



**PROSES PEMBUATAN PAKET WISATA DI ASHANTY TOUR
AND TRAVEL SURABAYA**

process of making tour packages at Ashanty tour and travel Surabaya

Laporan Tugas Akhir

Oleh

Amellia Bilqis

NIM 190903102001

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2022



**PROSES PEMBUATAN PAKET WISATA DI ASHANTY TOUR
AND TRAVEL SURABAYA**

Laporan Tugas Akhir

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya Program Studi
Diploma III Usaha Perjalanan Wisata Jurusan Administrasi Fakultas Ilmu Sosial
Dan Ilmu Politik Universitas Jember

Oleh
Amellia Bilqis
NIM 190903102001

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III USAHA PERJALANAN WISATA
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2022**

PERSEMBAHAN

Laporan Tugas Akhir Ini Saya persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua saya Bapak Nur Wahid dan Ibu Rianah yang sangat saya sayangi serta adik saya Joko Marino yang selalu mendukung saya dan memberikan semangat serta doanya
2. Guru dan segenap dosen pengajar Diploma III Usaha Perjalanan Wisata yang telah memberikan begitu banyak ilmu serta membimbing saya selama di bangku sekolah dan kuliah;
3. Teman-temanku yang selalu memberikan dukungan dan menyalurkan semangat
4. Almamater tercinta, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

MOTO

segala sesuatu yang terlihat baik dan menjanjikan belum tentu baik dan tepat
untuk kita.

(Ria Sukma Wijaya)*)

Kita semua memiliki kehidupan masing-masing untuk dijalani. Temukan
impianmu dan hiduplah sesuai dengan itu, jangan dengarkan apa yang dikatakan
orang lain

(The8 Seventeen)**)

*) <https://www.google.com/amp/s/www.idntimes.com/life/inspiration/amp/ina-shofiyana/9-quotes-inspiratif-ria-sw-c1c2> (di akses pada tanggal 22 Juli 2022)

**) <https://www.idntimes.com/korea/kpop/amp/fanny-azzahra/quotes-idol-seventeen-c1c2?page=all> (diakses pada tanggal 22 Juli 2022)

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amellia Bilqis

NIM : 190903102001

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang berjudul “Proses Pembuatan Paket Wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 22 Juli 2022
Yang menyatakan,

Amellia Bilqis
NIM 190903102001

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PROSES PEMBUATAN PAKET WISATA DI ASHANTY TOUR AND
TRAVEL SURABAYA**

Oleh:

Amellia Bilqis
NIM 190903102001

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Pramesi Lokaprasidha S.S., M.Par

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas laporan akhir berjudul “Proses pembuatan Paket Wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya” telah disetujui pada:

Hari, tanggal : 19 Juli 2022

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Dosen Pembimbing

Pramesi Lokaprasidha S.S., M.Par

NIP 198801052015042003

PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Proses Pembuatan Paket Wisata di Ashanty *Tour and Travel* Surabaya” karya Amellia Bilqis telah diuji dan disahkan pada:

Hari/tanggal : Selasa, 26 Juli 2022

Tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua,

Anggota,

Panca Oktawirani, S.Si., S.Pd., M.Si. Ph.D
NIP 198610052014042002

Indra Perdana Wibisono, S.ST., MM.
NIP 198701052014041001

Mengesahkan

Dekan,

Dr. Djoko Poernomo, M.Si.
NIP. 196002191987021001

RINGKASAN

Proses Pembuatan Paket Wisata di Ashanty Tour and Travel Surabaya; Amellia Bilqis, 190903102001; 2022: 95 halaman; Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Biro perjalanan wisata berperan penting dalam kegiatan pariwisata. Dalam tugasnya, biro perjalanan wisata merupakan media utama atau *wholesaler* dalam proses penyaluran jasa pariwisata. Biro perjalanan wisata membuat, merancang, serta menyusun produk wisata yang juga dapat menjual langsung produk tersebut. Sedangkan agen perjalanan wisata adalah perantara yang hanya menjual produk yang diberikan oleh biro perjalanan dengan catatan tidak boleh merubah isi dari produk yang telah diberikan oleh biro perjalanan. Dalam biro perjalanan wisata terdapat beberapa bagian, yaitu bagian *ticketing*, *tour*, visa, serta reservasi hotel. Untuk *tour* terdapat dua macam paket yang dijual, yaitu domestik dan internasional

Setiap biro perjalanan wisata memiliki cara tersendiri dalam membuat paket wisata, baik dalam perencanaan *itinerary*, penghitungan harga maupun *design* produknya. Pembuatan paket wisata di Ashanty Tour and Travel diawali dengan menentukan destinasi tujuan kemudian rute perjalanan melalui *mapping*, dilanjutkan dengan pendistribusian waktu setiap destinasi agar mudah dalam menentukan durasi perjalanan. Selanjutnya dalam penghitungan harga paket biasanya diklasifikasi dalam dua bagian yaitu *fix cost* dan *variable cost* yang dihitung hingga mendapat hasil akhir per orang. Kemudian dilanjutkan dengan penyiapan produk paket wisata dalam bentuk *flyer* dengan kop surat dan logo milik Ashanty Tour and Travel, yang mana tahap ini produk paket wisata siap untuk dipromosikan kepada calon *customer*. Dalam beberapa hal Ashanty Tour and Travel juga menawarkan paket wisata baik dalam bentuk permintaan dari *customer* atau yang disebut dengan *tailor made package tour*, atau bentuk paket wisata jadi atau *ready made tour* yaitu paket wisata milik Ashanty Tour and Travel yang telah dibuat menyesuaikan dengan harga pasar, dengan jumlah *pax* minimal, serta syarat dan ketentuan yang berlaku dari Ashanty Tour and Travel.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT. Atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Proses Pembuatan Paket Wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya”. Laporan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Program Studi Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Jember.

Penyusunan tugas akhir ini tidak dapat lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Djoko Poernomo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Jember;
2. Dr. Wheny Khristianto, S.Sos., M.AB., selaku Koordinator Program Studi Diploma III Usaha Perjalanan Wisata
3. Pramesi Lokaprasidha, S.S., M.Par selaku Dosen pembimbing laporan tugas akhir yang telah membimbing dalam penulisan laporan tugas akhir hingga selesai;
4. Indra Perdana Wibisono S.ST., MM. selaku Dosen pembimbing akademik
5. Keluarga besar *Ashanty Tour and Travel* Surabaya yang telah memberikan kesempatan untuk bergabung dalam perusahaan *tour and travel* selama 5 bulan, serta ilmu yang belum pernah penulis dapatkan selama di bangku perkuliahan;
6. Sahabat serta teman seperjuangan Diploma III Usaha Perjalanan Wisata yang telah memberi banyak cerita selama di bangku kuliah;
7. Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran bagi semua pihak demi kesempurnaan karya tulis ini. Akhirnya penulis berharap, semoga karya tulis ini dapat bermanfaat.

Jember, 22 Juli 2022

Amellia Bilqis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBING	vi
PERSETUJUAN PEMBIMBING	vii
HALAMAN PENGESAHAN	viii
RINGKASAN	ix
PRAKATA	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Praktik Kerja Nyata	4
1.4 Manfaat Praktik Kerja Nyata	4
1.4.1 Bagi Mahasiswa	4
1.4.2 Bagi Universitas	4
1.4.3 Bagi Perusahaan	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pariwisata	5
2.1.1 Industri Pariwisata	5
2.1.2 Jenis- Jenis Pariwisata	6
2.2 Biro Perjalanan Wisata	8
2.3 Paket Wisata	10
2.3.1 Jenis-jenis Paket Wisata	11
2.3.2 Komponen Dalam Paket Wisata	12
2.3.3 Proses Pembuatan Paket Wisata (<i>Itinerary</i>)	13
2.3.4 Perencanaan Biaya Paket Wisata (<i>pricing</i>)	18
2.4 Penyiapan Produk Paket Wisata	25
2.4.1 Produk Paket Wisata	25
BAB 3. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN	
3.1 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata	28
3.1.1 Lokasi Praktik Kerja Nyata	28
3.1.2 Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata	28
3.2 Ruang Lingkup Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata	28
3.2.1 Ruang Lingkup Kegiatan	28
3.2.2 Kegiatan Praktik Kerja Nyata	29
3.3 Jenis dan Sumber Data	29

3.3.1 Jenis Data	29
3.3.2 Sumber Data.....	29
3.4 Metode Pengumpulan Data	29
BAB 4. PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1 Struktur Organisasi.....	32
4.2 Kegiatan Yang Dilakukan Selama Praktik Kerja Nyata.....	33
4.3 Biro Perjalanan Wisata.....	50
4.4 Jenis-Jenis Paket Wisata.....	51
4.5 Proses Pembuatan Paket Wisata	52
4.5.1 Komponen Paket Wisata Ashanty Tour and Travel	53
4.5.2 Penyusunan <i>Itinerary</i> Paket Wisata.....	54
4.5.3 Penghitungan Paket Wisata.....	59
4.6 Penyiapan Produk Paket Wisata (<i>finishing</i>)	61
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	65
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	69

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Paket Wisata Produk <i>Tour Organizer</i>	10
2.2 <i>Distribution Of Time</i>	16
2.3 Acara Perjalanan Wisata	18
2.4 <i>Fix cost</i> dan <i>variable cost</i>	19
2.5 Biaya komponen <i>fix cost</i> dan <i>variable cost</i>	21
2.6 <i>Fix cost</i> dan <i>variable cost</i>	23
2.7 Borang penghitungan paket wisata	23
2.8 Penghitungan <i>Agency commission</i>	25
3.1 Jadwal Praktik Kerja Nyata di <i>Ashanty Tour and Travel</i>	28
4.1 Aktivitas Praktik Kerja Nyata di <i>Ashanty Tour and Travel</i> Surabaya	33
4.2 <i>Distribution Of Time</i>	56
4.3 Bentuk <i>Itinerary</i>	58

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Sistem paket wisata.....	14
2.2 Kapasitas produk paket wisata.....	14
2.3 Selera, nilai, dan kepuasan atas atraksi wisata	15
2.4 Rumus penghitungan <i>pax</i>	20
4.1 Logo Ashanty <i>Tour and Travel</i>	32
4.2 Struktur Organisasi Ashanty <i>Tour and Travel</i>	32
4.3 Proses pembuatan paket wisata.....	52
4.4 Rute perjalanan <i>circle route</i>	55
4.5 Harga <i>fix cost</i>	60
4.6 Harga keseluruhan paket	60
4.7 Hasil akhir per <i>pax</i>	61
4.8 <i>Flyer</i> paket wisata Ashanty <i>Tour and Travel</i>	62
4.9 <i>Flyer</i> paket wisata Ashanty <i>Tour and Travel</i>	62
4.10 Paket wisata Ashanty <i>Tour and Travel</i>	63

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Surat Permohonan Praktik Kerja Nyata	69
2. Surat Tugas Praktik Kerja Nyata	70
3. Surat Penerimaan Praktik Kerja Nyata	71
4. Lembar Penilaian Praktik Kerja Nyata	72
5. Sertifikat Praktik Kerja Nyata	73
6. Legalitas Prosedur Pembuatan Paket Wisata	74
7. Kegiatan Praktik Kerja Nyata.....	75
8. Kantor Ashanty <i>Tour &Travel</i>	80

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pariwisata merupakan salah satu sektor industri yang berperan penting dalam peningkatan pendapatan sebuah negara. Salah satunya adalah Indonesia, di Indonesia sangat memerlukan adanya peningkatan dalam sektor ini, dikarenakan dalam hal ini Indonesia merupakan negara yang memiliki keanekaragaman budaya serta potensi wisata di berbagai daerah yang masih belum banyak dijelajahi serta dikembangkan. Maka dari itu hal ini bisa menjadi bahan untuk kemajuan dan sangat berpotensi untuk dikembangkan serta digunakan sebagai sumber yang menghasilkan dalam sektor tersebut.

