



**PENGGUNAAN ISTILAH – ISTILAH BAHASA  
INGGRIS DALAM PAKET WISATA SEBAGAI  
CARA EFEKTIF UNTUK MENAWARKAN JASA  
WISATA DI JAVANICA TOUR AND TRAVEL JEMBER**

**LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)  
Bahasa Inggris Program Studi Diploma 3 Bahasa Inggris  
Fakultas Sastra  
Universitas Jember

Asal :	Hadiah	Kelas
Terima :	07 JUL 2008	910
No. induk :		SUR
Dibekatalog :	may	P
		c.1

Joni Suryawan


040103101098

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III BAHASA INGGRIS  
FAKULTAS SASTRA  
UNIVERSITAS JEMBER  
2008**


PENGESAHAN

Penanggung Jawab Biro Perjalanan Wisata Javanica Tour & Travel Jember




  
Akmal Ghazi, S.P.  
Managing Director

Dosen Pembimbing


  
Riskia Seturini, S.S.  
NIP. 132310678

Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris

  
Drs. Wisasonko, M.A.  
NIP. 131798118

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



  
Prof. Dr. Samudji, M.A.  
NIP. 130531973

## MOTTO

*Titik – Titik hujan yang membuat batu berlubang bukanlah disebabkan oleh kekerasan, Tetapi lantaran menetes terus menerus. (Lucretius).*

*Kebebasan bukanlah sesuatu yang menguntungkan jika tidak memberikan kebebasan untuk melakukan kesalahan. (Mahatma Gandhi)*

*Jangan Katakan itu suatu kesalahan, katakan itu suatu pelajaran (Thomas A. Edison)*

*Tersandung bukan berarti jatuh, melakukan suatu kesalahan bukan berarti gagal, kita akan gagal jika kita tidak berusaha dan belajar dari kesalahan tersebut (Joni Suryawan).*

**KUPERSEMBAHKAN KARYA INI KEPADA :**

1. Ayahanda Sariono dan Ibunda Supiati.
2. Riskie Setiarini, SS., selaku dosen pembimbing Praktek Kerja Nyata.
3. Bpk. Akhmad Ghazi, SE., selaku direktur Javanica Tour and Travel beserta karyawan dan karyawanwati.
4. Teman-temanku semua yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.
5. Almamater yang kuhanggakan.



## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT dan atas rahmat, taufik dan hidayah-Nya dan atas karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir yang berjudul "Penggunaan Istilah-Istilah Bahasa Inggris dalam Paket Wisata sebagai Cara Efektif untuk Menawarkan Jasa Wisata di JAVANICA Tour and Travel" yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Diploma III Bahasa Inggris pada Fakultas Sastra Universitas Jember.

Dalam penulisan dan penyelesaian Tugas Akhir ini, tidak sedikit bantuan yang penulis terima dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang dalam atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan semua pihak kepada penulis selama penyusunan Tugas Akhir ini kepada :

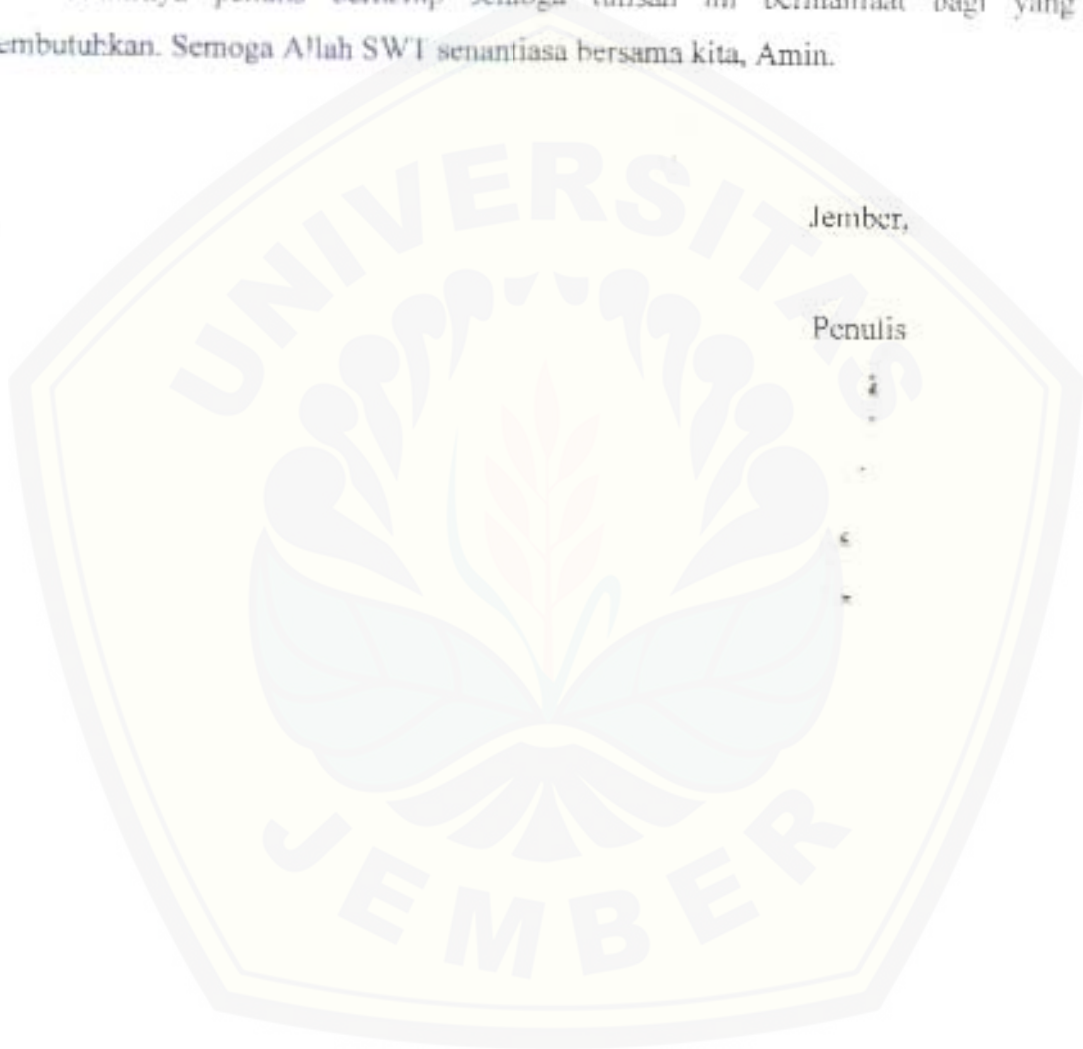
1. Prof. Dr. Samudji, M.A., selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. Wisasongko, M.A., selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Kislia Setiarini, SS., selaku Dosen Pembimbing yang memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun laporan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Indah Wahyuningsih, SS., selaku Dosen Wali yang memberikan pengarahan selama penulis menjalani masa kuliah pada Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
5. Bpk Achmad Ghazi, SE., selaku Direktur JAVANICA Tour and Travel beserta karyawan yang telah memberikan data-data yang diperlukan penulis untuk menyusun tugas akhir ini.
6. Seluruh karyawan dan karyawan Fakultas Sastra Universitas Jember.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah banyak membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Sebagai seorang manusia penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu saran dan kritik akan penulis terima dengan lapang dada untuk memperbaikinya dikemudian hari.

Akhirnya penulis berharap semoga tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan. Semoga Allah SWT senantiasa bersama kita, Amin.

Jember,

Penulis



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN MOTTO .....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR LAMPIRAN .....	ix
ABSTRAKSI .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata .....	2
1.3.1. Tujuan praktek kerja nyata .....	2
1.3.2. Manfaat praktek kerja nyata .....	3
1.4 Waktu dan tempat .....	3
1.4.1. Waktu pelaksanaan praktek kerja nyata .....	3
1.4.2. Tempat Pelaksanaan .....	4
1.5 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Perjalanan ( Tour ) .....	6
2.1.1 Pengetuan Perjalanan ( Tour ) .....	6
2.1.2 Unsur – unsur perjalanan .....	6
2.1.3 Faktor – Faktor pendorong terjadinya perjalanan .....	6
2.1.4 Jenis dan Macam Perialanan ( Tour ) .....	7
2.2 Pengertian Biro Perjalanan .....	11

2.3 Fungsi dan Peran Biro Perjalanan .....	13
2.4 Pengerian Paket Wisata .....	14
2.4.1 Jenis – Jenis Wisata Paket .....	15
2.5 Penggunaan Istilah – Istilah Bahasa Inggris .....	16
 <b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Perusahaan .....	19
3.2 Tinjauan Umum Kegiatan Perusahaan .....	20
3.2.1 Visi dan Misi JAVANICA .....	20
3.2.2 Misi JAVANICA .....	20
3.3 Profil Perusahaan .....	20
3.3.1 Struktur Organisasi JAVANICA .....	21
3.3.2 Alur Kerja Marketing Representative .....	28
3.3.3 Prosedur Operasi JAVANICA .....	29
3.3.4 Metode Marketing JAVANICA .....	30
3.3.5 Produk atau Pelayanan JAVANICA .....	31
3.4 Prosedur Pembuatan Program Paket Perjalanan Wisata .....	32
3.5 Prosedur Penawaran Program Paket Perjalanan Wisata .....	33
 <b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
4.1 Istilah – Istilah Bahasa Inggris Yang Terdapat Dalam Paket Wisata .....	34
4.2 Istilah Bahasa Sebagai Cara Efektif Untuk Menawarkan Jasa Wisata Di JAVANICATour & Travel .....	35
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	38
5.2 Saran .....	38
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A Surat Keterangan Praktek Kerja Nyata.

LAMPIRAN B Brosur Bounty Cruises.

LAMPIRAN C Brosur Hotel Ambhara Jakarta

LAMPIRAN D Brosur Hotel Wina Kuta Bali.

LAMPIRAN E Brosur Garuda Wisnu Kencana Cultural Park.

LAMPIRAN F Paket Wisata Jawa Bali.

LAMPIRAN G Program Wisata.

LAMPIRAN H Syarat dan Kondisi.

LAMPIRAN I Harga Sudah Termasuk.

## ABSTRAKSI

Sekarang ini banyak perusahaan-perusahaan *tour and travel* yang menawarkan jasa wisata dengan sistem dan metode yang berbeda-beda, mereka memiliki metode dan sarana tertentu dalam menawarkan jasa wisata. Penggunaan istilah-istilah Bahasa Inggris dalam paket wisata juga mempengaruhi sistem dan metode pemasaran yang tujuannya memperluas pangsa pasar dan memanfaatkan hubungan yang ada untuk menawarkan jasa wisata pada sasaran *market* yang terencana. Disamping itu, penggunaan istilah-istilah Bahasa Inggris memperjelas dan mempersingkat kata-kata dan makna istilah-istilah dalam sebuah paket wisata. Oleh karena itu dalam penulisan laporan, saya memilih judul; **"PENGUNAAN ISTILAH-ISTILAH BAHASA INGGRIS DALAM PAKET WISATA SEBAGAI CARA EFEKTIF UNTUK MENAWARKAN JASA WISATA DI JAVANICA TOUR AND TRAVEL"**.



## BAB I. PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan sebuah negara yang kaya akan keindahan alam dan kaya akan kebudayaan serta adat istiadat yang berbeda dari setiap daerahnya. Hal ini sangat mendukung perkembangan dunia pariwisata di Indonesia khususnya. Bagi Indonesia, pariwisata merupakan salah satu sektor yang sangat menjanjikan dalam menopang roda pemerintahan Indonesia, tetapi saat ini dunia pariwisata Indonesia sangatlah terpuruk. Hal ini disebabkan oleh musibah-musibah yang terjadi secara berurutan. Oleh karena itu, pemerintah dan Dinas Pariwisata berusaha terus untuk meningkatkan serta mengembangkan kegiatan industri pariwisata agar dapat bangkit seperti sedia kala, tentunya ditunjang dengan peningkatan pelayanan, mutu, dan kualitas dari bidang kepariwisataan Indonesia.

Saat ini guna memenuhi kebutuhan akan pariwisata banyak orang memilih menggunakan biro perjalanan wisata sebagai perantara untuk memperoleh pelayanan jasa perjalanan wisata, dengan tujuan utama memberikan kemudahan kepada wisatawan baik rombongan maupun pribadi. Dengan demikian suatu biro perjalanan wisata dituntut untuk meningkatkan dan selalu menjaga kualitas produk yang dijual maupun kualitas dan profesionalisme para karyawan biro perjalanan tersebut.

Mengatur perjalanan wisata bukanlah pekerjaan mudah, meskipun tujuannya adalah untuk bersenang-senang dan bersantai. Justru karena tujuannya bersenang-senang dan bersantai itulah orang cenderung menuntut agar suatu perjalanan wisata terbebas dari hal-hal yang dapat mengganggu ketenangan dan perjalanan mereka.

Kesulitan utama untuk memenuhi kepuasan orang dalam perjalanan wisata terletak pada paket wisata yang ditawarkan kepada konsumen. Agar paket wisata yang ditawarkan berkesan di hati konsumen, hendaknya suatu biro perjalanan menawarkan paket wisata tersebut secara sistematis dan dikemas menarik.

Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional telah banyak digunakan pada duna kerja sekarang ini, kemampuan berbahasa Inggris sangat diperlukan karena biro perjalanan merupakan perusahaan jasa yang berhubungan dengan wisatawan baik domestik maupun asing. Pada umumnya Bahasa Inggris digunakan dalam penyusunan paket wisata, tetapi tidak semua dalam penulisan paket wisata tersebut menggunakan Bahasa Inggris, hanya istilah-istilah dalam paket wisata saja. Hal ini bertujuan agar konsumen mudah mengerti tentang apa yang ditawarkan dan dimaksudkan dalam paket wisata tersebut karena Bahasa Inggris adalah bahasa internasional yang banyak dikenal dan dikuasai oleh masyarakat, sehingga paket wisata tersebut menjadi sangat efektif digunakan sebagai media untuk memasarkan jasa wisata di pasar yang semakin luas. Oleh karena itu penulis menyusun laporan yang berjudul : "PENGUNAAN ISTILAH-ISTILAH BAHASA INGGRIS DALAM PAKET WISATA SEBAGAI CARA EFEKTIF UNTUK MENAWARKAN JASA WISATA".

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas penulis memberikan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Istilah-istilah apa saja yang terdapat dalam paket wisata ?
2. Mengapa istilah-istilah Bahasa Inggris dalam paket wisata menjadi cara efektif untuk menawarkan jasa wisata ?

## 1.3 TUJUAN DAN MANFAAT PRAKTEK KERJA NYATA

### 1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata (PKN) diselenggarakan dengan tujuan melatih seorang mahasiswa untuk belajar dan mempraktekkan ilmu yang di bangku kuliah, serta mulai membiasakan diri untuk bekerja. Dengan adanya Praktek Kerja Nyata ini kita diberi kesempatan belajar dan merasakan bagaimana rasanya terjun langsung di dunia kerja. Selama mengikuti Praktek Kerja

Nyata kita dilatih dan disiapkan sebagai Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan menjadi seorang yang handal, terampil, kreatif, ulet serta berdisiplin tinggi, sehingga kita mampu terus bersaing dalam dunia kerja kedepannya.

### 1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata

#### a. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi Mahasiswa

- 1) Seorang mahasiswa akan mendapatkan ilmu tambahan selain di bangku kuliah
- 2) Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman kerja sebagai aplikasi dari ilmu yang didapat selama kuliah
- 3) Membantu mahasiswa dalam menyusun tugas akhir program D III Bahasa Inggris.

#### b. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi Fakultas

- 1) Dapat melatih Mahasiswanya untuk terjun langsung didunia kerja.
- 2) Sebagai perbandingan antara teori perkuliahan dan Praktek Kerja Nyata yang diterapkan langsung di lapangan
- 3) Mendapatkan Jaringan sehingga pihak Fakultas dapat menjalin kerja sama.

#### c. Manfaat bagi Perusahaan

- 1) Mahasiswa yang melaksanakan Praktek Kerja Nyata ini dapat membantu segala proses kerja yang sedang berlangsung di perusahaan tersebut.
- 2) Menjaln kerja sama antara perusahaan dengan pihak Fakultas.

## 1.4 WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

### 1.4.1 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ditentukan oleh pihak fakultas dan sudah dan sudah disetujui pula oleh pihak Instansi atau

Perusahaan yang bersangkutan. Praktek Kerja Nyata kurang lebih dilakukan selama satu bulan, yang dimulai pada tanggal 21 Januari sampai dengan 01 Maret 2008. Mahasiswa yang melakukan Praktek Kerja Nyata diwajibkan masuk kerja seperti karyawan tetap biro Perjalanan JAVANICA TOUR AND TRAVEL, kecuali hari sabtu karna hari Sabtu digunakan untuk rapat internal perusahaan, adapun jam kerjanya adalah sebagai berikut :

Senin – Kamis : 08.00 – 15.00 WIB

Jum'at : 08.00 – 11.00 WIB

#### 1.4.2. Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

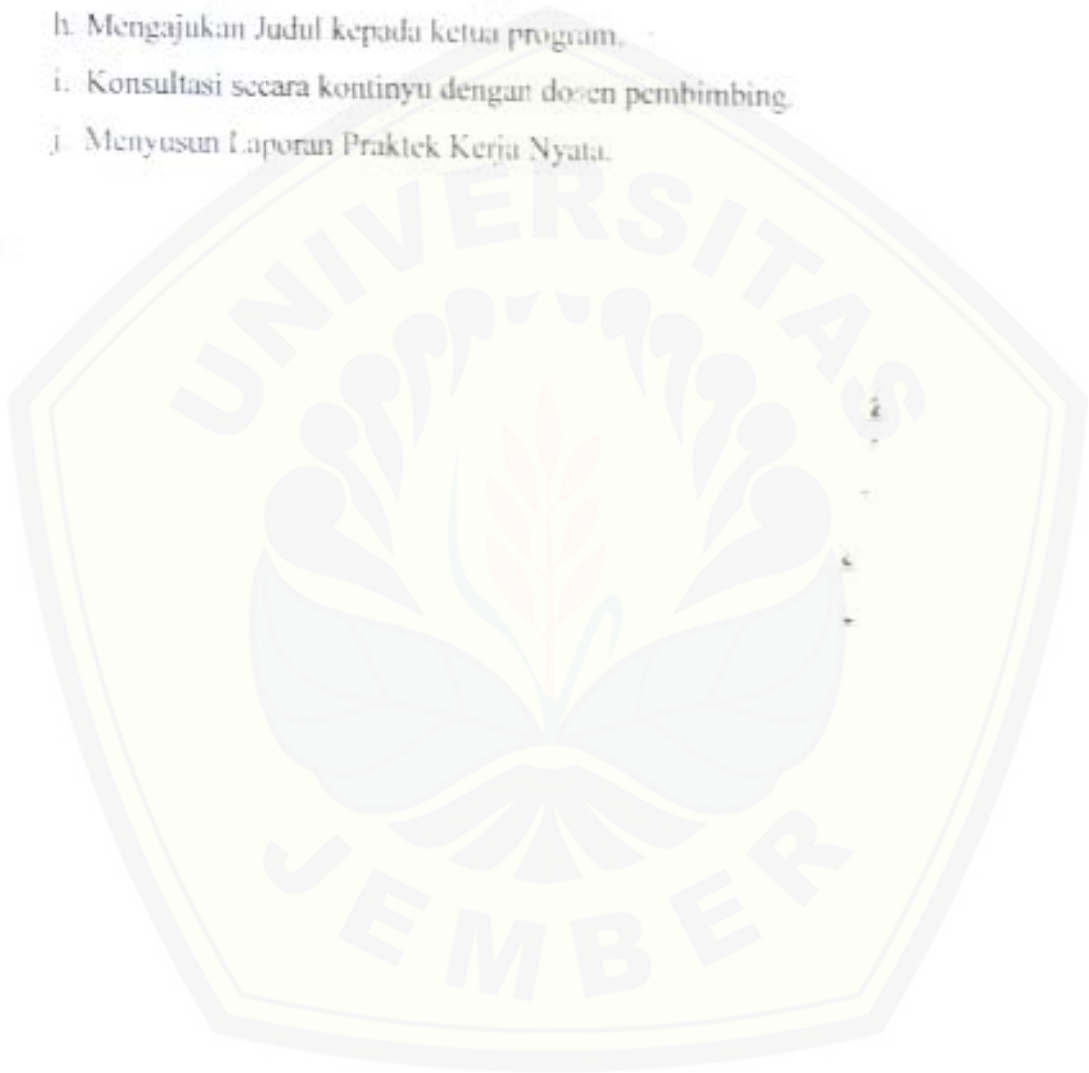
Mahasiswa dapat memilih sendiri tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dan memberitahukannya kepada pihak Fakultas. Seorang Mahasiswa dapat memilih instansi Pemerintah atau Perusahaan swasta sebagai tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata. Pada kesempatan kali ini Biro Perjalanan JAVANICA TOUR and TRAVEL dipilih sebagai tempat melaksanakan Praktek Kerja Nyata. Biro Perjalanan JAVANICA TOUR and TRAVEL Jalan 120 Sumatra A Jember.

### 1.5 PROSEDUR PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA NYATA

Adapun prosedur yang dilakukan oleh mahasiswa yang mengikuti program Praktek Kerja Nyata, Yaitu :

- a. Mahasiswa harus sudah menyelesaikan 80 SKS mata kuliah dengan menunjukkan transkrip nilai.
- b. Mendaftarkan diri ke bagian Akademik Fakultas Sastra Universitas Jember.
- c. Mengisi formulir pendaftaran Praktek Kerja Nyata pada ketua program.
- d. Mengirim surat pengantar kepada instansi atau perusahaan yang bersangkutan kepada fakultas.

- e. Menerima surat jawaban dari instansi atau perusahaan yang bersangkutan.
- f. Mengikuti pembekalan singkat (*briefing*) yang diadakan oleh Fakultas mengenai peraturan tata laksana Praktek Kerja Nyata.
- g. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata.
- h. Mengajukan Judul kepada ketua program.
- i. Konsultasi secara kontinyu dengan dosen pembimbing.
- j. Menyusun Laporan Praktek Kerja Nyata.



## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 PERJALANAN ( TOUR )

#### 2.1.1 Pengertian Perjalanan ( Tour )

Secara sederhana, perjalanan dapat didefinisikan sebagai kegiatan berpindah dari satu tempat ke tempat lain dengan suatu tujuan.

#### 2.1.2 Unsur-Unsur Perjalanan

Suatu aktivitas dapat disebut sebuah perjalanan apabila memenuhi unsur-unsur sebagai berikut :

- a. Terdapat dua tempat atau lebih yang mempunyai jarak
- b. Ada orang yang melakukan perjalanan
- c. Dibutuhkan waktu tertentu untuk menempuh jarak tersebut, serta ada aktivitas-aktivitas lain yang timbul dalam perjalanan itu.
- d. Ada aktivitas yang menyebabkan perpindahan.
- e. Ada tujuan dari perjalanan tersebut.

#### 2.1.3 Faktor-Faktor Pendorong Terjadinya Perjalanan

Pada umumnya seseorang terdorong untuk melakukan suatu perjalanan karena berbagai faktor seperti :

- a. Adanya bencana alam
- b. Terjadinya peperangan
- c. Keinginan mencari nafkah
- d. Rasa ingin tahu
- e. Untuk tujuan beribadah
- f. Untuk tujuan pendidikan
- g. Dalam rangka rekreasi
- h. Ingin mencari kepuasan, dan
- i. Dalam rangka berpetualang.





#### 2.1.4 Jenis Dan Macam Perjalanan (Tour)

Didalam dunia pariwisata kita mengenal macam-macam jenis tour, sesuai dengan jenis penyelenggaraannya. Di antaranya yang lazim dikenal adalah :

##### a. *Package Tour*

Ini adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Travel Agent* atau *Tour Operation* atas resiko dan tanggung jawab sendiri, yang acara, lamanya waktu tour, tempat-tempat yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi serta makanan dan minuman telah ditentukan pula jumlahnya. Lehman dalam Jayasari (2006:24) memberikan pengertian tentang paket wisata ini dengan batas sebagai *any advertised tour a single destination elements or an offering (line cruise) providing a holiday*.

Selanjutnya Burkart dan Medlik dalam Jayasari (2006:24) menyamakan pengertian paket wisata dengan *inclusive tour* dengan memberikan batasan "*any package of transport and it accommodation and perhaps some other services, which is sold as a single all-inclusive price*".

Jadi tour ini merupakan suatu *inclusive tour*, dan para pengikut tinggal beli saja tanpa memikirkan segala sesuatu yang diperlukan selama dalam perjalanan, mulai berangkat sampai kembali ke tempat semula. Hal ini tergantung pada syarat ditentukan oleh *Tour Operator* atau *Travel Agent* yang bersangkutan.

##### b. *Independent Tour*

Ini merupakan kebalikan dari package tour. Program tour disusun sesuai dengan kehendak wisatawan sendiri. Perjalanan ini sama sekali *time schedules*, karena tour semacam ini dapat berangkat kapan saja untuk tujuan kemana saja yang disenangi dan diinginkan, dengan menggunakan kendaraan apa saja serta yang disenangi akomodasi dimana pun juga tanpa ada suatu ikatan yang mengaturnya, dan dilakukan secara bebas.

Perjalanan ini banyak dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai banyak waktu luang dan tersedia banyak uang. Istilah-istilah yang biasanya banyak digunakan untuk tour jenis ini ialah *Costum-tailored Tour*.

c. *Optional Tour*

Ini adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* 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 *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 bersangkutan. *Tour Operational* atau *Travel Agent* hanya menawar saja kepada mereka diluar program yang telah ada. Dalam kegiatan suatu *Tour Operation* atau *Travel Agent* pada umumnya sering pula tour semacam ini ditawarkan kepada wisatawan yang datang pada suatu tempat atau daerah, seperti yang dilakukan oleh Japan Travel Bureau Tokyo dengan menawarkan *Special Optional Arrangements Before & after the Tour* (package tour), mulai dari transfer, *excursion* atau *sightseeing*, *Village Visit Program*, dan lain-lain.

d. *Escorted Tour*

Jenis tour ini tidak lain adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* atau *Travel Agent*. Para pengikut tour dikelompokkan dalam suatu rombongan (grup) yang dipimpin oleh seorang *Tour Conductor* dari mulai berangkat sampai tour berakhir. Dalam hal ini *Tour Conductor* selalu bertindak sebagai *Tour Leader*, ia langsung berfungsi sebagai pramuwisata (guide). Namun biasa pula seorang *Tour Conductor* didampingi oleh seorang guide dalam perjalanannya.

