARANG-YOGYAKARTA/MAGELANG (B/L/D)

After breakfast at hotel, continue your trip to Semarang for visiting Sam Po Kong Temple. Afterwards proceed to Yogyakarta, enroute you will visit to one's of the seven wonders of the world, Borobudur Temple - It was built in the 8th century by the mighty Calendra Kings and once of the greatest Buddhist monument in the world.

DAY 04 : YOGYAKARTA/MAGELANG-CILACAP (B/L/D)

Breakfast at hotel, this morning your city tour is commenced to visit the Sultan's Palace with it is antique and unusual building museum and then visit 9th century Siwaha Temple of Prambanan. After lunch, proceed the journey to Cilacap, enroute you will visit to Jatijajar Cave. Overnight at Cilacap.

DAY 05 : CILACAP-BANDUNG/CIPANAS (B/L/D)

After breakfast at hotel, you will proceed the journey to Bandung for visiting Crater Hot Springs and nearby active volcano Tangkuban Prah (Capsize Boat). Then continue your trip to Cipanas for your overnight.

DAY 06 : BANDUNG/CIPANAS - JAKARTA DEPARTURE (B)

After breakfast, you will treated to visit Safari Garden then proceed to Jakarta for visiting to the National Monument, National Museum and your last minute shopping, after that transfer to airport for your departure.



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BRU/V/89

3 DAYS SOLO / YOGYAKARTA
CODE : JSY/03

ITINERARY :

DAY 01 : ARRIVE SOLO/YOGYAKARTA (D)

Upon arrive at *Adi Sunarno Airport*, meet service then transfer to *Yogyakarta*. Enroute visit *Prambanan Temple, Kota Gede - Silver smith*. Over night at *Yogyakarta*.

DAY 02 : YOGYAKARTA - SOLO (B/L/D)

Breakfast at *Hotel*, then proceed to *Borobudur Temple*. Lunch at *Wonosobo*, then leaving for *Dieng Plateau*. Afterwards coming down driving to *Solo* via *Salatiga*. Overnight at *Solo*.

DAY 03 : SOLO DEPARTURE (B)

After breakfast at *hotel*, then following by free at leisure until time to transfer to airport for your departure to next destination.

4 DAYS CENTRAL JAVA
CODE : JCJ/04

ITINERARY :

DAY 01 : ARRIVE SOLO/YOGYAKARTA (D)

Upon arrival at *Adi Sunarno Airport*, meeting service then transfer to *Yogyakarta*. Enroute visit *Prambanan Temple, Kota Gede - Silver smith*. Overnight at *Yogyakarta*.

DAY 02 : YOGYA SEMARANG (B/L/D)

Breakfast at *Hotel*, then proceed to *Sultan Palace* then setting off the trip to the amazing *Buddhist Monastery, Borobudur Temple*. Afterwards drive up to the capital city of *Central Java* province, *Semarang*. Evening visiting the *Sam Po Kong Temple*, then free for your own activities.

DAY 03 : SEMARANG-SOLO (B/L/D)

After breakfast at *Hotel*, you will proceed to *Demak*, to see the *Grand Mosque* built in 15th century. From there, your coach will take to *Solo* via *Salatiga*. Do not miss the *Batik Factory* due to the city was well known for its *Batik - Javanese Weaving clothes*.

DAY 04 : SOLO DEPARTURE (B)

After breakfast at *Hotel*, then free at leisure or do some shopping before transferring to airport for your next destination.



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BPU/W/89

TOUR NAME : 5 DAYS EAST JAVA TOUR
TOUR NAME : EJT/05

ITINERARY :

DAY 01 : SURABAYA ARRIVAL - TRETES (B)

Upon arrival at Surabaya Juanda Airport, you will be welcomed and proceed for a brief city tour of Surabaya if time permits before transferring to Tretes the well popular mountain resort of East Java for your overnight accommodation. The rest of the day will be free at leisure or enjoy a fat cow experience and horse riding exploring the beautiful countryside and mountains. Do not miss the nearby waterfall known as Lake Buduh crossing Sigit to and later.