Definisi pariwisata menurut Organisasi Pariwisata Dunia atau *United Nations World Tourism Organization* (UNWTO, 2013) yaitu pariwisata diartikan suatu kegiatan oleh orang atau sekelompok yang berpergian dengan melakukan perjalanan serta tinggal diluar lingkungan dalam kurun waktu sementara dengan tujuan beragam seperti bisnis, liburan dan tujuan lainnya. Sedangkan definisi lainnya yaitu pariwisata adalah industri yang memiliki sektor pendukung mulai dari transportasi, tempat tinggal, penyedia makanan serta minuman dan jasa yang bersangkutan lainnya seperti bank, asuransi dan keamanan. Selain itu, juga menawarkan tempat istirahat, budaya, petualangan, serta pengalaman baru dan berbeda lainnya. Banyak negara salah satunya Indonesia bergantung dengan industri pariwisata ini sebagai sumber pajak dan pendapatan untuk perusahaan yang menjual jasa kepada wisatawan.

Pengembangan sektor pariwisata berdasarkan penjelasan diatas digunakan oleh Organisasi Non-Pemerintah salah satunya yaitu *Association Of The Indonesian Tours and Travel Agencies* (ASITA), sebuah asosiasi yang dikhususkan untuk para pengusaha *tour and travel* di Indonesia yang bertujuan untuk meningkatkan citra pariwisata Indonesia dan peran para anggota sebagai pelaku utama pariwisata nasional yang berdaya saing global agar usaha pariwisata

di Indonesia berkembang dengan pesat (ASITA, 2022).

Ashanty *Tour and Travel* adalah salah satu *travel agent* atau biro perjalanan wisata yang berlokasi di Surabaya, Jawa Timur. *Travel* ini sudah memiliki sertifikasi kelayakan dan juga berada di bawah naungan Asita Jawa Timur, hal tersebut menjadi alasan penulis memilih Ashanty *Tour and Travel* sebagai tempat untuk melaksanakan praktik kerja nyata atau magang selama 5 bulan. Ashanty *Tour and Travel* juga melayani kebutuhan pelanggan akan jasa pariwisata, mekanisme Ashanty *Tour and Travel* senantiasa mengedepankan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan termasuk di masa *new normal* ini. Ashanty *Tour and Travel* memberikan pelayanan menyangkut paket wisata, reservasi hotel, kereta api, tiket pesawat, transportasi, pembuatan visa atau paspor serta jasa lainnya dalam lingkup domestik maupun internasional baik itu secara *offline* maupun *online*.

Dengan menurunnya kasus covid-19 banyak negara sudah mulai menerapkan *new normal* dan melonggarkan aturan masuk untuk wisatawan. Dengan demikian biro perjalanan wisata khususnya Ashanty *Tour and Travel* mulai membuat dan mempromosikan paket wisata yang inovatif dan menarik para calon *customer*. Paket wisata itu sendiri merupakan suatu perjalanan wisata yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu biro perjalanan wisata atau *tour operator* atas resiko yang ditanggung sendiri. Tidak jarang pula beberapa *customer* yang datang mengajukan *request* destinasi atau tempat wisata yang ingin dituju. Sementara untuk harga paket wisata sendiri akan disesuaikan menurut lama tinggal di tempat wisata tersebut, musim pariwisata (*high season, low season*), dan juga musim di suatu negara yang ingin dituju jika permintaan merupakan paket wisata internasional. Ashanty *Tour and Travel* tidak hanya menjual paket wisata, namun paket wisata adalah produk dengan penjualan yang memiliki keuntungan terbanyak baik itu paket wisata domestik maupun paket wisata luar negeri. Dengan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa paket wisata menjadi salah satu yang memegang kontribusi terbesar dalam operasional biro perjalanan wisata yaitu Ashanty *Tour and Travel*.

Kelebihan dari laporan tugas akhir ini dibandingkan dengan tugas akhir sejenis lainnya yaitu penjelasan mengenai proses pembuatan paket wisata tidak spesifik hanya ke satu paket wisata saja, tetapi meluas ke mekanisme pembuatan paket wisata dalam suatu biro perjalanan wisata seperti detail proses pembuatan paket wisata di *Ashanty Tour and Travel* mulai dari perencanaan *itinerary*, penghitungan (*pricing*) paket wisata dengan rumus milik *Ashanty Tour and Travel* dan yang terakhir yaitu penyiapan produk paket wisata (*finishing*) sesuai dengan format atau *product design* seperti *flyer*, *pamflet* atau brosur milik *Ashanty Tour and Travel* Surabaya, yang mana biro perjalanan wisata ini sudah memiliki metode pembuatan paket wisata resmi dan terbukti akurat dilihat dari banyaknya paket wisata yang sudah terjual, yang nantinya juga paket-paket wisata tersebut siap untuk dipromosikan diberbagai *platform* resmi milik *Ashanty Tour and Travel* Surabaya seperti *instagram*, *whatsapp*, *facebook* dan juga dibagikan secara langsung kepada calon *customer* yang menginginkan paket-paket wisata tertentu.

Dalam mekanisme pembuatan paket wisata sangat mengandalkan peranan dari admin dan *tour planner*, yang mana admin *section* ini bertugas dalam mempromosikan dan memberikan informasi kepada *customer* mengenai jasa wisata khususnya paket wisata, Sedangkan sebagai *tour planner* penulis bertugas merencanakan *itinerary* seperti obyek-obyek yang akan dikunjungi, transportasi, akomodasi, konsumsi, serta kebutuhan perjalanan lainnya yang dikemas dalam suatu harga. Dari latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka dari itu penulis memutuskan mengambil laporan tugas akhir dengan judul “Proses Pembuatan Paket Wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun tugas akhir ini memiliki batasan masalah yaitu bagaimana proses pembuatan paket wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya.

1.3 Tujuan Praktik Kerja Nyata

Untuk mengetahui pembuatan dari paket wisata di *Ashanty Tour and Travel* serta hal-hal yang harus diperhatikan saat pembuatan paket wisata.

1.4 Manfaat Praktik Kerja Nyata

1.4.1 Bagi Mahasiswa

1. Untuk memenuhi syarat kelulusan program studi D3 Usaha Perjalanan Wisata
2. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang *Tour and Travel* yang selama ini belum pernah saya dapatkan baik secara praktik maupun secara teoritis dan juga dapat mempraktikkan ilmu yang didapat ke dalam dunia kerja secara nyata

1.4.2 Bagi Universitas Jember

Menjalin hubungan antara Universitas Jember dengan *Ashanty Tour and Travel* Surabaya sebagai tempat praktik kerja yang sekaligus menjadi tempat eksplorasi bagi penulis.

1.4.3 Bagi *Ashanty Tour And Travel*

Membantu *Ashanty Tour and Travel* dalam setiap tugasnya seperti reservasi hotel, tiket pesawat, pembuatan paspor, visa serta paket wisata.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pariwisata

Menurut Swabawa dkk (2022) definisi pariwisata secara luas yaitu perjalanan dari satu tempat ke tempat lain, bersifat sementara, dilakukan perorangan maupun kelompok, sebagai usaha mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial, budaya, alam, dan ilmu. Menurut Hidayah (2019) pariwisata adalah perjalanan wisata yang dilakukan secara berkali kali dengan jangka waktu sementara, baik secara terencana maupun tidak terencana yang dapat menghasilkan pengalaman total bagi pelakunya.

Munisari (2018) dalam tugas akhir juga mengemukakan pendapat bahwa pariwisata merupakan aktivitas manusia yang dikerjakan secara sadar, yang mendapat pelayanan secara bergantian di antara orang-orang di dalam suatu negara itu sendiri ataupun di luar negeri untuk mendapatkan kepuasan yang beranekaragam dan berbeda antara satu orang dengan orang lainnya. Secara garis besar semua pelayanan yang diberikan secara profesional kepada wisatawan tidak lain bertujuan untuk mendapatkan pengalaman atau kesan yang memuaskan bagi setiap wisatawan yang melakukan kegiatan pariwisata.

2.1.1 Industri Pariwisata

Swabawa dkk (2022) mengatakan industri pariwisata bukanlah industri yang berdiri sendiri, tetapi merupakan suatu industri yang terdiri dari serangkaian perusahaan yang menghasilkan jasa atau produk yang berbeda satu sama lainnya. Perbedaan itu tidak hanya dalam jasa yang dihasilkan, tetapi dalam besarnya perusahaan, lokasi tempat kedudukan, letak geografis, fungsi, bentuk organisasi yang mengelola dan metode atau cara pemasarannya. Lebih jelasnya industri pariwisata merupakan kumpulan dari bermacam-macam perusahaan yang secara bersama menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa (*goods and services*) yang

dibutuhkan para wisatawan pada khususnya dan *traveller* pada umumnya selama dalam perjalanannya.

Dapat dipahami bahwa banyak sekali jasa wisata yang diperlukan wisatawan untuk sekedar melakukan perjalanan wisata atau berlibur. Jasa-jasa yang dibutuhkan tidak hanya dari satu perusahaan saja tetapi dari bermacam-macam perusahaan. Sektor pariwisata memiliki fungsi yang berbeda, yang mana semua itu berhubungan dan saling memberikan manfaat satu sama lain, yang akhirnya menghasilkan produk serta jasa yang sangat diperlukan wisatawan (Swabawa dkk, 2022).