Escorted Tour ini dapat dilakukan selain oleh *Tour Operation* atau *Travel Agent* untuk para pelajar, mahasiswa atau karyawan atau karyawan perusahaan yang melakukan perjalanan pariwisata dengan biaya yang lebih ekonomis.

e. *Study Tour*

Istilah ini di Indonesia dikenal dengan istilah "Dharmawisata" yaitu suatu perjalanan yang dilakukan oleh pelajar dan mahasiswa dengan tujuan utama untuk melihat dari dekat sambil mempelajari objek yang dikunjungi. Jadi disini terdapat unsur pendidikan, guna memperdalam suatu studi dalam bidang studi tertentu. Biasanya perjalanan semacam ini diorganisir secara sosial tanpa ada unsur komersial untuk memperoleh keuntungan.

f. *Social Tour*

Ini 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. Biasanya diselenggarakan oleh sekolah-sekolah (*study tour*) atau badan-badan serta organisasi untuk kepentingan anggotanya tanpa ada maksud untuk mencari keuntungan dari penyelenggaraan tersebut. Termasuk dalam jenis ini adalah *Study Tour* dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh *Youth Tourism* dengan menggunakan *Youth Hotel*.

g. *Reguler Tour*

Adalah tour yang diselenggarakan dengan waktu, objek dan harga yang sudah ditentukan sesuai dengan perencanaan yang disusun oleh suatu *Tour Operation*.

Contohnya adalah tour yang diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* tiap hari yang pemberangkatannya ditentukan pada waktu-waktu tertentu, misalnya tiap hari jam 08.00. 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 Operation* yang bersangkutan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan untuk masing-masing tour tersebut. Dilihat dari pihak *Tour Operation* yang berdomisili pada suatu tempat/kota tertentu yang dimaksudkan dengan *regular tour* ini ialah macam-macam tour yang telah teratur dapat diselenggarakan untuk kebutuhan wisatawan yang mengunjungi tempat/kota tersebut, ini merupakan hal yang teknis saja sehingga dalam promosi akan lebih kena sasarannya. Biasanya harga *regular tour* ini relatif lebih murah dari tour lainnya, dan biasanya dijual untuk perorangan. Bila ada rombongan, harga tour tetap dihitung sebanyak rombongan yang ikut.

Adanya *regular tour* semacam ini akan dapat membantu para pengunjung untuk menentukan pilihannya, tour mana yang sesuai dengan keinginannya dan cocok dengan waktu yang tersedia. Hal ini membantu rencana perjalanan yang lebih efisien bagi pendatang baru pada suatu kota yang masih asing baginya. Untuk dapat memberikan pelayanan yang lebih baik bagi para pengunjung, biasanya pula diadakan *optional arrangement* sebelum dan sesudah suatu tour diselenggarakan, khusus mereka yang hendak mengadakan perjalanan pribadi dengan tarif relatif murah dibandingkan perjalanan yang dilakukan oleh kita sendiri.

Macam-macam tour tersebut merupakan beberapa tour yang sering diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* atau *Travel Agent*. Disamping itu kita juga mengenal macam-macam nama atau istilah tour yang diberikan oleh *Tour Operation* atau *Travel Agent*, sesuai dengan cita rasa dan kesenangan masing-masing. Menurut waktu penyelenggaraannya, biasanya suatu tour itu diberikan nama *One Day Tour*, *Two-Day Tour*, atau *Three-Day Tour* dan halaman 12 sebagainya. Sedangkan untuk *sig:itseeing*, biasanya juga dinyatakan dengan waktu penyelenggaraannya,

misalnya *Jakarta by Night City Sightseeing*, *Jakarta Morning City Sightseeing*, *Jakarta Afternoon City Sightseeing*, dan lain-lain.

Adapun *Tour Operation* atau *Travel Agent* yang memberi nama menurut proyek yang akan dikunjungi atau akan dilihat atau kegiatan yang akan dilakukan, misalnya *Komodo Tour*, *Hongkong Shopping Tours*, *Bali Honeymoon Tour*, atau *Around The World*

## 2.2 PENGERTIAN BIRO PERJALANAN

Banyak orang bingung dan kurang paham dengan apa yang dimaksud dengan *Travel Agent* dan *Tour Operation*. Banyak istilah-istilah yang dipakai untuk menyebut *Travel Agent* (Biro Perjalanan), misalnya *travel bureau*, *tourist bureau*, *travel service*, *tour and travel service*. Sesuai dengan isi surat keputusan Direktur Jendral Pariwisata No. Kep. 16/U/II/88 tanggal 25 Februari 1988 tentang ketentuan usaha perjalanan, pada bab I penelitian umum pasal I, memberi pengertian dengan batasan sebagai berikut :

Usaha perjalanan adalah kegiatan usaha yang bersifat komersial yang mengatur, menyediakan, dan menyelenggarakan bagi seseorang.

- Sekelompok orang yang melakukan perjalanan dengan tujuan utama untuk berwisata.
- Biro perjalanan umum adalah badan usaha yang menyelenggarakan kegiatan usaha perjalanan dalam negeri maupun luar negeri.
- Cabang biro perjalanan umum adalah salah satu unit usaha biro perjalanan usaha yang berkedudukan di wilayah yang sama dengan kantor pusatnya di wilayah lain.
- Agensi perjalanan adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara didalam menjual dan mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.
- Perwakilan, yang terdiri dari biro perjalanan umum, agensi perjalanan, badan usaha lainnya atau perorangan yang ditunjuk oleh suatu biro perjalanan yang

berkedudukan di wilayah lain untuk melakukan kegiatan yang diwakilkan baik secara tetap maupun tidak tetap.

Sesuai dengan isi pasal 4 bab II surat keputusan tersebut diatas, ruang lingkup kegiatan usaha biro perjalanan umum, adalah sebagai berikut :

- a. Membuat, menjual dan menyelenggarakan paket wisata
- b. Melayani pemesanan akomodasi, restoran dan sarana wisata lainnya.
- c. Mengurus dokumen perjalanan.
- d. Menyelenggarakan panduan perjalanan wisata.
- e. Melayani penyelenggaraan konvensi.
- f. Mengurus dan melayani kebutuhan jasa angkutan bagi perorangan dan kelompok orang yang diurusnya.

Ruang Lingkup Agen Perjalanan :

- a. Menjadi perantara dalam pemesanan tiket angkutan udara, darat, dan laut.
- b. Mengurus dokumen perjalanan
- c. Menjual paket-paket yang dibuat oleh biro perjalanan
- d. Menjadi perantara dalam pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.

Kategori perusahaan jasa wisata:

- a. Perusahaan bisa disebut sebagai *Travel Agent* jika perusahaan tersebut :
  - 1) Mengurus dokumen perjalanan
  - 2) Menjadi perantara dalam pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.
  - 3) Menjual paket-paket wisata yang dibuat oleh biro perjalanan umum
- b. Perusahaan tersebut bisa disebut sebagai *Tour and Travel Agen* jika perusahaan tersebut :
  - 1) Mengurus dokumen perjalanan
  - 2) Melayani pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.
  - 3) Usaha perjalanan keluar negeri maupun dalam negeri

- 4) Mengatur, menyediakan dan menyelenggarakan dengan tujuan utama untuk pariwisata.
- 5) Melayani penyelenggaraan konvensi
- 6) Menyelenggarakan panduan wisata.

### 2.3 FUNGSI DAN PERAN BIRO PERJALANAN

Biro perjalanan wisata termasuk dalam golongan usaha kecil, tetapi perannya sangatlah besar bagi industri pariwisata di Indonesia. Peran utama biro perjalanan wisata adalah sebagai penghubung antara wisatawan dan perusahaan penyedia fasilitas perjalanan yang diperlukan wisatawan untuk mencapai tujuan dari perjalanannya. Sedangkan fungsi biro perjalanan wisata adalah :

a. Perantara (*Middleman Function*)

Biro perjalanan wisata berfungsi menjembatani 2 kepentingan, yaitu kepentingan wisatawan dan kepentingan penyedia fasilitas perjalanan wisata.

b. Pusat Informasi Perjalanan

Biro perjalanan wisata memberikan informasi tentang perjalanan wisata dengan membuat brosur atau *leaflet* paket-paket wisata dengan sejelas-jelasnya sehingga menarik wisatawan untuk mengunjunginya.

c. Penasehat Perjalanan

Biro perjalanan wisata berperan dalam memberikan saran dan rekomendasi tentang segala fasilitas perjalanan dan objek wisata yang terbaik sesuai dengan keinginan wisatawan.

d. Sumber Devisa Negara

Biro perjalanan wisata memberikan informasi dan promosi yang menarik sehingga mereka tertarik dan mau berkunjung ke negara kita.

e. Promotor dalam Pengenalan Objek Wisata

Seseorang wisatawan biasanya lebih percaya untuk mengunjungi suatu objek wisata berdasarkan rekomendasi yang diberikan oleh sebuah biro perjalanan wisata.

## 2.4 PENGERTIAN PAKET WISATA

Istilah wisata paket barangkali masih agak asing dan rancu kedengarannya, karena kata-kata yang sering kita dengar adalah paket wisata. Wisata paket merupakan terjemahan yang tepat untuk istilah *package tour* akan tetapi tidak berarti bahwa penggunaan istilah paket wisata itu salah, karena dalam literatur bahasa Inggris dijumpai pula istilah *tour package*. Dengan kata lain bahwa penggunaan kedua istilah tersebut sama benarnya. Penggunaannya tergantung dari istilah mana yang lebih informatif untuk dipakai.

Damardjati dalam Jayasari (2006:27) mengartikan *package tour* sebagai sesuatu rencana atau acara perjalanan wisata yang telah tersusun secara tetap, dengan harga tertentu yang telah termasuk pula biaya - biaya untuk transfer / pengangkutan, fasilitas akomodasi / hotel, serta darmawisata/*sightseeing* di kota/kota-kota, objek-objek wisata dan atraksi-atraksi yang telah tercantum dalam acara itu. Biasanya harga tersebut akan lebih murah jatuhnya dibandingkan dengan tour yang direncanakan secara khusus atas permintaan. *Package tour* biasanya mempunyai masa berlaku pula. Sementara, Reilly dalam Jayasari (2006:29) memberikan arti *tour package* sebagai berikut:

*All the service a tour member purchases when paying for a tour, this includes accomodation, some meals, sightseeing, some entertainments, porter age, an escort, and other items. Air may or may not be included.*

Dari kedua pengertian tersebut, dapat diambil inti sarinya sebagai berikut :

- a. Wisata paket disusun dengan harga tertentu yang lebih murah dibandingkan dengan tur yang direncanakan secara khusus atas permintaan.
- b. Harga wisata paket umumnya sudah termasuk semua komponen yang terlibat dalam wisata, seperti transportasi, makan, akomodasi, *sightseeing*, *guide*, dan lain-lain.



- c. Program wisata paket disusun secara tetap, sehingga apabila wisatawan tidak dapat mengikuti seluruh program, ia tidak dapat menuntut kompensasi atas program yang diikuti, kecuali atas perjanjian tertentu.
- d. Wisata paket biasanya memiliki jangka waktu tertentu, misalnya *Lebaran package* yang hanya dilaksanakan pada saat perayaan Lebaran (hari raya Idul Fitri).

Ditinjau dari lama penyelenggaraan, wisata paket itu merupakan suatu jenis wisata yang diselenggarakan dalam jangka waktu lebih dari 24 jam. Dalam keadaan normal, wisata paket ditandai dengan adanya penggunaan fasilitas akomodasi.

Berdasarkan uraian di atas, secara umum wisata paket (*package tour*) dapat dirumuskan sebagai bentuk wisata yang diselenggarakan selama lebih dari 24 jam, disusun dengan program dan harga tertentu yang didalamnya sudah termasuk seluruh komponen yang terlibat dalam penyelenggaraan wisata tersebut.

#### 2.4.1 Jenis-Jenis Wisata Paket

Ditinjau dari sudut penyusunannya, wisata paket dapat dibedakan menjadi dua, yaitu *Ready Made Tour* dan *Toilored Made Tour*.

##### a. *Ready Made Tour*

*Ready Made Tour* adalah wisata paket yang disusun oleh *tour operator* tanpa menunggu permintaan calon peserta. Dengan kata lain, penyusunan produk sepenuhnya atas inisiatif *tour operator*. Jumlah peserta yang akan mengikuti tur ditentukan atas dasar kebijakan *tour operator* dengan memperhatikan faktor pendukung tur. Proses penyusunannya dapat dilustrasikan dengan bagan berikut:

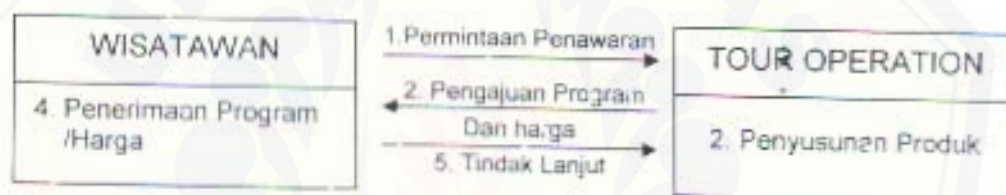


b. *Tailored Made Tour*

*Tailored Made Tour* adalah wisata paket yang penyusunannya dilakukan setelah adanya permintaan dari calon peserta. Dengan kata lain, inisiatif muncul dari calon peserta. Wisata paket jenis ini memiliki tiga kemungkinan, yaitu:

- 1) disusun dari berbagai komponen wisata menjadi satu produk
- 2) merupakan penggabungan *ready made tour*.
- 3) kombinasi harga dalam *CAT (Confidential Agent's tariff)* dengan fasilitas lainnya.

Proses penyusunannya dapat di ilustrasikan sebagai berikut :



## 2.5 PENGGUNAAN ISTILAH-ISTILAH BAHASA INGGRIS DALAM PAKET WISATA.

Agar pariwisata di Indonesia dapat berkembang diperlukan adanya media untuk mengembangkan dunia pariwisata di Indonesia. Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional diharapkan sebagai media yang menjadi ujung tombak perkembangan dunia pariwisata Indonesia yang terpuruk karena berbagai macam bencana yang terjadi dewasa ini.