DAY 02 : TRETES - BATU/MALANG (B,L,D)

After breakfast your tour will continue to either Treas or Malang for your overnight accommodation. En route will be a visit to the Singosari temple, the burial ground of King Airlangga - the last king of the Singosari Kingdom. Also will be a visit to the beautiful scenic point of its panoramic view and its swimming pool followed by the excellent local trout market at Djipit Market.

DAY 03 : GUNUNG KAWI - MOUNT BRANO (B,L,D)

After breakfast, your tour begins with a visit to Kawung Turi - a place of worship where all devotees congregate to pay their respect offering incense and other things for good fortune. Your tour will then proceed to Mount Brano where you check into your hotel. At midnight, the beginning of your exciting trip to the summit of Gunung Bromo slowly begins to ascend as the temperature may drop sharply while you are on the mountain. From your hotel, you will be taken by mini coach to the local village of Ngadisari where a horse will take you across the sea of sand before reaching the foot of the crater. The horse ride will take about one and half hour. The rim of the crater is where you watch the beautiful sunrise at its best and is only accessible by climbing 240 steps.

DAY 04 : MOUNT BRANO - SURABAYA (B,L,D)

After having experience and enjoying the beautiful scenery and magnificent landscape of Mount Brano, you return to your hotel for your breakfast. Refreshing yourself and after a short rest will be leave for your returning journey to Surabaya for your accommodation in the city. The rest of the day and evening will be free at leisure for your browsing around or some shopping.

DAY 05 : SURABAYA DEPARTURE (B)

This morning after breakfast, will be your transfer to Surabaya Juanda Airport for your flight home.



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BPU/V/89

TOUR NAME : 6 DAYS EAST JAVA - BALI TOUR
TOUR CODE : EJB/06

ITINERARY :

DAY 01 : SURABAYA ARRIVAL - MALANG/BATU (D)

Upon arrival at Surabaya Juanda Airport, you will direct transfer to MALANG/BATU. Before proceeding to MALANG/BATU, you will have a city sightseeing such as visiting to The Zoo, Toyoko Flower Market then departing for the wellknown Apple Town - MALANG for overnight. Dinner at local restaurant, then free.

DAY 02 : MALANG/BATU - PROBOLINGGO/MOUNT BROMO (B,L,D)

After having a breakfast, you will depart for SELECTA GARDEN - A beautiful park with its swimming-pool and surrounded by apple plantations then proceeding to PROBOLINGGO. Enroute make a stop at SINGOSARI TEMPLE. On reaching PROBOLINGGO make a preparation for MOUNT TOUR at mid-night to see a view of magnificent sunrise early in the morning. Make sure to bring along the warmer clothes as the temperature drops sharply on the top of the mountain.

DAY 03 : PROBOLINGGO/MOUNT BROMO - DENPASAR (B,L,D)

After enjoying the marvelous view of MOUNT BROMO, returning to hotel for breakfast. Having a rest for a while then continue to departure to the Island of Gods - BALI. You will board a ferry at Ketapang - to crossing the Bali Strait. On getting at Gilimanuk Pier, continue the journey to the capital city - of BALI - Denpasar. Lunch and dinner will be served at local restaurant.

DAY 04 : BALI - FULLDAY KINTAMANI TOUR (B,L,D)

Today you will enjoy the admirable BANGUS & KRIS DANCE at Batu Bulan. After that continue the journey to Kintamani to see marvelous scenery of the active volcano and Lake Batur. Enroute visit many handicraft centre and historical places of interest such as : GELUP (Gold and Silver works centre), BATURAN (Stone carving centre), KAS (Hand painting centre), UBUD (Balinese painting centre), BEDUGU (The mystical elephant cave), an 11th century holy springs, TANAH SIKING (Presidential Palace and Tirta Ekapu).

DAY 05 : BALI - FULLDAY BEDUGUL TOUR (B,L,D)

This morning, you will drive up to BEDUGUL Mountain - a cool and tranquil Lake Bratan with its lakeside temple Ulu Danu - Goddess of the lake and water. After lunch, continue to SANGGI to see the hundreds-holy monkeys in holy forest and then proceed to REALM to see the biggest royal temple of Tawan Ayun. Afterwards, to TANAH LOT to see the amazing one of the BALI'S most important sea temples, built at a - top huge rock surrounded by the sea that can be reached at low tide.