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat dikelompokkan perusahaan-perusahaan yang termasuk dalam industri pariwisata atau usaha jasa wisata, yaitu: (Swabawa dkk, 2022)

- a. *Travel agent*
- b. *Tourist transportation*
- c. *Hotel and accomodation*
- d. *Catering trade (Bar & restaurant, etc.)*
- e. *Tour operator*
- f. *Tourist objects, tourist attractions, and other entertainment.*
- g. *Souvenir shop & handicraft centre*

Semua perusahaan diatas akan saling berkesinambungan serta kerjasama antar semua perusahaan wisata diatas nantinya akan menghasilkan produk yang siap digunakan oleh wisatawan dalam bentuk paket wisata (*package tour*). Paket wisata biasanya akan diproduksi oleh biro perjalanan wisata atau *travel agent* dan dipromosikan dari *travel agent* yang bersangkutan.

2.1.2 Jenis-Jenis Pariwisata

Jenis-jenis pariwisata menurut Swabawa dkk (2022) berdasarkan motivasi dan tujuan orang melakukan perjalanan wisata dapat dibedakan menjadi 6 jenis, yaitu:

a. Pariwisata untuk menikmati perjalanan (*Pleasure Tourism*)

Bentuk pariwisata ini dilakukan oleh orang - orang yang meninggalkan tempat tinggalnya untuk berlibur, mencari udara segar, untuk memenuhi kehendak ingin-tahunya, untuk mengendorkan ketegangan sarafnya, melihat sesuatu yang baru, menikmati keindahan alam, mengetahui hikayat rakyat setempat, mendapatkan kedamaian, dan menikmati hiburan di pusat-pusat wisatawan.

b. Pariwisata untuk rekreasi (*Recreation Tourism*)

Jenis pariwisata ini dilakukan oleh orang-orang yang menghendaki pemanfaatan hari-hari liburnya untuk beristirahat serta memulihkan kembali kesegaran jasmani dan rohaninya dan menyegarkan segala keletihan. Pariwisata jenis ini lebih lama tinggalnya apabila dibandingkan dengan jenis pariwisata di atas dan mereka lebih menyukai "*health resorts*".

c. Pariwisata untuk kebudayaan (*Cultural Tourism*)

Jenis pariwisata ini ditandai oleh adanya rangkaian motivasi, seperti keinginan untuk belajar di pusat-pusat pengajaran dan riset, untuk mempelajari adat istiadat, kelembagaan, cara hidup rakyat negara lain, untuk mengunjungi monumen bersejarah, peninggalan peradaban masa lalu dan penemuan penemuan besar masa kini, pusat-pusat kesenian, keagamaan, dan ikut dalam festival-festival seni musik dan tarian rakyat.

d. Pariwisata untuk olah raga (*Sports Tourism*)

Jenisnya dapat dibedakan dalam dua katagori, yaitu:

- 1) *Big sports events*, yaitu peristiwa-peristiwa olah raga besar, seperti: olimpiade dan kejuaraan ski dunia, kejuaraan tinju dunia dan lainnya. Yang menarik perhatian tidak hanya para olahragawannya sendiri, tetapi juga termasuk ribuan penonton atau penggemarnya.
- 2) *Sporting tourism of the practitioners*, yaitu pariwisata olahraga bagi mereka yang ingin berlatih dan mempraktikan sendiri, seperti pendakian gunung, olah raga naik kuda, berburu, dan memancing. Negara atau daerah yang memiliki fasilitas atau tempat-tempat olahraga seperti ini tentu dapat menarik sejumlah penggemar jenis pariwisata ini.

e. Pariwisata untuk urusan usaha dagang (*Business Tourism*)

Pariwisata ini tujuan intinya adalah untuk berbisnis yang tidak dikategorikan sebagai wisatawan, namun mereka tetap melakukan perjalanan wisata sebagai akses sampingannya. Dimana mereka melakukan kunjungan ke pameran dan ke tempat-tempat obyek daya tarik wisata lainnya.

f. Pariwisata untuk berkonvensi (*Convention Tourism*)

Tujuan pariwisata ini adalah untuk melakukan konferensi, simposium dan bentuk konvensi lainnya yang sifatnya nasional maupun internasional. Peranan dari jenis pariwisata ini makin lama makin penting dan makin besar kontribusinya terhadap perekonomian lokal di daerah tujuan wisata dan perekonomian nasional. Sehingga jenis pariwisata ini mempunyai potensi ekonomi yang besar bagi pengembangan pariwisata di daerah tujuan wisata.

2.2 Biro Perjalanan Wisata (*Travel Agent*)

Menurut Damardjati (2010:29) biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang khusus mengatur dan mengadakan perjalanan untuk orang-orang, termasuk kelengkapan perjalanannya, dari suatu tempat ke tempat lain, baik di luar negeri maupun di dalam negeri itu sendiri. Sedangkan menurut Rachman (2013) biro perjalanan wisata adalah perusahaan yang khusus mengatur perjalanan wisata orang-orang dari suatu tempat ketempat lain, di dalam maupun di luar negeri. Menurut Haq (2009) kegiatan dari biro perjalanan wisata antara lain:

- a. Menyusun dan menjual paket wisata luar negeri kepada umum atau atas permintaan.
- b. Menyelenggarakan dan menjual pelayaran wisata (*cruise*).
- c. Menyusun dan menjual paket wisata dalam negeri kepada umum atau atas permintaan.
- d. Penyelenggara pemanduan wisata (*guiding*) dan *tour conducting*.
- e. Penyedia fasilitas sewa mobil untuk wisatawan.
- f. Menjual tiket, sarana angkutan dan lain lain.
- g. Mengadakan pemesanan dari sarana wisata.
- h. Mengurus dokumen perjalanan sesuai peraturan yang berlaku

Menurut Yoeti (2013:118-122) menjelaskan bahwa fungsi dari biro perjalanan wisata adalah sebagai berikut :

a. Fungsi sebagai organisator

Secara garis besar, fungsi biro perjalanan wisata sebagai organisator atau biasa disebut dengan fungsi "*a creative function*" adalah sebuah perusahaan yang berusaha untuk menciptakan *itinerary* dengan daerah tujuan baru dan juga berusaha untuk mengorganisir calon wisatawan untuk melakukan perjalanan wisata ke daerah yang telah disusun dalam bentuk rangkaian perjalanan tersebut. Terdapat dua cara biro perjalanan wisata dalam menciptakan *itinerary*, yaitu berdasarkan permintaan calon wisatawan atau bisa disebut dengan "*tailor-made*". Sedangkan cara kedua yaitu pembuatan *itinerary* berdasarkan pemikiran dari biro perjalanan wisata itu sendiri dan belum dikenal oleh calon wisatawan atau disebut dengan "*ready made tour*".

b. Fungsi sebagai perantara

Biro perjalanan wisata dalam fungsinya sebagai perantara terbagi menjadi dua bagian, yaitu :

- 1) Perantara dalam memberikan pelayanan sewaktu akan melakukan kegiatan perjalanan wisata, mulai dari memberikan informasi terkait daerah kunjungan wisata, membantu dalam pengurusan asuransi perjalanan hingga pemesanan tiket transportasi dan akomodasi.
- 2) Perantara dalam memberikan pelayanan saat berada di daerah kunjungan wisata.

Disamping biro perjalanan wisata terdapat juga tentang agen perjalanan wisata yang mana memiliki peran yang berbeda dengan biro perjalanan wisata. Biro perjalanan wisata menciptakan produk yang dijual dalam bentuk *flyer* paket wisata serta biro perjalanan wisata juga bertanggungjawab penuh atas produk yang dimilikinya, Sedangkan agen perjalanan wisata hanya sebagai perantara atau media atas produk yang dimiliki oleh sebuah biro perjalanan wisata yang mana agen perjalanan wisata akan mendapat komisi dari pemilik produk dalam bentuk persen dari hasil penjualan (Swabawa dkk, 2022).

Adapun menurut Lahilote (2010:523) secara harfiah pengertian biro perjalanan dan agen perjalanan tidaklah jauh berbeda, akan tetapi kegiatan kedua perusahaan perjalanan ini berbeda. Kegiatan biro perjalanan pada umumnya adalah merencanakan serta menyusun suatu program paket wisata yang kemudian secara langsung dapat menjualnya kepada para wisatawan, atau kepada para agen perjalanan wisata. Sementara agen perjalanan hanyalah menjual produk-produk wisata yang ditawarkan oleh biro perjalanan wisata dengan catatan tidak boleh merubah atau mengganti isi dari produk-produk yang ditawarkan kepada para wisatawan.

Peraturan Menteri Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif No 4 Tahun 2014 tentang Standar Usaha Jasa Perjalanan Wisata Pasal 6, agen perjalanan wisata merupakan usaha perseorangan atau badan usaha Indonesia berbadan hukum atau tidak berbadan hukum. Usaha agen perjalanan wisata sendiri meliputi:

- a. Jasa pemesanan sarana, seperti pemesanan tiket dan pemesanan akomodasi; dan
- b. Pengurusan dokumen perjalanan.

2.3 Paket Wisata (*Tour Package*)

Paket wisata adalah produk dari *travel agent* yang berisi detail-detail komponen seperti perjalanan wisata yang memiliki satu tujuan atau lebih untuk dikunjungi yang disusun dari berbagai fasilitas perjalanan tertentu dalam suatu acara perjalanan yang tetap, serta dijual dengan harga tunggal yang menyangkut seluruh komponen dari perjalanan wisata (Nuriata, 2014:15).

Tabel 2.1 Paket Wisata Produk *Tour Organizer*

Transportasi	Paket Wisata	<i>Tour Organizer</i>
Akomodasi	Produk	
Atraksi Wisata	Perencanaan	
Pelayanan Lain	Perjalanan Wisata	

Sumber : Nuriata (2014)

Sedangkan paket wisata dalam pandangan para ahli memiliki beberapa definisi. Menurut Yoeti dalam Ksamawan dkk (2014:18) paket wisata adalah *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *travel agent* atau *tour operator*

atas risiko dan tanggung jawab sendiri dimana acara, lama waktu *tour*, tempat mana yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi, serta makanan dan minuman dalam suatu harga yang sudah ditentukan. Paket wisata ini merupakan hasil kombinasi dan berbagai komponen jasa wisata dan diberi tarif tunggal, sehingga harga dari masing-masing komponen tidak diketahui oleh pembeli atau wisatawan.