Pada umumnya wisatawan yang melakukan kegiatan wisata bukan hanya wisatawan domestik semata, melainkan juga wisatawan mancanegara. Karena wisatawan tersebut dari luar negeri, tentunya mereka memerlukan bantuan atau jasa seorang pemandu wisata untuk memandu perjalanan wisata mereka. Dalam momen-momen seperti inilah peranan bahasa Inggris sangatlah diperlukan.

Disamping itu, Bahasa Inggris juga mempunyai peranan penting dalam merencanakan suatu paket wisata. Dengan adanya penguasaan bahasa Inggris

yang baik, suatu biro perjalanan dapat melakukan analisa pasar, yakni dengan menanyakan langsung kepada wisatawan mancanegara objek wisata apa saja yang diminati. Dengan pendekatan secara langsung dengan konsumen, paket wisata yang akan dijual kepada wisatawan nantinya tidak akan mengecewakan, karena mereka sendiri tersebut secara tidak langsung. Hal ini tidak luput dari peranan bahasa Inggris sebagai media yang sangat komunikatif. Maka, setiap biro perjalanan di Indonesia hendaknya dapat menguasai bahasa Inggris dengan baik dan benar. Selain itu, bahasa Inggris juga diperlukan dalam mempromosikan paket wisata yang telah disusun berdasarkan minat konsumen.

Menurut Antok Harizdi selaku *Marketing Executive* di JAVANICA Tour and Travel menyebutkan bahwa paket wisata adalah media untuk menawarkan jasa wisata. Peran Bahasa Inggris sangat penting untuk menawarkan jasa wisata ke pasar yang lebih luas. Paket wisata merupakan suatu acara perjalanan wisata yang telah tersusun secara tetap dengan harga tertentu yang telah ditetapkan sesuai dengan harga pasaran pada umumnya.

Bahasa Inggris dalam paket wisata mempunyai peranan yang penting karena dalam paket wisata bahasa yang dipakai adalah bahasa Inggris. Bahasa Inggris digunakan untuk melakukan surat menyurat (*correspondence*) antara pihak biro perjalanan wisata khususnya bagian marketing dengan pihak-pihak yang melakukan transaksi dalam korespondensi antara pihak biro perjalanan wisata dengan pihak lain yang terkait dengan transaksi, biasanya pemberian surat permintaan dan jawaban persetujuan untuk melakukan suatu perjanjian menggunakan Bahasa Inggris. Bahasa Inggris juga digunakan untuk melakukan pemesanan (*reservation*) baik dengan hotel maupun dengan pihak lainnya, selain itu Bahasa Inggris juga digunakan untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan bagi pihak biro perjalanan wisata.

Kegiatan menawarkan jasa wisata adalah proses untuk menjual produk/ jasa dengan menggunakan metode dan sarana yang disiapkan oleh perusahaan, sarana dan metode tersebut meliputi :

a. Paket Wisata

Adalah suatu paket perjalanan wisata yang dibuat oleh perusahaan yang jenisnya diklasifikasikan sesuai dengan kelas pelayanan yang ditawarkan. Paket wisata ini dibagi menjadi 2 (dua) jenis paket yaitu : *Ready made* dan *Tailor made*.

b. Rental

Persewaan Bus Pariwisata dan Mobil keluarga

c. Couver hotel.

Pemasaran pada biro perjalanan wisata di Javanica Tour and Travel mencakup produk-produk yang bersifat jasa (*service*) yang dilakukan secara langsung kepada konsumen. Hal ini dimaksudkan agar lembaga-lembaga atau perorangan yang bertindak sebagai perantara tidak begitu banyak diperlukan.

Bahasa Inggris dalam marketing digunakan untuk menawarkan jasa wisata, ini sangat efektif karena wisatawan mancanegara tersebut tidak mengerti bahasa Indonesia.

Bahasa Inggris dalam marketing meliputi :

1. Bahasa Inggris digunakan untuk melakukan pendekatan (*approach*) kepada para konsumennya.
2. Memberikan penawaran (*offering*) kepada konsumen dengan jalan memberikan brosur, leaflet, tentang produk yang ditawarkan.
3. Untuk penentuan harga (*pricing*) dari produk wisata yang ditawarkan

*Closing the sale* yaitu membantu calon klien membuat pilihan (*make choice*) atas produk biro perjalanan disertai dengan memberikan saran (*advice*) atas keunggulan produk tersebut.

## BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 3.1 SEJARAH PERUSAHAAN

JAVANICA TOUR & TRAVEL ini diresmikan pada tanggal 23 Maret 2003 dalam bentuk Usaha Komanditer (CV) dengan nama JAVA INTERNUSA BAKTI yang merupakan induk perusahaan dari beberapa bidang usaha. Bidang usaha yang dibentuk pertama kali adalah Departemen Perjalanan Wisata yang dinamakan JAVANICA TOUR, bergerak dibidang penyediaan jasa-jasa kepariwisataan dan komponennya. Perusahaan dikuatkan oleh akta Notaris Nomor 19, oleh Siti Lestariningsih, SH. CV JAVANICA TOUR berkantor pusat di Jl. Sumatera 120 A Jember Jawa Timur, dan mempunyai kantor cabang di Jl. Basuki Rahmat 66 Situbondo Jawa Timur. CV JAVANICA TOUR ini mempunyai motto yaitu "*Truly Tour Truly Holiday*"

Ruang lingkup JAVANICA TOUR berdasar pada pasal 9 Bab II Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 67/1996 yaitu:

- a. Perencanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata, yang meliputi sarana wisata, obyek dan daya tarik wisata dan jasa pariwisata lainnya terutama yang terdapat di wilayah Indonesia, dalam bentuk paket wisata.
- b. Penyelenggaraan dan penjualan paket wisata dengan cara menyalurkan melalui Agen Perjalanan Wisata dan atau menjualnya langsung kepada wisatawan atau konsumen.
- c. Penyediaan layanan pramuwisata yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual.
- d. Penyediaan layanan angkutan wisata.
- e. Pemesanan akomodasi, restoran, tempat konvensi, dan tiket pertunjukan seni budaya serta kunjungan ke objek wisata dan daya tarik wisata.
- f. Pengurusan dokumen perjalanan, berupa pasport dan visa atau dokumen lain yang dipersamakan.

- g. Penyelenggaraan perjalanan ibadah agama dan
- h. Penyelenggaraan perjalanan insentif.

Maksud dan tujuan pendirian seperti yang tercantum dalam akta Notaris adalah bergerak dalam bidang usaha yang meliputi:

1. Menjual dan menyelenggarakan paket-paket wisata.
2. Menyenggarakan panduan dan perjalanan wisata.
3. Menyenggarakan kegiatan wisata alam.
4. Melayani pemesanan tiket, akomodasi dan kendaraan.

### 3.2 TINJAUAN UMUM KEGIATAN PERUSAHAAN

#### 3.2.1 Visi dan Misi JAVANICA

##### 3.2.1.1 Visi JAVANICA

Biro Perjalanan Wisata JAVANICA Tour & Travel merupakan perusahaan jasa wisata yang memiliki visi yaitu memberikan layanan yang terbaik kepada masyarakat pengguna jasa perusahaan.

##### 3.2.1.2 Misi JAVANICA

Biro Perjalanan Wisata JAVANICA Tour & Travel juga memiliki misi yaitu menciptakan peluang bagi sumber daya yang mempunyai etos baik dengan menjual pelayanan yang nyaman bagi masyarakat.

### 3.3 PROFIL PERUSAHAAN

Nama Perusahaan	: Javanica Tour And Travel
Tempat Usaha / Kantor	: Jalan Sumatra 120 A Jember
Tahun didirikan	: 23 Maret 2003
Jenis Usaha	: Perusahaan Jasa
	1. Paket Wisata
	2. <i>Voucher</i>
	3. <i>Ticketing</i>
	4. <i>Rental</i>

- Jumlah Karyawan : 5 Orang
- Jumlah Cabang : 1 Cabang di Jl. Basuki Rahmat 66 Sitobondo-  
Jawa Timur
- Program yang telah berjalan : 1. Paket Wisata  
2. *Voucher*  
3. *Ticketing*  
4. Persewaan mobil dan bus Pariwisata
- Fasilitas Perusahaan : a. Kantor yang memadai  
b. Jaringan Telephone  
c. Perangkat Komputer  
d. *Faxsimile*  
e. Meja, kursi, untuk kerja dan tanfu.

### 3.3.1 Struktur Organisasi JAVANICA

Struktur organisasi menunjukkan suatu tingkatan dimana dalam struktur tersebut diketahui bagian-bagian yang terdapat pada setiap perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi maka setiap karyawan akan mengetahui posisi atau tingkat jabatannya. Struktur organisasi dirancang dengan disesuaikan terhadap kebutuhan perusahaan terutama untuk mengetahui jumlah karyawan yang dibutuhkan (bagan 3.1).

Bagan 3.1

## Struktur Organisasi Biro Perjalanan Wisata JAVANICA Tour



Sumber : Biro Perjalanan Wisata JAVANICA Jember 2008

Tugas, wewenang, tanggung jawab dan data yang dibutuhkan oleh masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1. *Managing Director / Tour Planner*

adalah *Managing Director* perusahaan dengan hak melakukan tindakan managerial (perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian dan pengawasan).

Dalam operasi kerjanya, *Managing Director* menerima data dari *Marketing Executive*, *Sales Representative*, *Accounting Dept*, *Administration and Operational Dept*, dan *Tour Leader* untuk mengadakan evaluasi dan mengadakan pengawasan secara menyeluruh.

Data yang dibutuhkan :

- Laporan dari *Marketing Executive*
- Laporan dari *Sales Representative*
- Laporan dari *Accounting Dept*.
- Laporan dari *Administration and Operational Dept*
- Laporan dari *Tour Leader*



## 2. *Tour Manager*

- a. Tidak terikat dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
- b. Adalah pengatur bagian wisata dan segenap komponennya, bertanggung jawab atas terlaksananya *management* yang telah ditetapkan, bertanggung jawab kepada *Managing Director* (MD) atas segala tindakan yang dilakukan dalam perusahaan.
- c. Berhak melakukan tanda tangan dalam surat penawaran, *invoice*, *statement of payment dan refund*.
- d. Bertanggung jawab atas penjualan sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
- e. Bertanggung jawab atas pengaturan keuangan perusahaan yang terkait dengan bidangnya.
- f. Adalah *tour planner* atau perencana, penyusun program, perhitungan biaya paket wisata, beserta seluruh komponennya dan negosiator dengan pelanggan.
- g. Melaksanakan pencatatan keuangan harian, rekapitulasi anggaran *tour*, arus kas bulanan, neraca dan laporan rugi-laba, pelaporan pajak dan lain-lain yang terkait dengan *management* keuangan perusahaan.
- h. Memberi, menerima, mengevaluasi/audit anggaran pelaksanaan *tour* pada *Tour Leader* (TL).
- i. Melaksanakan pembayaran-pembayaran operasional perusahaan.
- j. Segala keputusan harus mendapatkan persetujuan tertulis dari *Managing Director* (MD).
- k. Wajib melakukan penjualan paket wisata dan segenap komponennya.
- l. Mendapatkan tunjangan jabatan tetap tiap bulan sesuai dengan ketentuan perusahaan.

### 3. *Marketing Executive (ME)*

Adalah petugas pemasaran perusahaan yang dipilih dan ditunjuk oleh Managing Director dengan ruang lingkup pekerjaan :

- a. Petugas pemasaran tetap perusahaan.
- b. Bertanggung jawab kepada *Managing Director*.
- c. Mengorganisasi dan membagi kerja *Sales Representative*.
- d. Melaksanakan reservasi/pemesanan kepada relasi perusahaan.
- e. Memutuskan negosiasi sesuai referensi/persetujuan *Managing Director*.
- f. Melaporkan setiap hasil pekerjaan kepada *Managing Director*.

Data yang dibutuhkan :

- Laporan dari *Sales Representative*
- Data dari pihak relasi

### 4. *Marketing Representative (MR)*

Adalah tenaga penjual yang dipilih dan ditunjuk oleh Managing Director dengan mengikuti tata aturan perusahaan dengan kompensasi yang diukur dari tingkat produktifitasnya, dengan ruang lingkup pekerjaan dan tanggung jawab:

- a. Tidak terikat dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
- b. Mencari sumber prospek.
- c. Bekerja menurut target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.
- d. Melakukan kegiatan pemasaran dengan menggunakan fasilitas kantor sesuai dengan tata tertib yang telah ditetapkan.
- e. Tidak dibenarkan melakukan penghitungan, penyusunan harga paket/produk secara komputer.
- f. Tidak dibenarkan melakukan penandatanganan surat penawaran kepada *customer*.

- g. Desain surat penawaran dan program paket dilakukan oleh *Tour Manager (TM)* dengan persetujuan *Managing Director (MD)*.
  - h. Penawaran paket atau produk yang akan dijual harus disetujui terlebih dahulu oleh *Marketing Eksekutif (ME)*.
  - i. Memastikan target *costumer* sebelum melakukan konfirmasi penjualan baik yang dilakukan secara *mail/tele/Direct-selling*. Data yang dibutuhkan :
    - Nama instansi atau tipe prospek
    - Sumber referensi dari *Marketing Executive*
5. *Marketing Freelance*
- a. Tidak terikat dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
  - b. Mencari sumber prospek.
  - c. Melakukan pekerjaan yang sama dengan *Marketing Representatif (MR)* tapi tidak dengan sistim target.
  - d. Mendapatkan allowance free sesuai dengan yang ditetapkan.
6. *Costumer Service*
- a. Tidak terikat dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
  - b. Bertanggung jawab atas pelayanan *costumer* dalam kantor dan pekerjaan dalam ruang lingkup *Front Office*.
  - c. Membantu melaksanakan reservasi dengan koordinasi dengan *ME*, *MR*, dan *MF*.
7. *Admistration & Reservation Departement*
- Adalah petugas administrasi dan operasional dengan ruang lingkup pekerjaan dan tanggung jawab:
- a. Tidak terikat pekerjaan dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
  - b. Malaksanakan tugas Tata-Buku dan keadministrasian lainnya.