DAY 06 : DENPASAR - DEPARTURE (D)

Breakfast at hotel, then free until the time to transfer to airport for your departure.



Semesta tours

NO. IZIN USAHA : 61/TL.2/BPU/W/89

5 DAYS BALI-LOMBOK TOUR

CODE : SBL/05

ITINERARY

DAY 01 : ARR-LOMBOK (D)

- Meeting service
- Transfer to Hotel

DAY 02 : LOMBOK (B/L/D)

- Mayura Floating Hall
- Narmada Summer Palace
- Lingsar Temple
- Sengkol & Fancy Art House Gallery

DAY 03 : LOMBOK-BALI (B/D)

- Transfer to pier by Mabua Express

DAY 04 : BALI (B/L/D)

- Fullday Kintamani Tour
- Barong Dance

DAY 05 : BALI-DEPARTURE (B)

- Transfer to airport for departure

Departure : Daily except Sunday
Minimum 02 Persons

Tour Fare : SID.335.00 / Half Twin
SID.128.00 / Single Supp

High Season Surcharge :

July - Sep = SID.15.00 /R/N

Dec 20 - Jan 05 = SID.20.00 /R/N

Hotel used

Lombok = Senggigi Palace

Bali = Wina Cottages/Maharani/Ramayana
Dwira or similar

Note : Rate already include oneway
economy Mabua Express



Semesta tours
NO. IJIN USAHA : 01/0 Z/8FU/V/99

5 DAYS BALI-LOMBOK TOUR
CODE : SBL/05

ITINERARY

DAY 01 : ARR-LOMBOK (0)

- Meeting service
- Transfer to Hotel

DAY 02 : LOMBOK (B/L/D)

- Mayura Floating Hall
- Mahadua Summer Palace
- Lingsar Temple
- Seriggol & Tancy Art House Gallery

DAY 03 : LOMBOK-BALI (B/D)

- Transfer to pier by Mabua Express

DAY 04 : BALI (B/L/D)

- Fullday Kintamani Tour
- Baresng Dance

DAY 05 : BALI-DEPARTURE (0)

- Transfer to airport for departure

Departure : Daily except Sunday
Minimum 02 Persons

Tour Fare : M\$. 610.00 / Half Twin
M\$. 235.00 / Single supp

High Season Surchage :

July - Sep = M\$. 27.00 /R/N

Dec 20 - Jan 08 = M\$. 36.00 /R/N

Hotel used

Lombok = Seriggigi Palace

Bali = Wina Cottages/Maharani/Ramayana
Dwira or similar

Note : Rate already include oneway
economy Mabua Express



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BPU/W/89

2 DAYS / 1 NITE BALI SPECIAL PACKAGES
CODE : BSP/02

ITINERARY :

DAY 01 : BALI ARRIVAL (D)

Upon arrival at Bali Ngurah Rai Airport, you will be proceed directly to visit Tanah Lot Temple. Dinner at restaurant.

DAY 02 : BALI DEPARTURE (B)

Breakfast at hotel, then free until time to transfer to airport for your departure to next destination.

3 DAYS / 2 NITES BALI SPECIAL PACKAGES
CODE : BSP/03

ITINERARY :

DAY 01 : BALI ARRIVAL (D)

Upon arrival at Bali Ngurah Rai Airport, you will be meet and transfer to hotel for your accomodation.

DAY 02 : FULLDAY KINTAMANI TOUR (B/L/D)

Breakfast at hotel, then proceed to Batu Bulan to see Barong & Kris Dance performance. Afterwards, to Kintamani. Lunch and dinner at local restaurant.

DAY 03 : BALI DEPARTURE (B)

Breakfast at hotel, then free at leisure until time to transfer to airport for your departure to next destination.

4 DAYS / 3 NITES BALI SPECIAL PACKAGES
CODE : BSP/04

ITINERARY :

DAY 01 : BALI ARRIVAL (D)

Upon arrive at Bali Ngurah Rai Airport, you will be meet and transfer to hotel for your accomodation.

DAY 02 : FULLDAY KINTAMANI TOUR (B/L/D)

Breakfast at hotel, then proceed to Batu Bulan to see the Barong & Kris Dance performance. Afterwards, to Kintamani. Lunch and dinner at local restaurant.