Terdapat beberapa teori yang menelaah produk paket wisata, yaitu Teori Ikatan (*Bundled Theory*) di mana produk paket wisata dibangun dari beberapa elemen atau komponen produk yang diikat dalam sebuah bentuk produk yang ditawarkan dan disampaikan kepada wisatawan dengan harapan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan wisatawan. Teori gabungan (*Mix Theory*) yaitu gabungan antara paket dan program. Dalam paket wisata itu sendiri paket dan program disatukan dalam sebuah produk untuk disalurkan kepada wisatawan (Nuriata, 2014:18).

Paket wisata sebagai barang komoditas merupakan barang dan jasa yang diminati konsumen untuk dimiliki serta dirasakan manfaat dan gunanya untuk kehidupan konsumen. Pengertian produk seperti di atas, diartikan bahwa suatu barang atau jasa yang dipasarkan dan dijual sesuai dengan harapan atas kebutuhan dan keinginan konsumen yang bermanfaat atau berguna bagi kehidupannya, sehingga konsumen merasa puas atas barang dan jasa tersebut. Produsen membuat produk sesuai dengan harapan konsumen bukan produsen menekan konsumen untuk membeli produk (Nuriata, 2014:18).

2.3.1 Jenis-jenis Paket Wisata

Selain terdiri dari komponen-komponen wisata, paket wisata juga memiliki jenis-jenis yang dapat dipasarkan kepada para wisatawan, adapun menurut Wardhani dalam tugas akhir Halida (2015:6) jenis jenis paket wisata secara umum terdiri dari dua macam yaitu:

a. *Ready Made Tour*

Paket wisata yang telah disiapkan atau *ready made tour* (*Package tour that has been made and ready to market to customer*). Paket *tour* jenis ini sudah

dipersiapkan oleh perusahaan perjalanan dan ditawarkan sebagai produk jadi mereka kepada calon konsumen. Persiapan paket *tour* ini didasari dari riset kebutuhan konsumen dengan memperhatikan target atau sasaran pasar yang dituju. Kunci keberhasilan dari pemasaran paket ini adalah luasnya relasi dari perusahaan terkait dan kemahiran negosiasi harga komponen *tour*.

b. *Tailor Made Package Tour*

Paket wisata ini dibuat atas dasar permintaan atau *request* dari *customer*. Paket *tour* ini sangat menggunakan kefokusannya dari seorang *tour planner* untuk mengenali *budget* dan selera seperti apa yang diinginkan oleh berbagai calon wisatawan serta menarik para wisatawan untuk membeli jasa serta pelayanan yang khusus dengan harga yang sudah disesuaikan.

2.3.2 Komponen Dalam Paket Wisata

Komponen paket wisata merupakan bagian dari keseluruhan yang ada dalam produk paket wisata. Pengertian komponen adalah sebagai bahan dasar produk paket wisata, atau diartikan sebagai rangkaian, menyusun, juga mengomposisikan untuk dijadikan produk paket wisata (Nuriata, 2014:18). Dalam paket wisata terdapat berbagai macam komponen-komponen yang terlibat dalam penyelenggaraan wisata. Perjalanan wisata dapat berlangsung dengan baik karena terdapat keterpaduan antara fasilitas yang saling mendukung dan berkesinambungan. Adapun komponen-komponen wisata tersebut, antara lain

a. Transportasi

Transportasi menjadi bagian penting dalam perjalanan wisata karena menjadi alat penghubung yang dapat membawa wisatawan dari daerah tempat tinggal menuju daerah kunjungan wisata. Tidak hanya itu, tetapi juga dapat menghubungkan antar destinasi wisata.

b. Akomodasi

Akomodasi diperlukan jika wisatawan melakukan perjalanan wisata selama lebih dari 24 jam.

c. Objek daya tarik wisata

Objek daya tarik wisata sangat diperlukan karena menjadi tujuan akan dikunjungi wisatawan selama berada di daerah kunjungan wisata.

d. Restoran

Sarana restoran dapat dilihat dari akomodasi yang digunakan, terdapat beberapa akomodasi yang telah menyediakan fasilitas restoran dan terdapat juga akomodasi yang berdiri secara independen.

e. Toko cinderamata

Suatu perjalanan dapat dikatakan sebagai perjalanan wisata jika wisatawan semata-mata hanya sebagai konsumen dan menghabiskan uangnya di daerah kunjungan wisata. Maka, toko cinderamata dapat menjadi penghubung karena berkaitan erat dengan oleh-oleh baik dalam bentuk barang ataupun makanan dan minuman.

f. Pramuwisata dan pengatur wisata

Guide dan *tour leader* adalah petugas yang menjadi wakil perusahaan biro perjalanan wisata yang mengelola perjalanan wisata untuk mendampingi, memberi informasi seputar destinasi yang dikunjungi dan memberikan layanan lainnya kepada wisatawan.

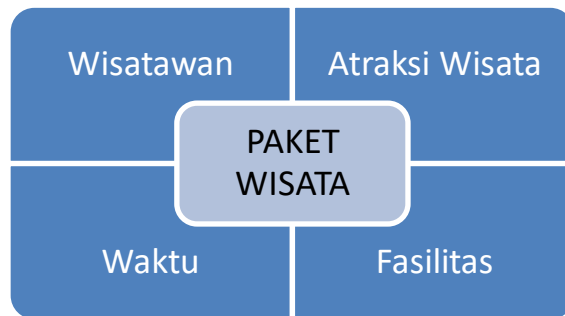
2.3.3 Proses Pembuatan Paket Wisata

Menurut Nuriata (2014) hal penting pertama dalam pembuatan paket wisata adalah sebuah perencanaan. Perencanaan dalam paket wisata merupakan suatu kegiatan yang bersifat menyeluruh yang menjadi bagian dari suatu tindakan dalam menentukan *itinerary*. Dalam pembuatan *itinerary* dibutuhkan perencanaan yang matang agar tidak menimbulkan kekurangan didalam paket wisata, hal tersebut perlu dilakukan karena:

- a. Perencanaan paket wisata merupakan sarana untuk mencapai tujuan dalam melakukan wisata.
- b. Perencanaan paket wisata merupakan suatu hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang, tetapi dapat ditentukan saat ini berdasarkan hasil dari pengalaman dan firasat intelektual yang tinggi.

Perencanaan paket wisata merupakan sarana yang dapat memberikan gambaran tentang perjalanan wisata yang akan dilakukan. Nuriata (2014) menjabarkan langkah-langkah dalam perencanaan paket wisata sebagai berikut:

- a. Menetapkan rute perjalanan wisata yang akan dituju
- b. Paket wisata tergabung dalam satu sistem, seperti gambar dibawah ini :

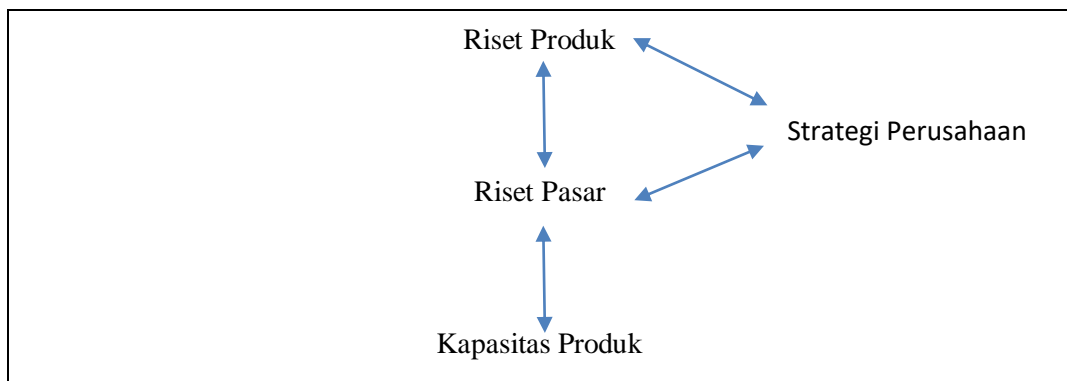


Gambar 2.1 Sistem Paket Wisata

Sumber : Nuriata (2014)

- c. Objektif terhadap penyusunan paket wisata, disusun atas:

- 1) Pertimbangan atas kapasitas dari produk wisata



Gambar 2.2 Kapasitas Produk Paket Wisata

Sumber : Nuriata (2014)

- 2) Kondisi
 - a) fasilitas
 - b) wilayah jelajah
- 3) Penyusunan harga
- 4) Distribusi produk
- 5) *Brand*

d. Identifikasi latar belakang wisatawan, dilihat berdasarkan :

- 1) *Profile*
- 2) *Psychography*
- 3) *Cunsistency & complexity*
- 4) *Opinion*
- 5) *Motivation*
- 6) *Tourism type*

e. Ranah kepuasan wisatawan terhadap atraksi wisata

Atraksi memikat wisatawan untuk datang memperoleh kepuasan. Kepuasan dihasilkan oleh selera yang cocok dengan perubahan nilai



Gambar 2.3 Selera, Nilai, Dan Kepuasan atas Atraksi Wisata

Sumber : Nuriata (2014)

f. Investigasi terhadap objek daya tarik wisata berdasarkan :

- 1) Nama dan tipe objek daya tarik wisata
- 2) Deskripsi dari objek daya tarik wisata
- 3) Fasilitas objek daya tarik wisata
- 4) Lama kunjungan
- 5) Jarak antar objek daya tarik wisata
- 6) Tipologi wisata

g. Menentukan peringkat atraksi wisata setelah melakukan investigasi.

h. Menyeleksi atraksi wisata dengan pertimbangan :

- 1) Rute dan kondisi tempat
- 2) Fasilitas
- 3) Rasio lama kunjungan

- 4) Daya pikat dari atraksi wisata
- i. Memasukkan atraksi wisata dan fasilitas yang telah terpilih pada *route* perjalanan sehingga dapat tercipta urutan perjalanan sementara.
 - j. Distribusi waktu dalam penyusunan paket wisata.

Tabel 2.2 *Distribution Of Time*

<i>Description</i>	<i>Duration</i>			<i>Total</i>
	<i>On Board Activities</i>	<i>Ground activities</i>		
		<i>Tour Activities</i>	<i>Rest</i>	
<i>Grand Total</i>				

Sumber: Nuriata (2014)

- k. Mengidentifikasi kendala program perjalanan berdasarkan kendala dari wisatawan, waktu dan fasilitas.
- l. Melakukan penyesuaian program perjalanan wisata dengan kendala yang telah ditemukan.
 - 1) Dibuat program perjalanan sebelum dan sesudah penyesuaian terhadap kendala.
 - 2) Menggunakan format distribusi waktu.
- m. Merefleksikan program perjalanan tersebut kedalam bentuk paket wisata.