- c. Mendapatkan tunjangan jabatan tetap tiap bulan sesuai dengan ketentuan perusahaan.
  - d. Melaksanakan pencatatan surat keluar dan surat masuk, rekapitulasi tour, daftar penugasan TL, Laporan TL, sistem reservasi, laporan pajak dan lain-lain yang terkait dengan *management* administrasi dan operasional perusahaan.
  - e. Membantu petugas *Marketing* (ME/MR/MF) dalam melakukan pemesanan komponen fasilitas *tour*.
  - f. Melaksanakan pembayaran-pembayaran operasional perusahaan.
  - g. Mencatat dan menentukan sistim penugasan TL secara *rolling*.
  - h. Menaati tata tertib yang ditetapkan oleh perusahaan.
  - i. Bertanggung jawab secara langsung kepada Tour Manager (TM).
8. *Tour Leader* (TL)
- adalah petugas yang diberi tanggung jawab untuk melayani, mendampingi group peserta wisata sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan dan melaporkan hasil pekerjaannya kepada *Managing Director* perusahaan dan melaporkan penganggaran kepada Bagian Accounting Perusahaan, dengan ruang lingkup dan tanggung jawab:
- a. Tidak terikat dengan perusahaan lain yang seprofesi baik secara langsung atau tidak langsung.
  - b. Melayani group dengan baik yang sesuai dengan ketentuan dari perusahaan.
  - c. Melakukan konfirmasi kepada pihak relasi dalam perjalanan wisata.
  - d. Melakukan pembayaran-pembayaran sesuai dengan anggaran.
  - e. Menggunakan anggaran tour sesuai jumlah peserta saat pelaksanaan, kelebihan anggaran/*variable cost* karena peserta tidak

- ikut/penurunan jumlah peserta wajib dikembalikan kepada perusahaan (*Refund*).
- f. Kekurangan PTD di luar ketentuan yang telah dianggarkan, maka biaya tersebut menjadi tanggungan Tour Leader (TL)
  - g. Kekurangan anggaran karena hal di luar perkiraan (*force majeure*) harus dikonfirmasi terlebih dahulu kepada perusahaan.
  - h. Penggunaan pulsa telepon untuk konfirmasi ditentukan oleh perusahaan.
  - i. Sistem pelaporan anggaran harus dilakukan sesuai format pelaporan/format perusahaan.
  - j. Memastikan TL kit sesuai dengan kebutuhan tour dan memeriksanya dengan *check list tour*.
  - k. Menyiapkan perlengkapan tour maksimal H-2.
  - l. Barang-barang/TL kit hilang adalah tanggung jawab TL dan diwajibkan untuk mengganti dengan jenis yang sama.
  - m. Sebelum pelaksanaan anggaran tour yang diberikan oleh perusahaan harus diperiksa terlebih dahulu, kekurangan uang tunai setelah anggaran diperiksa dan diterima adalah tanggung jawab *Tour Leader*.
  - n. Kekurangan anggaran tour karena kesalahan teknis penulisan akan diganti/disesuaikan menurut anggaran semestinya.
  - o. Kelebihan anggaran karena kesalahan teknis penulisan wajib dikembalikan kepada perusahaan.
  - p. Menyiapkan konsumsi pra tour untuk kru bus dan *Tour Leader*.
  - q. Bertanggung jawab atas segala keluhan yang terkait dengan pelayanan *Tour Leader*.
  - r. Bertanggung jawab menyelesaikan segala permasalahan yang terkait dengan pelayanan TL program tour berjalan.
  - s. Mengatur perjalanan tepat waktu sesuai program.

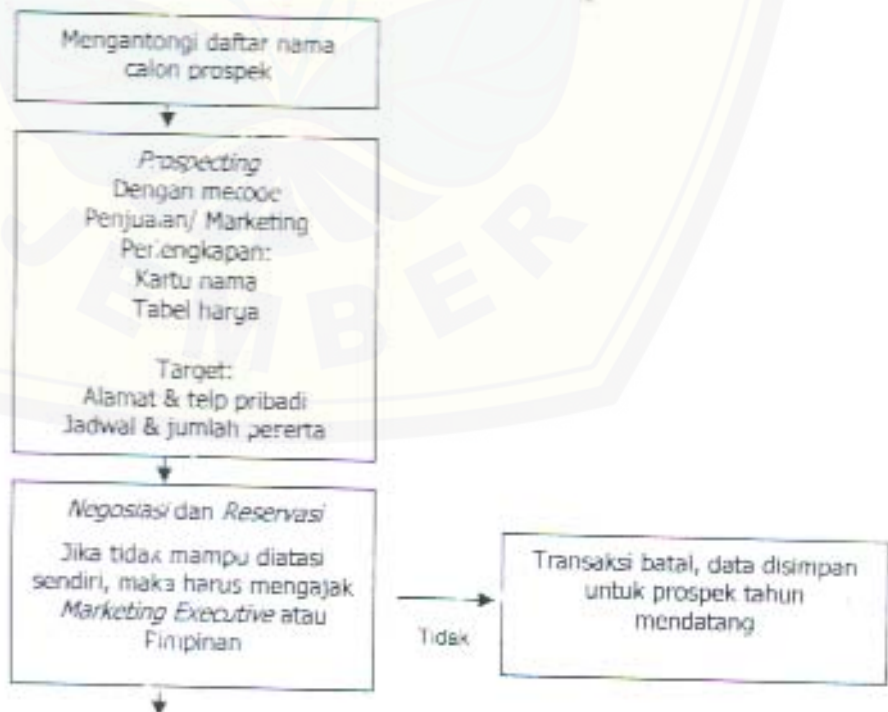
- t. Melaporkan hasil pekerjaannya kepada *managing Director* perusahaan.
- u. Mematuhi sistim penugasan TL.
- v. Penugasan TL berdasarkan pada faktor kemampuan dalam bidang pelayanan dengan jumlah 1 (satu) orang per Bus:
  - Keputusan dari *Managing Director*
  - Permintaan dari Panitia Group
  - Sistim *rolling* (perputaran) sesuai dengan kebijakan *Managing Director*

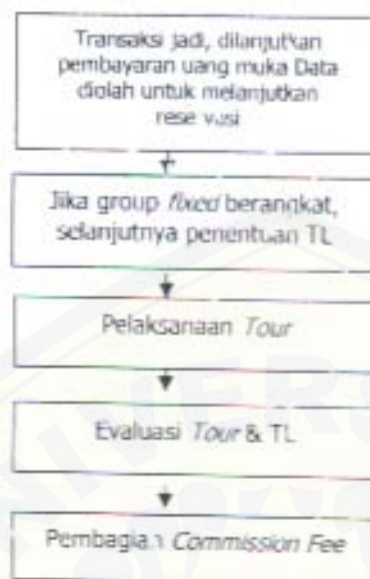
### 3.3.2 Alur Kerja Marketing Representative

Alur kerja *Marketing Representative* menunjukkan cara kerja pemasaran dari *Marketing Representative*. Alur kerja ini dapat ditunjukkan pada bagan 3.2, yaitu :

Bagan 3.2

#### Alur kerja *Marketing Representative*





Sumber : Biro Perjalanan Wisata JAVANICA Jember 2005

### 3.3.3 Prosedur Operasi JAVANICA

Dalam prosedur operasinya, *Managing Director* mempunyai hak penuh dalam pengambilan keputusan. *Managing Director* memberikan kewenangan dalam pemasaran kepada *Marketing Executive* yang mana *Marketing Executive* membawahi beberapa *Sales Representative*. *Sales Representative* bertanggung jawab kepada *Marketing Executive* dan kepada *Managing Director*. *Managing Director* memberikan kewenangan dalam bidang keuangan kepada *Accounting Departement*, yang mana *Accounting Departemen* ini melaksanakan tugas tata buku, mengaudit atau mengevaluasi anggaran pelaksanaan Tour dari *Tour Leader*. *Tour leader* bertugas untuk mendampingi dan melayani grup peserta wisata, dan bertanggung jawab untuk melakukan pembayaran-pembayaran sesuai anggaran kepada relasi-relasi. *Tour Leader* memberikan laporan keuangan kepada *Accounting Departement* untuk dievaluasi. *Administration and*

*Operational Departement* melaksanakan tugas untuk mencatat dan menentukan sistem penugasan *Tour Leader* secara *Rolling*.

Paket perjalanan wisata merupakan produk dari JAVANICA Tour, yaitu perjalanan wisata yang sudah merupakan satu paket yang meliputi akomodasi (Penginapan dan *catering*), kendaraan (Bus wisata), tiket wisata, Dokumentasi (*Video shooting* dan foto), *souvenir*, asuransi, dan hal lainnya sesuai dengan permintaan peserta Tour. Paket perjalanan wisata didampingi dan dilayani oleh seorang *Tour Leader* yang dibantu oleh *Assistant Leader*. *Tour Leader* ini bertugas untuk melaksanakan semua urusan diatas, sehingga peserta grup dapat melaksanakan perjalanan wisata dengan nyaman dan tanpa merasa terganggu dengan hal-hal lain.

#### 3.3.4 Metode Marketing JAVANICA

Dalam melakukan pemasaran, Biro Perjalanan Wisata JAVANICA menggunakan beberapa metode, diantaranya adalah :

a. *Direct selling*

Penjualan langsung bertatap muka dengan customer/pelanggan

b. *Mail selling*

Penjualan dengan surat dari kantor dengan melampirkan informasi harga dan referensi produk

c. *Sales call/Tele selling*

Penjualan dengan konfirmasi telepon

d. *Advertising selling*

Penjualan dengan mengiklankan produk di media masa elektronik/cetak

e. *Reference selling*

Penjualan dengan ditantu referensi dari orang berpengaruh atau orang yang pernah dilayani dan merasa puas.



*f. Marketing Mix*

Kombinasi dari beberapa metode untuk mencapai target penjualan

3.3.5 Produk atau Pelayanan JAVANICA

Produk atau pelayanan dan jasa yang dimiliki dan dijual oleh Biro Perjalanan Wisata JAVANICA pada saat ini adalah sebagai berikut :

1. Paket Wisata

a. Paket wisata domestik

- Wisata Indonesia/ Nusantara
- Studi Banding
- Kunjungan Kerja
- Kuliah Lapangan / Studi Tour
- Insentif karyawan
- Wisata keluarga
- Wisata Siswa
- Wisata Ziarah Islami
- Wisata Ziarah Kristiani

b. Paket wisata luar negeri

- Wisata Asia
- Wisata Australia

c. Paket wisata minat khusus

- Wisata Alam
- Arung Jeram
- Pendakian Gunung
- Jelajah hutan
- Agrowisata
- Golf
- *Fishing* (memancing)

2. *Voucher*
  - a. *Hotel*
  - b. *Restaurant*
  - c. *Obyek wisata*
3. *Ticketing*
  - a. *Tiket Pesawat Udara/Airlines*
  - b. *Kapal Laut/Pclni*
  - c. *Kereta Api Eksekutif*
  - d. *Bus Eksekutif*
4. *Rental*
  - a. *Bus Pariwisata*
  - b. *Mobil Keluarga*
  - c. *Mobil Pengantin*
5. *Dokumen*
  - a. *Passport*
  - b. *Visa*
6. *Lain-lain*
  - a. *Local Guide*
  - b. *Tour Leader*

### 3.4 Prosedur Pembuatan Program Paket Perjalanan Wisata

Yang bertanggung jawab dan membuat Program Paket Perjalanan wisata adalah *Managing Director*, yang dibantu oleh *Administration and Operational Departement*. Dalam pembuatan Program Paket Perjalanan Wisata, *Managing Director* akan melakukan *survey* lapangan, sehingga akan ditemukan minat berwisata para customer. Selain dengan menggunakan *survey*, paket perjalanan dibuat berdasarkan permintaan dari para *customer* yang akan melakukan perjalanan.

Paket dibuat berdasarkan kota tempat tujuan wisata, objek wisata dikota tersebut, sarana pendukung (hotel, restoran, *shopping shop*, pusat oleh-oleh, dan lainnya), budget atau anggaran dari *customer*, Harga sewa kendaraan wisata (Bis wisata), tiket-tiket objek wisata, dan hal-hal pendukung lainnya.

Dalam paket program perjalanan wisata ini, terdapat *Price list* atau daftar harga yang sudah ditentukan berdasarkan jumlah peserta, jenis bis wisata yang digunakan, tempat tujuan wisata. Untuk lebih jelasnya lihat pada lampiran.

### 3.5 Prosedur Penawaran Program Paket Perjalanan Wisata

Dalam menawarkan program paket perjalanan wisata kepada para *Customer*, *Marketing Executive* memberikan data-data tentang daftar nama calon *Customer* kepada *Marketing Representative*. Setelah mengetahui data calon *Customer*, *Marketing Representative* akan menawarkan Program paket perjalanan wisata kepada para calon *Customer*. Penawaran Program paket perjalanan wisata ini dapat dilakukan dengan Metode *Marketing*, diantaranya : *Direct Selling* (perlengkapan yang wajib dibawa dalam penjualan langsung ini adalah Kartu Nama, tabel harga paket-paket perjalanan wisata), *Mail Selling* (dengan melampirkan harga paket-paket wisata), *Tele Selling*, *Advertising Selling*, *Reference Selling*, *Marketing Mix*.