DAY 03 : FULLDAY BEDUGUL & TANAH LOT TOUR (B/L/D)

After breakfast at hotel, then visit to Bedugul, Sangah, Mengwi and Tanah Lot. Lunch and dinner at local restaurant.

DAY 04 : BALI DEPARTURE (B)

Breakfast at hotel, then free at leisure until time to transfer to airport for your departure to next destination.



Semesta tours
NO. IZIN USAHA : 61/D.2/BPU/V/89

BALI SPECIAL PACKAGES TOUR RATE (BSP)

HOTEL'S NAME	CODE	TOUR FARE		TOUR FARE		ROOM SURCHARGE		GALA DINNER	
		NORMAL SEASON		HIGH SEASON		PER ROOM PER NITE			
		1/2 TWN	SGL SUP	1/2 TWN	SGL SUP	JUL - AUG	20/12 - 05/01	X'MAS	N.YEAR
SUPERIOR CLASS									
BINTANG BALI	A	95	62	100	67	30	60		
BALI DYNASTY									
PATRA JASA	B	178	123	188	133	30	60		
SANTIKA BEACH									
BALI TROPIC PALACE	C	265	185	280	200	30	60		
NOVO TEL BENOA									
POTRI BALI									
FIRST CLASS									
SAHID SEASIDE	A	78	48	63	53	25	30		
BALI INTAN COTTAGES									
BALI GARDEN	B	147	95	157	105	25	30		
NATOUR KUTA BEACH									
RAMA PALACE	C	218	140	235	155	25	30		
BALI ANGGREK INN									
TOURIST CLASS									
KUL-KUL BEACH	A	62	35	67	40	22	22		
RAMA BEACH COTTAGES									
RISATA	B	115	65	125	75	22	22		
TJENDANA PARADISE									
SINDHU BEACH	C	168	98	181	113	22	22		
SOL INN									
BUDGET CLASS									
BAKUNG BEACH COTTAGES	A	55	26	60	31	15	15		
MELASTI BEACH COTTAGES									
FOURTEEN ROSES	B	95	52	109	62	15	15		
MAHARANI									
RAMAYANA SEASIDE	C	145	80	160	95	15	15		
WINA COTTAGES									

NOTE : CODE A = 2 DAYS / 1 NITE PACKAGES
 CODE B = 3 DAYS / 2 NITES PACKAGES
 CODE C = 4 DAYS / 3 NITES PACKAGES



Semesta tours
NO. 12N USAHA L. 61/0.2/1111/1/83

BALI SPECIAL PACKAGES TOUR RATE (BSP)

HOTEL'S NAME	CODE	TOUR FARE				ROOM SURCHARGE		FINAL DOLLAR	
		NORMAL SEASON		HIGH SEASON		PER ROOM PER NITE		GALA DINNER	
		1/2 TWN	SGL SUP	1/2 TWN	SGL SUP	JUL - AUG	20/12 - 05/01	X'MAS	N.YEAR
SUPERIOR CLASS									
BINTANG BALI	A	168	110	177	119	52	137		
BALI DYNASTY									
PATRA JASA	B	310	222	409	133	52	107		
SANTIKA BEACH									
BALI TROPIC PALACE	C	475	335	503	363	52	107		
NOVOTEL DENOM									
PUTRI BALI									
FIRST CLASS									
SAND SEASIDE	A	140	05	149	94	42	52		
BALI INTAN COTTAGES									
BALI GARDEN	B	265	170	293	108	42	52		
NALDIR KUTA BEACH									
RAWA PALACE	C	395	255	422	202	42	52		
BALI ANGGREK INN									
TOURIST CLASS									
KUL-KUL BEACH	A	110	59	119	60	40	40		
RAWA BEACH COTTAGES									
RISATA	B	205	118	223	130	40	40		
TJENDANA PARADISE									
SINDHU BEACH	C	305	177	332	204	40	40		
SOL INN									
BUDGET CLASS									
BAKUNG BEACH COTTAGES	A	97	45	106	55	26	26		
MELASH BEACH COTTAGES									
FOURTEEN ROSES	B	178	92	196	110	26	26		
MAJARAN									
RAWAYANA SEASIDE	C	265	140	292	167	26	26		
WINA COTTAGES									