Rangkaian langkah-langkah operasional diatas dilakukan untuk menghasilkan program atau *itinerary*. *Itinerary* ini merupakan bentuk refleksi dari produk paket wisata. Program tersebut menjadi perekat atau penghubungan antar komponen-komponen produk paket wisata.

Nuriata (2014) juga berpendapat bahwa paket wisata yang baik hendaknya dapat mendekati standar baku perjalanan wisata berikut:

 - a. Rute Perjalanan

Rute perjalanan sebaiknya berbentuk putaran atau *circle route*, kecuali kondisi tidak memungkinkan atau karena jarak yang terlalu dekat.
 - b. *Sequence* (Urutan-urutan)

Memperhatikan *Sequence* (Urutan-urutan) menyangkut:

- 1) *Leisure*
 - 2) Aktivitas Wisata
 - 3) Waktu
 - 4) Kekuatan Fisik
- c. Perjalanan bervariasi dalam hal:
- 1) Atraksi wisata
 - 2) Mode transportasi
 - 3) Waktu (Jadwal dan Acara bebas)
- d. Memperhatikan bobot dan warna dari perjalanan
- e. Pemilihan waktu dan tempat yang tepat

Itinerary dalam sebuah penyelenggaraan perjalanan wisata sangat diperlukan, karena dalam *itinerary* tersebut wisatawan mendapatkan gambaran tentang obyek wisata yang akan dikunjungi dan berapa lama estimasi waktu kunjungan yang dibutuhkan dalam obyek wisata tersebut. *Itinerary* ini juga merupakan langkah pertama dari produk paket wisata. Program tersebut menjadi penghubung antar komponen-komponen produk paket wisata (Nuriata, 2014).

Adapun menurut (Nuriata, 2014:87) untuk mendapat *itinerary* paket wisata yang berhasil perlu mempertimbangkan hal-hal berikut:

- a. Sesuai dengan potensi atau energi dari wisatawan
- b. Sesuai dengan keinginan, kebutuhan, dan harapan yang menarik bagi wisatawan.
- c. Memperhatikan distribusi waktu perjalanan
 - 1) Waktu diatas kendaraan
 - 2) Waktu aktivitas wisata:
 - (a) Kunjungan di atraksi wisata
 - (b) Pemanfaatan fasilitas
 - (c) Santai
 - 3) Sisa waktu
- d. Rute perjalanan yang efisien
- e. Pengelolaan waktu yang tepat untuk makan/minum, tidur
- f. Tidak merupakan beban bagi peserta

- g. Memberikan alternatif peluang untuk berbelanja
- h. Menyiapkan dengan cermat akomodasi
- i. Memperhatikan hal-hal yang bersifat detail dari *itinerary*
- j. Memperhitungkan biaya perjalanan

Berikut gambaran tabel *itinerary* yang sudah disesuaikan

Tabel 2.3 Acara Perjalanan Wisata

Hari/Tanggal	Waktu	Tempat	Deskripsi/ <i>Itinerary</i>

Sumber: Nuriata (2014)

2.3.4 Perencanaan Biaya Paket Wisata (*pricing*)

Hal penting selanjutnya dalam pembuatan paket wisata adalah perencanaan biaya paket wisata, sesudah membuat *itinerary* penting untuk menghitung setiap komponen didalam paket wisata mulai dari transportasi, htm objek wisata, biaya makan, tempat tinggal, *driver tip*. Karena dengan terhitungnya biaya dari masing masing komponen dengan penuh pertimbangan maka akan ada harga *final*, yang mana Jumlah biaya dapat merupakan tanggungan per orang dapat juga merupakan tanggungan kelompok, yang kemudian siap untuk dipasarkan kepada wisatawan. Menurut (Nuriata, 2014) biaya wisata diklasifikasikan menjadi tiga yaitu :

a. Biaya Tidak Tetap (*Variable Cost*)

Biaya tidak tetap adalah biaya yang berubah karena jumlah atau frekuensi. Bersifat perorangan. Contoh: Tiket, biaya makan

b. Biaya Tetap (*Fix Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah karena jumlah atau frekuensi. Contoh: Transportasi, biaya parkir, *local guide fee*

c. *Semi - Variable Cost*

Sifatnya variabel, tapi juga tetap. Biaya jenis ini harus dihitung secara *fixed cost*. Contoh: *Donation*.

Adapun lebih jelasnya yang termasuk kedalam *fix cost* dan *variable cost* adalah sebagai berikut:

Tabel 2.4 *fix cost* dan *variable cost*

<i>Fix cost</i>	<i>Variable cost</i>
<i>Transportasi</i>	<i>Entrance fee</i>
<i>Driver's tip</i>	<i>Meals</i>
<i>Parking fee</i>	<i>Refreshment</i>
<i>Entrance car</i>	<i>Accomodation</i>
<i>Donation</i>	
<i>Waiter's tip</i>	
<i>Local guide fee</i>	
<i>Tour guide fee</i>	

Sumber : Nuriata (2014)

Prosedur dalam menentukan perhitungan penyusunan biaya paket wisata yang dapat mencapai pendekatan untuk menentukan harga adalah:

- a. Menginventarisasi seluruh biaya komponen penyusunan paket yang dapat dideteksi (dihitung).
- b. Menyusun harga berdasarkan perhitungan, tidak menurut perasaan atau perhitungan kira-kira.
- c. Mengambil kebijaksanaan mempergunakan *saving cost* atau *stand by cost*, untuk mencegah dampak bila terjadi perubahan biaya terhadap harga yang telah disusun.
- d. Menjumlahkan seluruh biaya untuk sejumlah *pax*, baru melakukan pembagian dengan jumlah *pax* yang dihitung atau diperhitungkan.
- e. Sejak awal perhitungan telah mencari biaya yang menyatakan biaya per *pax*, baru kemudian dilakukan penjumlahan untuk mencari jumlah biaya per orang.
- f. Pada jumlah biaya per orang yang diperoleh, ditambahkan perhitungan:
 - 1) Besarnya *surcharge*, *mark-up*, dan *margin*, atas keuntungan yang diharapkan ditentukan sesuai dengan kebijaksanaan dari masing-masing perusahaan.
 - 2) Harga jual bila memakai saluran distribusi (harga sudah termasuk komisi yang dapat diberikan).
 - 3) Bila diperlukan dalam harga jual termasuk perhitungan kondisi dari harga, misalnya menyangkut komplimen.

- g. Menghitung harga paket wisata yang dinyatakan dalam satuan mata uang tertentu. Di Indonesia pada umumnya dinyatakan dengan dolar Amerika. Beberapa fasilitas wisata yang digunakan di Indonesia dinyatakan dalam BI-rate (rupiah dan dolar Amerika).

$$P(\text{Harga}) = C(\text{Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap}) + M(\text{Margin, Mark up})$$

Sumber : Nuriata (2014)

V = Jumlah biaya variabel (*variable cost*)

Q = Jumlah *pax* (peserta *tour*)

F = Jumlah biaya tetap (*fixed cost*)

Menjumlahkan biaya variabel dengan biaya tetap, tidak dapat dijumlahkan langsung karena kedua biaya itu berbeda satuan. Untuk dapat dijumlahkan maka:

a. Pakai satuan *variable*: $(V + \frac{f}{q}) q$

b. Pakai satuan *fixed*: $F + qV$

Harus dihitung jumlah biaya per *pax*, karena harga *tour* selalu dinyatakan per *pax*.

Rumus Perhitungan Jumlah Biaya atau *Pax*:

$\frac{\text{JUMLAH BIAYA}}{\text{total Cost}}$	Satuan Variabel $(V + \frac{F}{q}) q$ Satuan <i>fixed</i> $F + qV$
$\frac{\text{JUMLAH BIAYA}/\text{pax}}{\text{total Cost}/\text{pax}}$	Satuan Variabel $(V + \frac{F}{q}) q / Q$ Satuan <i>fixed</i> $\frac{F + qV}{Q}$

Gambar 2.4 Rumus Penghitungan *Pax*

Sumber: Nuriata (2014)

$$\text{Total cost per pax} : \frac{F}{Q} + V$$

Artinya jumlah seluruh biaya per *pax*

$$: \frac{F + QV}{Q}$$

Artinya jumlah seluruh biaya (*variable cost*) dan biaya tetap dibagi jumlah *pax*.

Dari total *cost* atau *pax* untuk mencapai harga paket wisata masih dilanjutkan dengan beberapa tahapan hitungan.

- a. Total biaya atau *pax*
- b. Harga termasuk *mark-up*
- c. Harga termasuk komisi
- d. Harga termasuk *free of charge (FOC)*
- e. Harga dalam US\$
- f. Harga dibulatkan

Tahap-tahapan penyusunan harga tidak selalu harus seperti urutan di atas, tergantung dari kondisi penyusunan harga. Yang paling utama adalah mengubah total biaya per *pax* \Rightarrow harga tur.

Perhitungan penyusunan harga paket memisahkan biaya variabel dan biaya tetap.

(Nama *Tour*).....

Tabel 2.5 biaya komponen *fix cost* dan *variable cost*

Biaya Komponen Paket Wisata	Tetap	Variabel
Jumlah biaya		

Sumber: Nuriata (2014)

Jumlah biaya *tour* per *pax*:

Harga termasuk.....% *mark-up*:

Harga termasuk..... % Komisi:

Harga termasuk..... *free of charge (FOC)*

Harga dinyatakan dalam US\$:

(FOC= Free of Charge)

Pembulatan Harga:

Harga yang diperoleh baru merupakan harga hitungan (*quoted price*) bukan harga jual (*selling price*). Bukan berarti harga perhitungan ini yang langsung disampaikan kepada konsumen. Pertimbangan pesaing, strategi pasar, promosi, *positioning* sangat mempengaruhi pertimbangan *tour manager* atau manajer pemasaran mengubah harga hitungan menjadi harga jual.

Cara lain untuk melakukan penyusunan harga paket wisata ini dengan jalan dari awal sudah mencari biaya untuk satu orang, apakah V atau F/Q. Sehingga pada akhirnya setelah dijumlahkan akan diperoleh langsung jumlah biaya per *pax*. Dengan adanya perhitungan berdasarkan rumus tersebut, memudahkan *tour planner* dalam membuat perincian biaya-biaya wisata. Dalam penyusunan paket wisata seluruh biaya harus dirincikan berdasarkan komponen-komponen wisata dan dipisah menjadi biaya tetap (*fix cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*) (Nuriata, 2014).