Setelah melakukan negosiasi dan reservasi, dan setelah calon *customer* menyetujui akan melakukan perjalanan wisata yang ditawarkan, proses dilanjutkan dengan pembayaran uang muka, dan *customer* memberikan data tentang nama *customer*, *Contact Person*, jadwal, jumlah peserta dan jenis program perjalanan yang dipilihnya.

Jika Grup *Fixed* (grup yang sudah pasti) berangkat, pihak *Administration and Operational Departement* akan menentukan *Tour Leader* yang akan memimpin Grup yang melaksanakan perjalanan tersebut.

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

**5.1 KESIMPULAN**

Dari seluruh uraian di depan dan dari kegiatan Praktek Kerja Nyata (KKN) yang penulis jalani selama 1 bulan 10 hari pada Biro Perjalanan Wisata Javanica Tour and Travel dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bahasa Inggris mempunyai peran yang sangat penting dalam proses pemasaran yaitu pada informasi yang terdapat dalam paket wisata yang biasanya berbahasa Inggris sehingga peran Bahasa Inggris sangat vital. Bahasa Inggris juga lebih mempersingkat istilah-istilah yang terkandung dalam paket wisata sehingga lebih efisien dan efektif.
2. Bahasa Inggris telah menjadi salah satu kebutuhan yang sangat penting bagi satu biro perjalanan dan dunia pariwisata dikarenakan hampir 70 % operasionalnya menggunakan Bahasa Inggris
3. Bahasa Inggris dalam penyusunan suatu paket tour oleh biro perjalanan wisata memegang peranan penting dalam mengarahkan penyelenggaraan wisata sehingga dapat mencapai tujuannya, yaitu mewujudkan wisata yang efektif dan efisien. Hal ini dapat terwujud bila pihak Biro Perjalanan wisata mempertimbangkan pemakaian Bahasa Inggris dalam aspek-aspek yang terkait yaitu pada aspek pasar, aspek sumber daya manusia, aspek produk, dan aspek operasional

**5.2 SARAN**

Sesuai dengan pengalaman yang diperoleh oleh penulis saat melaksanakan Praktek Kerja Nyata pada Biro Perjalanan Wisata Javanica Tour and Travel, penulis memberi beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bersama. Dengan tidak mengurangi rasa hormat kepada semua pihak yang terkait, saya memberi beberapa saran sebagai berikut :

## a. Mahasiswa

1. Mahasiswa diharapkan menguasai dan memahami istilah-istilah Bahasa Inggris yang terkandung dalam paket wisata sehingga pada waktu PKN mahasiswa tidak mengalami kesalahan pahamam tentang jasa yang ditawarkan.
2. Mahasiswa diharapkan melaksanakan PKN seolah-olah mahasiswa tersebut benar-benar dalam dunia kerja, sehingga mahasiswa mendapatkan suatu pengalaman berharga yang menjadikan mahasiswa tersebut siap memasuki dunia kerja yang sebenarnya.

## b. Instansi

1. Bahasa Inggris merupakan salah satu bahasa internasional yang harus dikuasai oleh setiap pelaku bisnis pariwisata, maka setiap karyawan pada Biro Perjalanan Wisata hendaknya menguasai penggunaan bahasa Inggris dengan baik dan benar
2. Penguasaan Bahasa Inggris yang baik dan benar dapat membawa Biro Perjalanan Wisata Javanica Tour and Travel bersaing dengan biro perjalanan wisata yang lain
3. Hubungan antara pimpinan dan karyawan hendaknya dijaga dengan baik dan lancar sehingga tidak terjadi kesalahan komunikasi (*miscommunication*) dan kesalah pahamam (*misunderstanding*)
4. Antara Biro perjalanan wisata dengan partner kerja yang lain seperti hotel, restoran, dan yang lain hendaknya memiliki hubungan kerja yang baik serta intensitas kerja yang baik sehingga setiap informasi yang terjaring dapat dimanfaatkan bagi kelangsungan usaha
5. Suatu biro perjalanan wisata hendaknya memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumernya, sehingga kesetiaan para konsumen untuk menggunakan jasa biro perjalanan wisata dapat terjaga. Selain itu biro perjalanan wisata harus memberikan kepuasan kepada para konsumen

karena jika para konsumen senang mereka akan tetap setia dan terus menggunakan biro jasa milik kita

6. Penyusunan, penyelenggaraan, maupun persiapan wisata hendaknya ditangani oleh tenaga-tenaga kerja yang profesional dan kualitatif, sehingga jasa wisata yang ditawarkan dan disajikan akan dapat menarik minat para calon konsumen.

c. Fakultas

Fakultas hendaknya memberikan batas waktu PKN yang lebih panjang dari satu bulan karena mahasiswa merasa kurang dengan keterbatasan ilmu yang didapat selama PKN. Akibatnya pada waktu pembuatan laporan, mahasiswa merasa kesulitan untuk mengembangkan teori dan pengalaman yang didapat selama PKN.

DAFTAR PUSTAKA

- Yoeti, Oka, A . Drs. 1985. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung: Angkasa Offset
- \_\_\_\_\_ 1986. *Tours and Travels Management*. Bandung: Angkasa
- \_\_\_\_\_ 1990. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung: Angkasa
- \_\_\_\_\_ 1997. *Tours and Travel managemen*. Jakarta ; PT. Pradnya Paramita
- Damardjati, R.S. 1973. *Istilah - Istilah Pariwisata*. Jakarta: Pradnya paramita.
- Suwantoro, Guntal. 1994. *Perencanaan Produk Wisata*. Yogyakarta: Dinas Pariwisata
- Suyitno. 2001. *Perencanaan Perjalanan Wisata*. Yogyakarta: Kanisius
- Nuriata, Tata 1992. *Perencanaan Perjalanan Wisata*. Jakarta: Pusat perbukuan Depdikbud.
- Management Javania Tour and Travel*.
- Jayasari, Andina. 2006. *Peranan Bahasa Inggris dalam Perencanaan Paket Tour pada Biro Perjalanan Wisata*.

LAMPIRAN A SURAT KETERANGAN PRAKTEK KERJA NYATA

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 0300/MNG/2007

Sehubungan adanya permohonan Praktek Kerja Nyata ( PKN ) Mahasiswa D-3 Bahasa Inggris – Fakultas Sastra – Universitas Jember dengan nomor surat 1836/J25.1.6/KM.10/2008 tertanggal 07 Desember 2007, dengan data mahasiswa yang akan mengikuti Praktek Kerja sebagai berikut :

No.	Nama	NIM / Jurusan	Keterangan
1.	Joni Suryawan	040103101098 / D3 Bhs. Inggris	Praktek Kerja Nyata

Dengan ini kami nyatakan bersedia menerima Praktek Kerja Nyata sebagaimana tersebut diatas dengan wak tu pelaksanaan 21 Januari s/d 01 Maret 2008

Demikian keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.


Jember, 12 Desember 2007

Javanica Tour

**Adie Fuad, S.Kom**  
*Vice of Managing Director*



LAMPIRAN B BROSUR BOUNTY CRUISES



**BOUNTY CRUISES**  
www.balibountycruises.com

**DAY CRUISE**  
NUSA LEMBONGAN

**SPECIAL LEBARAN PROMOTION** Rp. 499.000/dewasa  
Family Package: 2 adults + 2 chd (dibawah 14 tahun)  
Rp. 1.350.000

Jangan lewatkan liburan bersama keluarga anda dengan pengalaman yang tidak akan terlupakan bersama kapal mewah terbesar di Bali harga termasuk :

- Canoeing • Snorkeling
- Aqua Board
- A 44m water slide
- A Semi submersible Submarine
- Morning and afternoon tea
- Unlimited Banana Boat rides
- An Underwater Viewing Chamber
- Village Tour of Beach Club
- An Sumptuous International Buffet Lunch

**OPTIONAL**  
Scuba diving / Massage

Berangkat setiap hari jam 09.00 with  
\* dan 09.00 jam 13.00 with  
\*Approximately\*

*Passions of Paradise*

Benoa Harbour, Bali, Indonesia  
Tel: (62-361) 726096 Fax: (62-361) 726098  
Email: info@balibountycruises.com  
www.balibountycruises.com

SPECIAL EVENT!

**BOUNTY CRUISES**  
www.bountycruises.com



Valid only 24 & 25 Dec.

# SANTA CLAUS is coming to Bounty Cruises !!

**Presents from Santa for all the kids &  
An unforgettable night  
with Bounty entertainment for all the adults**

**Includes:**

International sumptuous buffet dinner,  
Beer Free Flow, Live Band, Trio Singers,  
Comedy Cabaret Show, Belly Dance,  
Modern Dance, Bolinaxo Dance,  
On Board DJ and Presents for all the kids from Papa Noel!

- Special Family Package: US \$100 (2 adult + 3 children maximum)
- Individual: US\$ 38/pax
- Kids/NIAs Holder & Domestic
- Special Family package: Rp. 250.000 (2 adult + 3 children maximum)
- Individual: Rp. 250.000/pax

It Pays Reliance Bares, Amuzem 7 to 200000 - 021-7550000  
E-mail: [info@bountycruises.com](mailto:info@bountycruises.com)

*Passions of Paradise*

## LAMPIRAN C BROSUR HOTEL AMBHARA JAKARTA

### Location



Jakarta - Indonesia's bustling and iconic capital city - is the nation's hub for business and leisure visitors. Hotel Ambhara is ideally located in the heart of South Jakarta, a vibrant district in the central business district with easy access to the airport, hotels, shopping, dining, and entertainment. The hotel's location is ideal for business travelers, with easy access to the airport, shopping, dining, and entertainment. The hotel's location is ideal for business travelers, with easy access to the airport, shopping, dining, and entertainment.



The Hotel Ambhara Jakarta is a five-star hotel offering guests the world of boutique accommodations. The guests enjoy the luxury of our guest rooms and meeting rooms. It is a five-star hotel offering guests the world of boutique accommodations. The guests enjoy the luxury of our guest rooms and meeting rooms. It is a five-star hotel offering guests the world of boutique accommodations. The guests enjoy the luxury of our guest rooms and meeting rooms.

### Dining & Entertainment



Ami Wine Lounge is a relaxing Mediterranean bar when you are single. This is the perfect spot to meet new friends, a place to unwind, cheer, and enjoy.

Pelangi Cafe offers a variety of buffet breakfast, lunch, and dinner.



Standard Amhara Pub is the place to relax after work.

Club de Trance provides a wide variety of parties and events. Visit the club to relax and enjoy.



Tenjo is a fine Japanese Restaurant. The food is delicious and fresh. Enjoy our traditional atmosphere. Especially for breakfast.

### Conference Facilities



The Banquet and Conference Department offers a wide range of facilities from meetings, corporate gatherings or wedding for up to 100 people. Our dedicated team, with a constant attention to detail, ensures that all your needs are met. We also have a dedicated team for up to 100 people.

#### MEETING FACILITIES

- Private meeting rooms
- Business Center
- High speed internet
- Excellent audiovisual services



Jewel of India Restaurant is the place to enjoy the finest cuisine from North and South India.

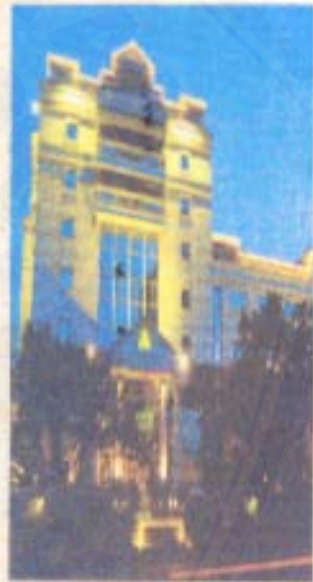
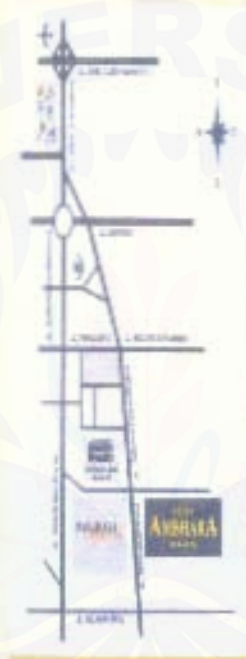


### Sport & Leisure Facilities



Put your mind on a relaxing vacation. Hotel Ambhara is a perfect choice for you. The peaceful environment and the on-site services will make your stay more enjoyable. The hotel is located in a prime location, close to the city center and the airport. The hotel is a perfect choice for you. The peaceful environment and the on-site services will make your stay more enjoyable. The hotel is located in a prime location, close to the city center and the airport. The hotel is a perfect choice for you. The peaceful environment and the on-site services will make your stay more enjoyable. The hotel is located in a prime location, close to the city center and the airport.