NOTE : CODE A = 2 DAYS / 1 NITE PACKAGES
 CODE B = 3 DAYS / 2 NITES PACKAGES
 CODE C = 4 DAYS / 3 NITES PACKAGES

Prepared on 12/26/95



SURAT KETERANGAN

Nomor.002/SMT/2003

Yang bertanda tangan dibawah ini menyangkan bahwa :

Nama : CANDRA DEWI P.
NIM : 200103101008
Mahasiswa : Jurusan D-III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas
Jember

Telah melaksanakan inagang di Semesta Tour Surabaya, Dari Tanggal 01 Juli-07 Agustus
2003. Dengan hasil memuaskan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Surabaya, 07 Agustus 2003

Semesta Tour



Yuliat

DAFTAR HADIR

NAMA MAHASISWA : CANDRA DEWI PEBRUHARTANTI

NIM : 200103101008

TEMPAT PKN : Semesta Tour and Travel Surabaya

Jl. Ngemplak 30 - A16, Komplek Ambengan Plaza,
Surabaya


NO	HARI/ TANGGAL	JAM DATANG	JAM PULANG	TOTAL JAM	TANDA TANGAN
1	Selasa, 1 Juli 2003				
2	Rabu, 2 Juli 2003				
3	Kamis, 3 Juli 2003				
4	Jumat, 4 Juli 2003				
5	Sabtu, 5 Juli 2003				
6	Minggu, 6 Juli 2003				
7	Senin, 7 Juli 2003				
8	Selasa, 8 Juli 2003				
9	Rabu, 9 Juli 2003				
10	Kamis, 10 Juli 2003				
11	Jumat, 11 Juli 2003				
12	Sabtu, 12 Juli 2003				
13	Minggu, 13 Juli 2003				
14	Senin, 14 Juli 2003				
15	Selasa, 15 Juli 2003				
16	Rabu, 16 Juli 2003				
17	Kamis, 17 Juli 2003				
18	Jumat, 18 Juli 2003				
19	Sabtu, 19 Juli 2003				
20	Minggu, 20 Juli 2003				



21	Senin, 21 Juli 2003				
22	Selasa, 22 Juli 2003				
23	Rabu, 23 Juli 2003				
24	Kamis, 24 Juli 2003				
25	Jumat, 25 Juli 2003				
26	Sabtu, 26 Juli 2003				
27	Minggu, 27 Juli 2003				
28	Senin, 28 Juli 2003				
29	Selasa, 29 Juli 2003				
30	Rabu, 30 Juli 2003				
31	Kamis, 31 Juli 2003				
32	Jumat, 1 Agust 2003				
33	Sabtu, 2 Agust 2003				
34	Minggu, 3 Agust2003				
35	Senin, 4 Agust 2003				
36	Selasa, 5 Agust 2003				
37	Rabu, 6 Agust 2003				
38	Kamis, 7 Agust 2003				

Surabaya, 07 Agustus 2003

Penanggung Jawab


 (.....)

REKAPITULASI

KELOMPOK : ...
 NAMA : ...
 NPM : ...

TEMPAT : ...
 ...
 ...

NO	HARI/TANGGAL	JAM DATANG	JAM PULANG	TOTAL JAM	TANDA TANGAN
1	Selasa, 1 Juli 2003				
2	Rabu, 2 Juli 2003				
3	Kamis, 3 Juli 2003				
4	Jumat, 4 Juli 2003				
5	Sabtu, 5 Juli 2003				
6	Minggu, 6 Juli 2003				
7	Senin, 7 Juli 2003				
8	Selasa, 8 Juli 2003				
9	Rabu, 9 Juli 2003				
10	Kamis, 10 Juli 2003				
11	Jumat, 11 Juli 2003				
12	Sabtu, 12 Juli 2003				
13	Minggu, 13 Juli 2003				
14	Senin, 14 Juli 2003				
15	Selasa, 15 Juli 2003				
16	Rabu, 16 Juli 2003				
17	Kamis, 17 Juli 2003				
18	Jumat, 18 Juli 2003				
19	Sabtu, 19 Juli 2003				
20	Minggu, 20 Juli 2003				