Dalam menentukan penghitungan harga paket wisata dapat disimulasikan dalam contoh berikut ini: (Nuriata, 2014)

Yogyakarta 1 *Day Trip* dengan satu kendaraan Pregio diisi 6 *pax* dengan biaya komponen paket wisata diantaranya:

<i>Pregio</i>	<i>Driver's Tip</i>	<i>Parking fee</i>	<i>Entrance Car</i>
Rp 600.000	Rp 40.000	Rp 10.000	Rp 16.000
<i>Entrance fee</i>	<i>Donation</i>	<i>Lunch</i>	<i>Waiter's Tip</i>
Rp 28.000	Rp 100.000	Rp 80.000	Rp 50.000
<i>Refreshment</i>	<i>Local Guide fee</i>	<i>Tour guide fee</i>	
Rp 40.000	Rp 90.000	Rp 200.000	

18% *Mark Up*

10% Komisi Agensi US\$ 1.00

US\$ 1.00 = 14.500

Langkah awal mengidentifikasi mana biaya tetap (F) dan mana biaya variabel (V) dari soal tersebut:

Tabel 2.6 Fix Cost dan Variable Cost

<i>Fix cost</i>	<i>Variable cost</i>
<i>Transportasi</i>	<i>Entrance fee</i>
<i>Driver's tip</i>	<i>Meals</i>
<i>Parking fee</i>	<i>Refreshment</i>
<i>Entrance car</i>	<i>Accommodation</i>
<i>Donation</i>	
<i>Waiter's tip</i>	
<i>Local guide fee</i>	
<i>Tour guide fee</i>	

Sumber: Nuriata (2014)

Jangan salah mengidentifikasi *Fixed* dan *Variable Cost*. Setelah dua kolom tersedia, langkah berikutnya tinggal membaca atau memindahkan F ke kolom F dan V ke kolom V.

Tabel 2.7 Borang Penghitungan Paket Wisata

<i>Tour Component Cost</i>	F	V
<i>Transportasi</i>	Rp 600.000	
<i>Driver's Tip</i>	Rp 40.000	
<i>Parking Fee</i>	Rp 10.000	
<i>Entrance car</i>	Rp 16.000	
<i>Entrance fee</i>		Rp. 28.000
<i>Donation</i>	Rp 100.000	
<i>Lunch</i>		Rp 80.000
<i>Waiter's Tip</i>	Rp 50.000	
<i>Refreshment</i>		Rp 40.000
<i>Local guide fee</i>	Rp 90.000	
<i>Tour guide fee</i>	Rp 200.000	
TOTAL	Rp 1.106.000	Rp 148.000
Total cost/pax		Rp 435.723
Hitungannya $F/Q + V = \frac{1.106.000}{6} + 148.000$		Rp 332.333
<i>Price after 18% Mark-up</i> Hitungannya: $1,18 \times 332.333$		Rp 392.153

<i>Price including 10% Agency Commission</i>	
Hitungannya $\frac{100}{90} \times 392.153$	Rp 435.726
Harga diubah kedalam mata uang <i>US\$</i>	
Hitungannya: $\frac{435.725}{14.500}$	\$ 30.09
Harga dibulatkan	\$ 30.00

Sumber: Nuriata (2014)

Penjelasan mengenai penghitungan:

1. Mencari total *cost per pax* dilakukan menggunakan rumus:

$$\frac{F}{Q} + V \text{ atau } \frac{F+QV}{Q}$$

Hasilnya akan sama, tetapi rumus $F/Q + V$ lebih sederhana.

Memakai $\frac{F+QV}{Q}$

$$= \frac{1.106.000 + 6 \times 148.000}{6}$$

$$= \frac{1.994.000}{6} = 332.333 \text{ (hasilnya sama dengan } F/Q+V)$$

2. *Price after mark-up*, dihitung langsung menjadi 1,18 dari total *cost* 100%.

$$18\% \text{ Mark-up } \frac{18\%}{118\%} = 1,18, \text{ perhitungan ini akan lebih cepat}$$

3. *Price Including Agency Commission*

Agency commission dihitung dari harga jual. Berapa harga jual dengan komisi 10%. Yang diketahui harga pokok setelah dipotong komisi. Kemudian harga di ubah ke dalam mata uang *US\$* dan dibagi dengan kurs, Pembulatan harga bisa dilakukan pembulatan 10 sen dollar (dua angka di belakang koma).

Tabel 2.8 Penghitungan Agency Commission

Komisi	Harga setelah dipotong komisi	Harga Jual
10%	90%	100%
	Diketahui 392.153	Berapa harga 100%?
		$\frac{100}{90} \times 392.153 = 435.725$

Sumber: Nuriata (2014)

2.4 Penyiapan Produk Paket Wisata

Ini merupakan tahap terakhir yaitu mencetak paket wisata yang telah dipersiapkan. Pencetakan paket wisata dapat dibuat dalam bentuk *brochure*, *leaflet*, atau *booklet*. Namun dalam menyiapkan atau mencetak produk ini harus diperhatikan beberapa hal yang menyangkut “*product design*” yaitu pengaturan bentuk produk yang akan dicetak meliputi: (Suyitno, 2001)

- a. Pengaturan warna yang menarik
- b. Pengaturan gambar-gambar yang indah dan menarik
- c. Penyusunan *layout* yang tertata dan seimbang
- d. Pemilihan bahan produk yang teliti, seperti kertas, huruf, dan lainnya.

Semua hal tersebut diatas harus diperhitungkan agar produk paket wisata dapat menarik bagi konsumen atau wisatawan, pada saat didistribusikan dipasaran *offline* maupun *online*. Dari keseluruhan tahapan pembuatan paket wisata tersebut dapat disimpulkan bahwa semua unsur atau komponen yang dibutuhkan baik secara langsung maupun tidak langsung harus dipilih dan dikemas dengan baik dengan begitu, paket wisata tersebut dapat memberikan kepuasan bagi konsumen atau wisatawan baik dari segi acara (program) perjalanan maupun dari segi harga (Suyitno, 2001).

2.4.1 Produk Paket Wisata

Produk paket wisata merupakan kumulatif dari jasa yang dihasilkan oleh setiap komponen produk, yang berorientasi kepada kepuasan konsumen untuk mencapai kepuasan atas produk pilihan yang diinginkan atau dibutuhkannya.

Produk paket wisata akan mempunyai lingkungan perilaku seperti: (Nuriata, 2014)

a. Tidak Berwujud (*Intangible*)

Sifat tidak berwujud ini mendorong produsen atau *organizer* untuk dapat menyesuaikan produknya dengan selera konsumen. Ukuran selera merupakan nilai yang tidak berwujud.

b. Tidak Dapat Diukur (*Unmeasurable*)

Produk paket wisata sulit ditentukan standar ukurannya secara nilai kuantitatif.

c. Tidak Dapat Disimpan (*Perishable/Unstorable*)

Produk paket wisata harus terjual habis pada saat yang telah ditentukan atau direncanakan. Tidak dapat disimpan sehingga ada sisa produk yang dapat dijual pada waktu yang lain karena bisa merubah objektif dari produk tersebut.

d. Pengembalian investasi relatif lebih singkat.

Dalam manufaktur biasa dikenal prinsip "siapa yang menguasai dagang, dialah yang akan menguasai pasar". Prinsip ini juga diterapkan dalam penyusunan produk paket wisata terutama pada saat melakukan proses reservasi. Dalam penyusunan produk paket wisata dikenal dua macam reservasi:

1) Reservasi Mekanik

Reservasi atau pemesanan dilakukan selama proses perencanaan produk paket wisata. Untuk memberikan rasa aman pada *organizer* yang telah menguasai komponen produk paket wisata yang diperlukan. dengan segala pertimbangan (teori-teori).

2) Reservasi Tur

Reservasi atau pemesanan dilakukan pada saat proses pelaksanaan produk paket wisata. merupakan revisi dari *mechanic reservation*.

Setelah dengan segala pertimbangan (teori-teori produk, pasar dan korporat terumuskan bentuk produk sesuai dengan rumusan objektif produk, perlu dipertimbangkan mengenai tahapan berikutnya, yaitu pertimbangan kapasitas

produk. Tahapan-tahapan setelah melampaui tahapan kapasitas produk tersebut harus dilanjutkan pada tahapan-tahapan selanjutnya sampai terjadi tahapan penjualan (Nuriata, 2014).

BAB 3

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata

3.1.1 Lokasi Praktik Kerja Nyata

Ashanty Tour and Travel terletak di Jl. Raya Pandugo Blok A-26, Penjaringan Sari, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya, Jawa Timur 60297. Selain itu lokasi biro perjalanan wisata ini memiliki letak yang sangat strategis karena dekat dengan area kampus dan beberapa hotel. Dengan letak yang mudah di akses dan dekat keramaian dapat memudahkan konsumen dalam mencari informasi mengenai perjalanan wisata yang ingin dilakukan atau memesan tiket transportasi publik seperti kereta dan pesawat.

3.1.2 Waktu Pelaksanaan Praktik kerja Nyata

Waktu pelaksanaan kegiatan praktik kerja nyata dilaksanakan oleh Mahasiswa selama 5 bulan mulai tanggal 10 Januari hingga 10 Juni 2022 di *Ashanty Tour and Travel* dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.1 Jadwal Praktik Kerja Nyata di *Ashanty Tours and Travel*

Hari	Jam Kerja
Senin - Sabtu	08.00-15.00
Minggu	Tutup
Hari Libur Nasional	Tutup

3.2 Ruang Lingkup Pelaksanaan Praktik Kerja Nyata

3.2.1 Ruang Lingkup Kegiatan

Dalam pelaksanaan praktik kerja nyata data diperoleh dan dituangkan dalam laporan tugas akhir dengan judul “Proses Pembuatan Paket Wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya”. Selama kegiatan praktik kerja nyata penulis ditempatkan pada bagian *Tour planning* dan *Ticketing*.