## HOTEL AMBHARA JAKARTA



## HOTEL AMBHARA JAKARTA

Jl. Hutan Kota No. 1, Jakarta 10110  
Phone: 021 2311 7198 Fax: 021 2311 7199  
Email: [reservation@hotelambhara.com](mailto:reservation@hotelambhara.com)

*Close to the heart!*

### LAMPIRAN D BROSUR HOTEL WINA KUTA BALI



#### services and facilities

- 24 hours reception
  - free shuttle service to airport
  - vehicle rental service
  - business center
  - table tennis table
  - laundry
  - safe boxes and parking
  - ATM service
  - shop service
  - free hot/cold room air conditioner
- In various occasions, we often offer dinner with full service (also performed)



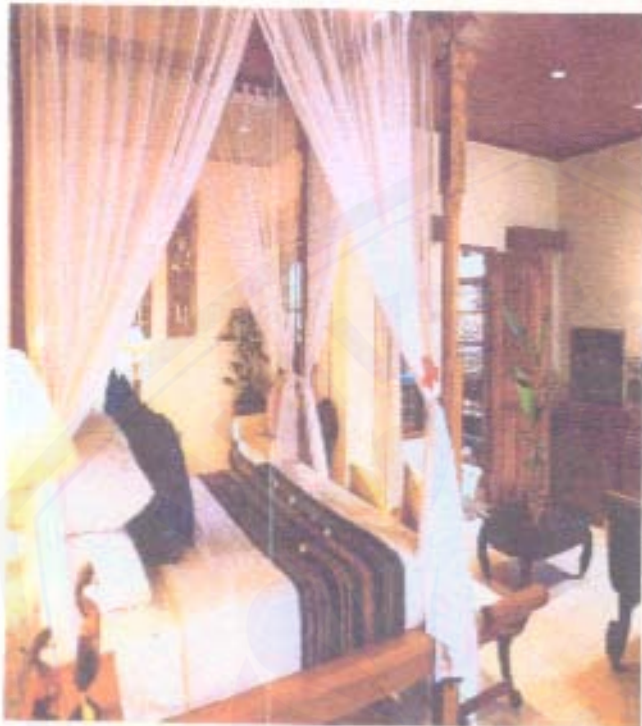
Arched Spa & Beauty Salon

Hotel Wina

Hotel Wina

Hotel Wina





Room View

Located at the heart of Jember, the new hotel is the best  
the surrounding area is quiet. Upon arrival  
please take your luggage to the service desk.

The hotel will be a pleasant surprise for all  
the guests who visit Jember. The hotel is  
located in the center of the city and is  
just a few minutes' drive from the  
airport. The hotel is a modern building  
with all the facilities you need.

**Room**

Kind of room, among of 10 Standard room, 10 Deluxe room, 10 Suite room.

**Room Facility**

- air conditioning
- internet access
- TV
- safe
- 24-hour reception
- parking
- laundry service
- car rental
- airport shuttle
- wheelchair accessible



Room View



Room View



Room View



Room View



Swimming Pool

**Swimming Pool**

Swimming pool is a great place to relax and enjoy  
the view of the hotel.

**Private Restaurant**

Enjoy a private restaurant with a view of the  
hotel and the city. The restaurant is  
located in the heart of the city and is  
just a few minutes' drive from the  
airport.



Private Restaurant

LAMPIRAN E BROSUR GARUDA WISNU KENCANA ( GWK ) CULTURAL





**WILHELM RINDERSCHKE  
BY ANCIENT TRADITION**

Germany's first and most famous architect, Rinderschke was a pioneer of the modernist movement. He designed the first modernist building in Germany, the 'Villa Maubert' in Berlin. His work was characterized by its clean lines and lack of ornamentation. He was a key figure in the 'Deutscher Werkbund' and the 'Weissenhof Estate' in Stuttgart. His influence on modern architecture is profound.

The 'Villa Maubert' was a landmark building in Berlin, designed by Wilhelm Rinderschke. It was one of the first modernist buildings in Germany, characterized by its clean lines and lack of ornamentation. The building was a key figure in the 'Deutscher Werkbund' and the 'Weissenhof Estate' in Stuttgart. Its influence on modern architecture is profound.

**THE HISTORY OF THE GREAT WALL OF CHINA**

The Great Wall of China is one of the most famous landmarks in the world. It was built over several centuries, starting from the 7th century BC. The wall was built to protect the Chinese empire from invasions. It is a symbol of Chinese civilization and a testament to the ingenuity of the Chinese people. The wall is a UNESCO World Heritage Site and a major tourist attraction.

**THE HISTORY OF THE GREAT WALL OF CHINA**

The Great Wall of China is one of the most famous landmarks in the world. It was built over several centuries, starting from the 7th century BC. The wall was built to protect the Chinese empire from invasions. It is a symbol of Chinese civilization and a testament to the ingenuity of the Chinese people. The wall is a UNESCO World Heritage Site and a major tourist attraction.



VISIT OUR WEBSITE  
[www.grek-bali.com](http://www.grek-bali.com)

SARUNG EMPAL





JAVONICA Tour & Travel  
 Jl. Sumatera 120 A Telp (0331) 354450 Jember Jawa Timur

Price-List : **PAKET WISATA JAWA BALI** (Bus pariwisata)  
 Keberangkatan : Jember, Bonolowo, Sibubondo, Lumajang, Probolinggo & Banguwangi. Waktu keberangkatan disesuaikan  
 Validity : **Periode Januari 2008** (Harga dapat berubah sewaktu-waktu)

**1. PAKET KELAS SUPER EKONOMI**

Hotel : Kelas Melati 2  
 Fasilitas hotel :  
 Fasilitas kamar : Fan, Kamar mandi dalam  
 Kapasitas : 1 kamar 4 orang (Quarto share)

Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)									
	MALANG ZHIM	LAHONGAN ZHIM	BALI ZHIM	BALI ZHIM	BALI 3H2M	JOGJA 3H1M	JAKARTA BANDUNG 2H2M	BANDUNG 5H2M		
20	499.000	479.000	500.000	534.000	692.000	583.000	1.202.000	1.140.000		
24	441.000	422.000	433.000	544.000	680.000	501.000	1.060.000	1.005.000		
28	401.000	382.000	382.000	481.000	532.000	444.000	962.000	912.000		
35	390.000	371.000	352.000	443.000	516.000	436.000	952.000	903.000		
40	362.000	343.000	322.000	402.000	472.000	395.000	881.000	835.000		
43	349.000	329.000	312.000	382.000	451.000	376.000	846.000	801.000		
50	324.000	305.000	286.000	345.000	413.000	339.000	784.000	741.000		
54	312.000	294.000	274.000	328.000	395.000	323.000	755.000	716.000		
59	301.000	282.000	261.000	311.000	377.000	306.000	726.000	688.000		

## 2. PAKET KELAS EKONOMI

Hotel : Kelas Melati 2  
 Fasilitas hotel :  
 Fasilitas kamar : Fan, Kamar mandi dalam  
 Kapasitas : 1 kamar & orang (Quarto 5000)

Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)									
	MALANG 2HIM	LAHONGAN 2HIM	BALI 2HIM	BALI 3HIM	BALI 3H2M	JOGJA 3HIM	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
20	551.000	531.000	552.000	687.000	744.000	635.000	1.406.000	1.188.000	1.188.000	1.188.000
24	487.000	468.000	479.000	590.000	647.000	547.000	1.256.000	1.048.000	1.048.000	1.048.000
28	443.000	424.000	429.000	523.000	579.000	486.000	1.152.000	951.000	951.000	951.000
35	428.000	409.000	395.000	465.000	555.000	475.000	1.141.000	939.000	939.000	939.000
40	398.000	379.000	362.000	423.000	508.000	431.000	1.065.000	868.000	868.000	868.000
43	383.000	364.000	347.000	402.000	486.000	410.000	1.029.000	835.000	835.000	835.000
50	356.000	337.000	318.000	365.000	445.000	372.000	962.000	772.000	772.000	772.000
54	344.000	325.000	305.000	349.000	427.000	354.000	932.000	745.000	745.000	745.000
59	331.000	312.000	292.000	331.000	407.000	336.000	901.000	715.000	715.000	715.000



### 3. PAKET KELAS STANDART

Hotel : Kelas Melati 2  
 Fasilitas hotel : -  
 Fasilitas kamar : AC, Kamar mandi dalam  
 Kapasitas : 1 kamar 4 orang (Quarto share)



Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)							
	MALANG 2H1M	LAMONGAN 2H1M	BALI 2H1M	BALI 3H1M	BALI 3H2M	JOGJA 3H1M	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
20	593.000	574.000	601.000	735.000	805.000	678.000	1.492.000	1.247.000
24	529.000	510.000	527.000	638.000	707.000	589.000	1.340.000	1.106.000
28	485.000	466.000	477.000	571.000	638.000	528.000	1.235.000	1.008.000
35	470.000	451.000	443.000	513.000	615.000	517.000	1.225.000	997.000
40	439.000	420.000	410.000	470.000	568.000	473.000	1.148.000	926.000
43	424.000	405.000	394.000	450.000	545.000	452.000	1.112.000	892.000
50	397.000	378.000	365.000	412.000	503.000	413.000	1.044.000	829.000
54	384.000	366.000	352.000	395.000	485.000	395.000	1.014.000	801.000
59	372.000	353.000	338.000	378.000	465.000	377.000	982.000	771.000

**4. PAKET KELAS BISNIS**

Hotel : Bintang 1 (Standard room)  
 Fasilitas hotel : Restaurant, Room service, Laundry,  
 Fasilitas kamar : AC, Hot & Cold shower, Toilet, TV.  
 Kapasitas : 1 kamar 2 orang (Two share)

Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)					
	BALI 3H1M	BALI 3H2M	JOGJA 3H1M	JOGJA 3H2M	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
20	998.000	1.196.000	919.000	1.123.000	1.832.000	1.651.000
24	895.000	1.090.000	824.000	1.024.000	1.670.000	1.493.000
28	823.000	1.016.000	759.000	956.000	1.558.000	1.384.000
35	799.000	977.000	750.000	950.000	1.541.000	1.364.000
40	749.000	926.000	703.000	901.000	1.460.000	1.285.000
43	725.000	902.000	680.000	877.000	1.421.000	1.248.000



**5. PAKET KELAS EKSEKUTIF**

Hotel : *Bintang 3 - Ditempatkan pada Hotel ACCOR Group atau setara (Standard room)*  
 Fasilitas hotel : *Restauran, Room Service, Laundry, Kolam Renang, Deposit Box.*  
 Fasilitas Kamar : *AC, Hot & Cold Shower/Bath Tub, IDD Telephone, Satelite TV.*  
 Kapasitas : *1 kamar 2 orang (Twin share)*



Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)					
	BALI 3H1M	BALI 3H2M	JOGJA 3H1M	JOGJA 3H2M	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
20	1.102.000	1.379.000	1.047.000	1.343.000	2.125.000	1.944.000
24	997.000	1.270.000	950.000	1.240.000	1.958.000	1.781.000
28	924.000	1.194.000	883.000	1.169.000	1.843.000	1.668.000
35	901.000	1.155.000	876.000	1.167.000	1.830.000	1.653.000
40	850.000	1.102.000	827.000	1.115.000	1.746.000	1.571.000
43	826.000	1.076.000	804.000	1.089.000	1.705.000	1.531.000

### 6. PAKET KELAS SUPER EKSEKUTIF

- Hotel : Bintang 4 - Ditempatkan pada Hotel ACCOR Group atau setara (Standard room)  
 Fasilitas hotel : Restaurant, Room Service, Laundry, Kalam Renang, Bar, Private Deposit Box, Spa + Sauna, Fitness center,  
 Sport Court, etc.  
 Fasilitas kamar : AC, Hot & Cold Shower + Bath Tub, IDD Telephone, Satellite TV, Safety Deposit Box.  
 Kapasitas : 1 kamar 2 orang (Twin share)



Jumlah Peserta Per Bus	BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)					
	BALI 3H1M	BALI 3H2M	JOGJA 3H1M	JOGJA 3H2M	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
20	1.399.000	1.680.000	1.358.000	1.637.000	2.708.000	2.527.000
24	1.286.000	1.562.000	1.251.000	1.525.000	2.527.000	2.351.000
28	1.207.000	1.480.000	1.177.000	1.448.000	2.402.000	2.229.000
35	1.186.000	1.452.000	1.171.000	1.446.000	2.385.000	2.219.000
40	1.131.000	1.391.000	1.117.000	1.389.000	2.293.000	2.130.000
43	1.104.000	1.365.000	1.091.000	1.361.000	2.249.000	2.087.000

*I love traveling with Javanica  
 Truly tour... Truly holiday....*

JAVONICA TOUR & TRAVEL  
 Jl. Sumatara 120 A Telp (0331) 334450 Jember Jawa Timur

**PROGRAM WISATA**  
 (Dapat diganti sesuai permintaan)

**MALANG**  
**2 HARI / 1 MALAM**

- **Hari 01: Keberangkatan (Mo, Ms, Mm)**  
 Keberangkatan Jam ± 05.00 Wib → Taman Safari Prigen → Kebun Raya Purwodadi atau Sengkaling (pilih salah satu) → Alun-Alun Kota Malang → C/I hotel
- **Hari 02: Tour → Kembali Kedatangan (Mo, Ms)**  
 C/O hotel → Kusuma Agro wisata atau Jabim Park (pilih salah satu) → Pasar Buah Songgonti → Kedatangan ± Jam 18.00 wib

**LAMONGAN**  
**2 HARI / 1 MALAM**

- **Hari 01: Keberangkatan (Mo, Ms, Mm)**  
 Keberangkatan Jam ± 04.00 Wib → Walsala Bahari Lamongan → Gos Maharani → C/I hotel di Tuban
- **Hari 02: Tour → Kembali Kedatangan (Mo, Ms)**  
 C/O hotel → Gos Aktar → Tugu Pahlawan → Monumen Kapal Selam atau Bon-Bin (pilih salah satu) → Wisata Belanja → Kedatangan ± Jam 22.00 wib

**BALI**  
**2 HARI / 1 MALAM**

- **Hari 01: Keberangkatan → Tour → C/I (Mo, Ms, Mm)**  
 Keberangkatan Jam ± 05.00 WIB → Penyerangan ke Bali → Tanah Lot → C/I hotel
- **Hari 02: C/O → Tour → Kembali Kedatangan (Mo, Ms, Mm)**  
 C/O Hotel → Tanjung Berma Water Sport → Artshop Batik Tenun & Perak → Pasar Seni Sukawati → Danau Bedugul → Tanah Lot → Kedatangan ± Jam 24.00 wib

<p style="text-align: center;"><b>BALI</b> <b>3 HARI / 1 MALAM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Hari 01: Keberangkatan</b> Keberangkatan Jam ± 19.00 WIB</li> <li>■ <b>Hari 02: C/I → Tour (Mp, Ms, Mm)</b> Pantai Sanur → C/I hotel → Tanjung Benoa Water Sport → Garuda Wisnu Kencana → Jogor → Pantai Kuta / Pantai Dreamland → Program Bebas</li> <li>■ <b>Hari 03: C/O → Tour → Kedatangan (Mp, Ms, Mm)</b> C/O Hotel → Barong &amp; Keris Dance → Artshop Batik Tenun &amp; Perak → Pasar Seni Sukawati → Danau Bedugul → Tanah Lot → Kedatangan Jam 24.00 WIB</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>BALI</b> <b>3 HARI / 2 MALAM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Hari 01: Keberangkatan (Mp, Ms, Mm)</b> Keberangkatan Jam ± 05.00 WIB → Penyeberangan ke Bali → Tanah Lot → C/I hotel</li> <li>■ <b>Hari 02: C/I → Tour (Mp, Ms, Mm)</b> Kintamani → Tanjung Benoa Marine Sport → Garuda Wisnu Kencana → Jogor → Pantai Kuta / Pantai Dreamland → Program Bebas</li> <li>■ <b>Hari 03: C/O → Tour → Kedatangan (Mp, Ms, Mm)</b> C/O Hotel → Barong &amp; Keris Dance → Home Industry Batik &amp; Tenun → Home Industry Perak → Pasar Seni Sukawati → Danau Bedugul → Kedatangan ± Jam 24.00 WIB</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>JOGJAKARTA</b> <b>3 HARI / 1 MALAM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>Hari 01: Keberangkatan</b> Keberangkatan Jam ± 19.00 WIB</li> <li>■ <b>Hari 02: C/I → Tour (Mp, Ms, Mm)</b> C/I → Candi Borobudur → Agrowisata Petik Salak Muntian → Desa Wisata Kasongan → Pantai Parang Tritis → Program Bebas</li> <li>■ <b>Hari 03: C/O → Tour → Kedatangan (Mp, Ms, Mm)</b> C/O Hotel → Keraton Jogjakarta → Makanan Khas Jogja → Candi Prambanan → Pasar Klerwer Solo → Kedatangan ± Jam 24.00 WIB</li> </ul>
--	---	--



JOGJAKARTA	JAKARTA - BANDUNG	BANDUNG
<p><b>3 HARI / 2 MALAM</b></p> <p><b>Hari 01: Keberangkatan (Mp, Ms, Mm)</b>                      Keberangkatan Jam = 05.00 Wib → Candi Prambanan → C/I hotel → Program bebas</p> <p><b>Hari 02: C/I → Tour (Mp, Ms, Mm)</b>                      Candi Borobudur → Agrowisata Peck Salak Muntian → Pasar Bering Harjo → Program bebas</p> <p><b>Hari 03: C/O → Tour → Kedatangan (Mp, Ms, Mm)</b>                      C/O Hotel → Keraton Jogjakarta → Makanan Khas Jogja → Pasar Klerwer Solo → Kedatangan + Jam 24.00 Wib</p>	<p><b>5 HARI / 2 MALAM</b></p> <p><b>Hari 01: Keberangkatan (Mp, Ms, Mm)</b>                      Keberangkatan Jam = 05.00 Wib</p> <p><b>Hari 02: C/I → Jakarta Tour (Mp, Ms, Mm)</b>                      C/I hotel → Monas → T11A → Seaworld Indonesia → Dunia Fantasi (tiket terusan) → Pasar Pagi Mangga Dua / WTC / TTC dll → Program bebas</p> <p><b>Hari 03: Jakarta Tour → Bandung (Mp, Ms, Mm)</b>                      Kampung Wisata Cicurur → Induran Tas TAJUR Boyor → Taman Selandi Cisarua → Obaduyul → C/I hotel Bandung</p> <p><b>Hari 04: Bandung Tour → Jogja (Mp, Ms, Mm)</b>                      Kawah Tangkuban Perahu → Catei → Shopping Tour (Factory outlet, Pasar Baru, Molen Kartikasan, dll) → Champelas → Jogjakarta</p> <p><b>Hari 05: Jogja → Solo → Pulang (Mp, Ms, Mm)</b>                      Transit Hotel di Jogja → Makanan khas Jogja → Jalan Malaburo → Pasar Klerwer Solo → Kedatangan + Jam 24.00 wib</p>	<p><b>5 HARI / 2 MALAM</b></p> <p><b>Hari 01: Keberangkatan (Mp, Ms, Mm)</b>                      Keberangkatan Jam = 05.00 Wib</p> <p><b>Hari 02: C/I → Bandung Tour (Mp, Ms, Mm)</b>                      C/I hotel → Kawah Tangkuban Perahu → Clater → Factory outlet → Program bebas</p> <p><b>Hari 03: C/O → Bandung Tour (Mp, Ms, Mm)</b>                      Kawah Situ Patenggang → Agro Strawberry → Cibaduyul → Stock Center → Program bebas</p> <p><b>Hari 04: C/O → Tour → Jogja (Mp, Ms, Mm)</b>                      Shopping Tour: Pasar Baru → Molen Kartikasan → Factory Outlet → Showroom Tas &amp; kulit → Champelas → Jogja</p> <p><b>Hari 05: Jogja → Solo → Pulang (Mp, Ms, Mm)</b>                      Transit Hotel di Jogja → Belanja Makanan khas Jogja → Jalan Maliboro → Pasar Klerwer Solo → Kedatangan + Jam 24.00 wib</p>

Keterangan:

MP: Makan pagi, MS: Makan siang, MM: Makan malam, C/I: Check in hotel, C/O: Check out hotel

**Syarat Dan Kondisi:****1. Harga tidak termasuk:**

- o Makan dan minum diluar yang disiapkan dalam paket
- o Tour tambahan diluar paket (optional tour)
- o Biaya telpon, minibar, laundry, room service dan porter adalah biaya sendiri (personal account)
- o Pajak Penambahan Nilai (PPn)

**2. Biaya paket:**

- o Harga dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya dikarenakan hal-hal diluar perkiraan yang tidak dapat dihindarkan (kenaikan BBM, kenaikan tiket Obyek, transportasi, hotel, Catering dll)
- o Program, fasilitas dan harga dapat disesuaikan menurut permintaan (Tailor Made)
- o Tidak ada pengembalian biaya untuk peserta yang tidak hadir saat pelaksanaan tanpa pembatalan sebelumnya (No Show)

**2. Sistim pembayaran:**

- o Uang muka 50 % dari biaya total atau sesuai kesepakatan
- o Pelunasan dibayarkan 1 (satu) minggu sebelum keberangkatan atau sesuai kesepakatan
- o Jika terjadi pembatalan, uang muka tidak dapat dikembalikan (No Refund) kecuali dengan perjanjian

**3. Perlengkapan perjalanan:**

- o Peserta wajib membawa identitas pribadi KTP, dll.
- o Jika memilih paket kelas ekonomi atau standart yang akomodasi hotelnya menggunakan kelas melati peserta diharapkan membawa perlengkapan mandi (toiletries) pribadi.
- o Peserta diharapkan membawa obat-obatan pribadi yang diperlukan selama perjalanan.

**4. Resiko perjalanan:**

JAVANICA TOUR selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan bertanggung jawab selama perjalanan, namun JAVANICA TOUR tidak bertanggung jawab atas/untuk:

- o Kehilangan dan atau kerusakan selama program berjalan

- o uang, perhiasan, dokumen, surat berharga, barang pecah belah, binatang dan barang yang cepat busuk yang ada di dalam bagasi.
- o Meneruskan acara sesuai program apabila cuaca buruk, bencana alam, kerusakan, pemogokan, peraturan pemerintah dsb yang bersifat force majeure.
- o Tambahan biaya karena huru-hara politik.

**5. Kondisi perjalanan:**

- o Waktu yang dipergunakan adalah waktu setempat.
- o Secara umum jam Cek in hotel adalah jam 13.00, jika kedatangan pagi kami kami akan mengusahakan untuk mendapatkan kamar sesuai dengan keadaan kamar yang diberikan pihak hotel.
- o Dalam kondisi darurat seperti: lalu lintas macet, upacara adat, bencana alam dll. Program dapat berubah dan penyesuaiannya akan dilaksanakan setelah mendapatkan kesepakatan dalam musyawarah antara Tour Leader dengan ketua rombongan/panitia.
- o Jika keadaan memaksa/tidak teratasi, tanggal keberangkatan dapat berubah dengan pemberitahuan terlebih dahulu. JAVANICA TOUR sewaktu-waktu dapat merubah/menyesuaikan acara tour dengan kondisi dan keadaan setempat

**6. Lain-lain:**

- o Hal lain yang tidak tercantum dalam syarat kondisi diatas akan disampaikan dalam presentasi
- o Kesepakatan akan diatur dalam kontrak kerjasama.
- o Kontrak / Perjanjian kerjasama juga dapat dibuat didepan NOTARIS sesuai dengan kesepakatan.

SELAMAT MENIKMATI TOUR KAMI, SEMOGA  
PERJALANAN ANDA BERKESAN DAN SAMPAI JUMPA  
PADA TOUR-TOUR KAMI BERIKUTNYA.

### Harga Sudah Termasuk:

1. **Transportasi Bus Pariwisata**  
 Kapasitas 20 - 28 Pax: Mini-Bus Pariwisata 28 Seater  
 Kapasitas 35 - 43 Pax: Bus Pariwisata 43 Seater - Toilet  
 Kapasitas 45 - 59 Pax: Bus Pariwisata 59 Seater - Toilet  
 Fasilitas: AC, TV-VCD, Karaoke, Reclining Seat
2. **Transportasi Medical Support (Peserta  $\geq$  2 Bus)**  
 1 (satu) unit Kendaraan jenis Family Van untuk pendukung pengobatan peserta dan sebagai kendaraan operasional.
3. **Akomodasi Hotel**
  - Kelas Super Ekonomi & Kelas Ekonomi: Melati 1 atau melati 2, 1 Kamar 4 Orang
  - Kelas Standart : Melati 2, 1 Kamar 4 Orang
  - Kelas Bisnis : Bintang 1, 1 Kamar 2 Orang
  - Kelas Eksekutif : Bintang 3, 1 Kamar 2 Orang
  - Super Eksekutif : Bintang 4, 1 Kamar 2 Orang
4. **Makan**  
 Disajikan Sesuai Program Dan Jenis Paket
  - Kelas Super Ekonomi & Ekonomi: Makan Pagi & Malam Economy Buffet, Siang Lunch Box
  - Kelas Standart: Makan Pagi, Siang & Malam Economy Buffet Style
  - Kelas Bisnis: Makan Pagi, Siang & Malam Bussiness Buffet Style
  - Kelas Eksekutif: Makan Pagi, Siang & Malam International Buffet Style
  - Kelas Super Eksekutif: Makan Pagi, Siang & Malam International Buffet Style
5. **Makanan Ringan (Saat Keberangkatan)**
6. **Air Minum Mineral AQUA-DANONE Botol 600 ml**  
 Diberikan Setiap Hari - Bebas Tidak Terbatas
7. **Tiket Obyek Wisata (Sesuai Program)**  
 Khusus Paket Kelas Super Ekonomi Tanpa Obyek Wisata SEAWORLD Dan DUFAN Di Jakarta
8. **Asuransi Perjalanan Wisata (PT. Jasa Raharja)**
9. **Dokumentasi Foto (Digital-tech)**
10. **Dokumentasi Video**
11. **Tour Leader (Pramuwisata Javanica Tour)**

12. **Guide Lokal** (*Pemandu Wisata Local Dari HPI*)
13. **Paramedis** (*Perawat Kesehatan Jika Peserta  $\geq$  2 Bus*)
14. **Souvenir**
  - Kelas Super Ekonomi: Non - Aminties
  - Kelas Ekonomi: VCD, Gantungan Kunci, Stiker.
  - Kelas Standart:  
*T-Shirt (Malang: Lokal Bahan Katun, Bali: JOGER, Jogja: DAGADU Original, Jkt/Bdg: C59), VCD, Gantungan Kunci)*
  - Kelas Bisnis/Eksekutif:  
*Travel Bag, T-Shirt (Bali: JOGER, Jogja: DAGADU Original, Jkt/Bdg: C59), VCD, Gantungan Kunci)*
  - Kelas Super Eksekutif:  
*Travel Bag Trolly, T-Shirt (Bali: JOGER, Jogja: DAGADU Original, Jkt/Bdg: C59), VCD, Gantungan Kunci)*
15. **Doorprize**  
*Undian Berhadiah Menarik Dalam Perjalanan Wisata*
16. **Buku Panduan Wisata**  
*Program, Denah Seat Bus, Room List, Alamat & Nomor Telpn Penting*
17. **Pengaturan Bagasi**
18. **Obat-Obat Ringan Dan Perlengkapan PPPK**
19. **Donasi**  
*Akomodasi, Konsumsi & Fee Kru Bus, Fee TL, Toll, Ferry, Shuttle, Parkir, Retribusi, Dll*
20. **Free Of Charge / Bebas Bayar**
  - 1 (Satu) Orang Per Bus Untuk Kapasitas 20 – 28 Pax
  - 2 (Dua) Orang Per Bus Untuk Kapasitas 35 – 59 Pax

FASILITAS DAPAT DIGANTI / DIUBAH MENURUT  
PERMINTAAN DAN HARGA PAKET TOUR  
DAPAT DIHITUNG ULANG SESUAI ANGGARAN ANDA.