3.2.2 Lingkup Kegiatan Praktik Kerja Nyata

Adapun lingkup kegiatan kerja yang penulis laksanakan di *Ashanty Tour & Travel* diantaranya yaitu :

- a. Admin media sosial *Ashanty Tour & Travel*.
- b. Merancang dan memasarkan paket *tour*.
- c. Kepengurusan dokumen perjalanan visa dan paspor.
- d. Membantu reservasi atau *booking* tiket pesawat, kereta api dan *voucher* hotel

3.3 Jenis Dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Adapun data yang digunakan dalam pelaksanaan praktik kerja nyata menggunakan jenis data kualitatif. Data kualitatif berupa hasil atau data tanya jawab kepada beberapa pihak di *Ashanty Tour and Travel* yang memahami bidangnya.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam pelaksanaan praktik kerja nyata ini adalah sebagai berikut

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari beberapa pihak di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya. Data primer dapat diperoleh dari observasi lapangan, dan diskusi.

b. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain yang memperkuat data primer. Sumber data sekunder seperti internet, jurnal, majalah, dokumen, dan lain sebagainya.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam pelaksanaan praktik kerja nyata ini adalah sebagai berikut:

a. Studi Pustaka

Dalam penyusunan laporan ini, penulis menggunakan buku, internet, dan

referensi yang berhubungan laporan praktik kerja nyata ini

b. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data untuk mengamati perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan responden (Sugiyono 2017 : 203). Dalam penyusunan laporan ini, penulis melakukan observasi secara langsung.

c. Dokumen

Dokumen yang digunakan berupa brosur, dokumen, laporan yang berkaitan dengan laporan praktik kerja nyata.

BAB 4

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Ashanty *Tour and Travel* merupakan biro perjalanan wisata yang berdiri pada tahun 2014 dalam naungan PT. Ashanty Perdana Pratiwi berlokasi di Jl. Raya Pandugo A-26 Surabaya, Jawa Timur. Ashanty *Tour and Travel* adalah penyedia layanan jasa pariwisata serta pemesanan hotel dan tiket online baik itu domestik maupun internasional. Ashanty *Tour and Travel* sudah tersertifikasi sebagai *travel agent* diantaranya ISO 9001:2015 *quality management system*, izin usaha pemerintah tahun 2015 serta standar usaha perjalanan wisata untuk tahun 2020 hingga 2023. Ashanty *Tour and Travel* termasuk anggota ASITA Jawa Timur dan tergabung dalam Haigo Traveli. Haigo Traveli adalah konsorsium *agent-agent* di beberapa kota di Indonesia, *Founder* dari Haigo adalah Handita Aria Perdana selaku *owner* dari Ashanty *Tour and Travel* dan Meyranti Kartika Putri selaku *owner* Shahira *Tour and Travel*. Haigo Traveli ini memiliki kerjasama dalam bentuk website yang berisi fitur produk wisata.

Sebagai perusahaan jasa yang berkembang pesat saat ini Ashanty *Tour and Travel* berusaha memberikan solusi terbaik untuk agenda *travelling* dan *event* para *customer*. Ashanty *Tour and Travel* mengusung konsep layanan “*One Stop Trip Solution*” dengan mengutamakan kebutuhan dan kenyamanan perjalanan wisata secara menyeluruh dengan berbagai layanan yang saling bersinergi. Motto dari Ashanty *Tour and Travel* itu sendiri adalah “memberikan kepuasan dan kenyamanan selama *tour* adalah komitmen kami”.

Produk-produk yang dijual oleh Ashanty *Tour and Travel* Surabaya meliputi:

- a. Tiket domestik (Garuda Indonesia, Citilink, Sriwijaya, Batik Air, Lion Air, dan masih banyak lagi)
- b. Tiket internasional (*Air Asia*, Jetstar, *China Airlines*, *Singapore Airlines*)
- c. Voucher hotel
- d. *Tour* domestik (Malang-Batu, Yogyakarta, Bali, Lombok)
- e. *Tour* internasional (Korea, Jepang, *Singapore*, Malaysia, Turki, Thailand)

- f. Paspor dan visa (Korea, Jepang, Inggris, USA, Australia, Schengen)
- g. Mice *service*
- h. Transportasi

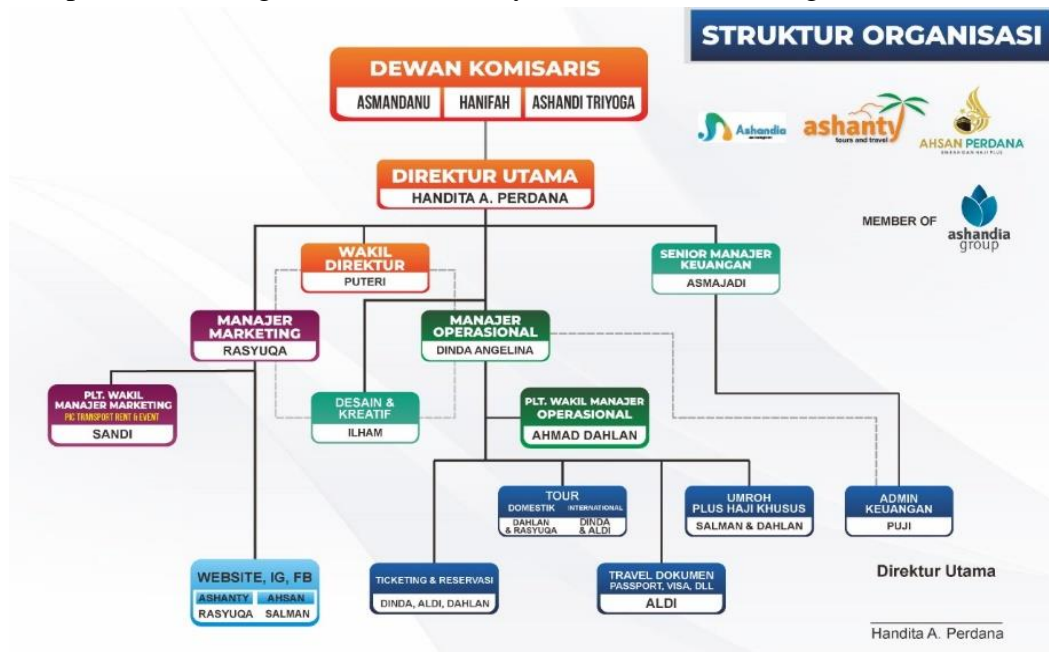


Gambar 4.1 Logo Ashanty Tour and Travel
 Sumber: Ashanty Tour and Travel (2022)

4.1.1 Struktur Organisasi

PT.Ashanty Perdana Pratiwi tidak hanya fokus terhadap biro perjalanan wisata, tetapi juga fokus kepada ekspedisi atau kurir, *travel* umroh, *boutique*, Ashanty *stationary* dan sebagainya yang tergabung dalam satu struktur organisasi.

Adapun struktur organisasi PT. Ashanty Perdana Pratiwi sebagai berikut:



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Ashanty Tour and Travel
 Sumber: Ashanty Tour and Travel (2022)

4.2 Kegiatan yang Dilakukan Selama Praktik Kerja Nyata

Kegiatan utama praktik kerja nyata yang dilakukan di *Ashanty Tour and Travel* bertujuan untuk mempelajari membuat paket wisata, reservasi tiket penerbangan, reservasi hotel baik itu domestik maupun internasional. Adapun kegiatan yang telah dilakukan oleh penulis selama 5 bulan melaksanakan praktik kerja nyata dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1 Aktivitas Mingguan Praktik Kerja Nyata di *Ashanty Tour and Travel*
Surabaya

Waktu Pelaksanaan (a)	Uraian Kegiatan (b)	Penanggung jawab (c)
10 – 16 Januari 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkenalan lingkungan magang 2. Belajar <i>ticketing reservation</i> melalui aplikasi 3. Memberi <i>list</i> harga tiket pesawat ke calon <i>customer</i> 4. Belajar membuat paket <i>tour</i> 5. Membuat paket <i>tour 1 day trip</i> Lumajang dan paket wisata Blitar <i>3 day 2 night</i> 6. Menghitung paket wisata 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika
17 – 23 Januari 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Set jadwal up</i> foto dan <i>video</i> di <i>facebook</i> resmi <i>Ashanty Tour and Travel</i> 2. Mencari harga Hotel 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa

(a)	(b)	(c)
	<p>(paket <i>meeting</i> dan harga kamar <i>for travel agent</i>)</p> <p>3. Belajar <i>invoice</i></p> <p>4. <i>Editing</i> paket wisata motogp 2022</p> <p>5. Membuat paket wisata Belitung 4 <i>day 3 night</i> (4,15,35 <i>pax</i>), Hotel (bintang 2, 3 dan 4)</p> <p>6. <i>Simple report about</i> Haigo Traveli <i>website</i></p>	Widiantika
24 – 30 Januari 2022	<p>1. Membuat <i>list</i> konten untuk instagram Ashanty <i>Tour and Travel</i></p> <p>2. Memasukkan paket <i>tour</i> ke <i>website</i> Haigo Traveli</p> <p>3. Membuat <i>excel</i> paket wisata (Jogja 8 paket)</p> <p>4. Mempresentasikan <i>itinerary</i> dan penghitungan paket 150 <i>pax</i></p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika</p>
31 Januari – 06 februari 2022	<p>1. Membuat paket wisata (3 <i>day 2 night</i> Surabaya-Batu-Malang)</p> <p>2. Mencari panduan <i>travelling</i> ke Swiss</p> <p>3. Revisi paket wisata (Jogja 8 paket)</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika</p>

(a)	(b)	(c)
	4. Mengisi <i>confirmation letter</i>	
07 – 13 Februari 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Handling complaint customer</i> 2. <i>List Hotel karantina (bintang 5)</i> 3. <i>List Hotel promo (Semarang)</i> 4. Membuat <i>caption</i> wisata Semarang <i>2 day 1 night</i> 5. <i>Note point live</i> instagram (<i>Princess Cruises</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika
14 – 20 Februari 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat <i>broadcast</i> paket wisata <i>Staycation With Love</i> Labuan Bajo 2. <i>Setting</i> jadwal <i>up</i> foto dan <i>video</i> di <i>facebook</i> resmi <i>Ashanty Tour and Travel</i> 3. <i>Note point zoom meeting</i> (<i>Astindo Webinar</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika
21 – 27 Februari 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Note point zoom meeting</i> (<i>Langkawi</i>) 2. Membuat <i>caption feed</i> instagram (5 Fakta Menarik Dubai) 3. <i>Note point live</i> instagram (<i>Sawasdee Krung Thep</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika
28 Februari – 06 Maret 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat paket wisata Karimun Jawa <i>2 day 1</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti

(a)	(b)	(c)
	<p><i>night</i></p> <p>2. Membuat paket wisata Surabaya-Banyuwangi-Bali 5 day 4 night</p> <p>3. <i>Note point zoom meeting</i> Webinar Borobudur Kreen</p>	<p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>
07 – 13 Maret 2022	<p>1. Mempelajari prosedur pendaftaran Umroh dan Haji di Kemenag</p> <p>2. Membuat <i>list</i> konten untuk instagram Ashanty <i>Tour and Travel</i></p> <p>3. <i>Booking</i> tiket pesawat Surabaya (SUB) –Jakarta (CGK)</p> <p>4. Cek tiket pesawat (SUB) – (DPS) Pulang Pergi</p> <p>5. Mencari Informasi tentang Kapal <i>Phinisi</i> di Madura</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p> <p>3. <i>General Manager</i>, Andaru Wahyu W</p>
14 – 20 Maret 2022	<p>1. Membuat <i>caption reels</i> instagram (promo Turki)</p> <p>2. <i>List</i> Hotel Golden Tulip, Kusuma Agro, Amarta <i>Hills</i>, dan Hotel Senyum, Bali</p> <p>3. <i>Scan</i> dokumen Benoa <i>Sea Suites & Villa dan The</i></p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	<p style="text-align: center;"><i>Mansion Bali</i></p> <p>4. Mencari info mengenai karantina Jakarta</p>	
21 – 27 Maret 2022	<p>1. <i>Handling ticket reservation</i></p> <p>2. Cek tiket pesawat Jakarta (CGK) – Istanbul (IST) Pulang Pergi tanggal 10 Mei - 20 Mei 2022</p> <p>3. <i>Editing paket tour</i> Kuala Lumpur – Genting</p> <p>4. <i>Broadcast tour</i> Turki bulan Mei 2022</p> <p>5. Menghubungi vendor transportasi Mini bus jenis Hi-Ace</p> <p>6. <i>Booking</i> tiket pesawat Surabaya (SUB)- Denpasar (DPS) Pulang Pergi tanggal 20 April - 8 Mei 2022)</p> <p>7. Mengikuti <i>zoom meeting</i> (Paket Marina Bay Sands, Sentosa Development Corporation, Gardens By The Bay)</p> <p>8. <i>Booking</i> tiket pesawat Kuala Lumpur (KUL) – Jakarta (CGK) 4 April</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	9. Ide konten tentang Turki dan Malaysia	
28 Maret – 03 April 2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengikuti <i>zoom meeting Standart Operating Procedure</i> masuk ke Malaysia 2. Menghubungi Hotel <i>Sense Cangg</i> 3. Cek tiket pesawat dan <i>booking</i> tiket pesawat Surabaya (SUB) – Jakarta (CGK) keberangkatan 10 Mei 2022 4. <i>List</i> Hotel bintang 3 dan bintang 4 daerah Seminyak, Bali 5. <i>List</i> Hotel Golden Tulip, Kusuma Agro, Amarta <i>Hills</i>, dan Hotel Senyum, Bali (1 - 2 Mei 2022) 6. Menghubungi vendor <i>medium bus</i> kapasitas 30 <i>seat</i> PT. <i>Trip Kuy</i> Indonesia 7. <i>Booking</i> tiket pesawat Surabaya (SUB) – Jakarta (CGK) (10 April - 13 April 2022) Pulang pergi 8. Membuat <i>caption</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiantika

(a)	(b)	(c)
	<p>instagram tentang <i>Special Sholat Ied in Turki</i></p> <p>9. Mengikuti <i>zoom meeting</i> webinar KIA ORA : New Zealand beserta mencatat poin poin materi</p> <p>10. <i>Zoom meeting</i> webinar Hotel Inn Benoa</p> <p>11. <i>Editing</i> paket wisata 11 <i>day 8 night Jelajah Jejak Rosul Mesir-Aqsa-Jordan</i></p> <p>12. <i>Broadcast Special Sholat Ied in Turki</i></p>	
04 – 10 April 2022	<p>1. <i>Handling tour reservation</i></p> <p>2. <i>Editing</i> paket wisata 4 <i>day 3 night New Normal Bangkok-Pattaya free & easy, 4 day 3 night new normal Bangkok-Pattaya, Bangkok shopping</i></p> <p>3. Cek tiket kereta api rute Surabaya - Ketapang untuk keberangkatan tanggal 15 Mei 2022</p> <p>4. Cek Hotel Omah Londo Batu Malang</p> <p>5. Membuat paket <i>tour</i></p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiyantika</p>

(a)	(b)	(c)
	<p><i>day 2 night</i> Surabaya-Batu-Malang</p> <p>6. <i>Zoom meeting</i> (IATA CASE)</p> <p>7. <i>Broadcast</i> Gili Madura <i>Phinisi Sailing Trip</i></p> <p>8. <i>Booking</i> tiket Jakarta (CGK) - Surabaya (SUB) keberangkatan tanggal 9 April 2022</p>	
11 – 17 April 2022	<p>1. <i>Check</i> jadwal kereta api Banjar-Surabaya keberangkatan tanggal 3 Mei 2022</p> <p>2. <i>List</i> rute perjalanan wisata Melaka, Malaysia</p> <p>3. Membuat narasi <i>10 day 7 night Broadcast whatsapp</i> Turki</p> <p>4. Membuat <i>video reels</i> serta <i>feed</i> Mesir dan Membuat narasi <i>11 day 8 night</i> Jelajah Jejak Rosul Mesir-Aqsa-Jordan</p> <p>5. Membuat <i>caption feed</i> instagram Jelajah Jejak Rosul di 3 Negara</p> <p>6. Check dan <i>booking</i> penerbangan rute Jakarta</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	(CGK) - Amsterdam (AMS) (31 Mei - 10 Juni 2022) Pulang Pergi 7. <i>Check and list</i> Hotel Jakarta bintang 2 dan bintang 3 tanggal 15 April - 16 April 2022	
18 – 24 April 2022	1. <i>Handling complaint customer</i> 2. <i>Check and booking</i> tiket pesawat rute Jakarta (CGK) - Surabaya (SUB) keberangkatan tanggal 20 Mei 2022 3. Mencari <i>feed</i> instagram Mesir "Jenis-Jenis Visa Mesir" 4. <i>Broadcast 10 day 7 night Amazing Spring and Summer in Turki</i> 5. Check Hotel Kuala Lumpur (Leo <i>Palace New Wing</i> dan WP Hotel) tanggal 15 Mei - 20 Mei 2022 6. <i>Booking</i> tiket pesawat Malaysia Airlines rute Surabaya (SUB) - Kuala Lumpur (KUL)	1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i> , Rasyuqa Widiatika

(a)	(b)	(c)
	<p>keberangkatan tanggal 15 Mei - 20 Mei 2022</p> <p>7. <i>Zoom meeting</i> paket wisata <i>Mountain Titlis</i> 18 April 2022</p> <p>8. <i>Editing</i> paket wisata 3 <i>day 2 night</i> Kuala Lumpur <i>Putrajaya Tour</i> dan Kuala Lumpur <i>Sunway Lagoon</i></p>	
25 – 31 April 2022	<p>1. <i>Check</i> penerbangan rute Jakarta (CGK) - Istanbul (IST) keberangkatan tanggal 11 Mei 2022 dan 14 Mei 2022</p> <p>2. <i>Broadcast</i> 10 <i>day 7 night</i> <i>Amazing Summer in</i> Turki</p> <p>3. <i>Push selling</i> 10 <i>day 7 night</i> <i>Summer</i> Turki</p> <p>4. Membuat paket <i>tour</i> 4 <i>day 3 night</i> Surabaya-Bromo–Malang</p> <p>5. <i>Check</i> Hotel Banyuwangi tanggal 6 Mei-7 Mei 2022</p> <p>6. Membuat <i>caption</i> untuk <i>reels</i> instagram "5 Fakta Menarik & Unik Yang</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	Membuat Turki Istimewa" 7. <i>Editing</i> paket tour <i>Amazing Summer in Turki 10 day 7 night</i>	
09 – 15 Mei 2022	1. <i>Handling customer reservation</i> 2. <i>Web check in</i> tiket pesawat (Batik Airlines) 3. Materi instagram <i>weekly</i> (<i>Tour Thailand</i>) 4. <i>Check</i> jadwal pesawat Surabaya (SUB) – Denpasar (DPS) dan Surabaya (SUB) – Batam (BTH) keberangkatan tanggal 13 Mei 2022 5. Buat narasi <i>open trip</i> Turki 6. <i>Broadcast</i> tour <i>Amazing Summer In Turki</i> 7. Membuat narasi <i>Broadcast 4 day 3 night New Normal</i> Bangkok-Pattaya <i>Test & Go</i> 8. <i>Editing</i> paket wisata 4 <i>day 3 night</i> Malaysia-Singapura 9. Membuat narasi	1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i> , Rasyuqa Widiatika

(a)	(b)	(c)
	<p><i>Instagram reels</i> Thailand</p> <p>10. <i>List</i> Hotel Malang tanggal 15-16 Mei 2022 dan Batu bintang 3 tanggal 14-15 Mei 2022</p> <p>11. Mencari harga tiket wisata di Malang</p> <p>12. <i>Check</i> Hotel Batu tanggal 15 Mei dan 16 Mei 2022</p>	
16 – 22 Mei 2022	<p>1. <i>Editing</i> paket <i>tour</i> 10 day 7 night <i>Amazing Summer in Turki + Rose Garden</i></p> <p>2. Membuat narasi <i>feed</i> instagram rekomendasi wisata belanja di Thailand & <i>reels</i> instagram (10 <i>Places In Turki</i>)</p> <p>3. <i>List</i> jadwal penerbangan Surabaya - Tokyo dengan Singapore <i>Airlines</i>) tanggal 8 Januari 2023</p> <p>4. <i>Check</i> dan <i>booking</i> Anara <i>Airport</i> Hotel (29-30 Mei 2022)</p> <p>5. <i>Broadcast</i> 10 day 7 night <i>Amzing Summer in Turki</i></p> <p>6. Mencari sewa Hi-Ace dan Elf Malang –</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	<p>Bandung tanggal (25-28 Mei 2022)</p> <p>7. <i>Editing</i> paket wisata 4 day Bangkok-Pattaya</p> <p>8. <i>Web check in</i> Batik Airlines Jakarta - Surabaya</p> <p>9. Merangkum syarat dan ketentuan keberangkatan kereta api</p> <p>10. <i>Check Hotel Double Tree</i> Jakarta tanggal 26-28 Mei 2022</p> <p>11. <i>Editing</i> paket <i>tour 4 day 3 night</i> motogp Sepang</p>	
23 – 29 Mei 2022	<p>1. <i>Handling customer complaint</i></p> <p>2. <i>Editing</i> paket wisata 3 day 2 night Kuala Lumpur – Genting</p> <p>3. <i>Editing</i> paket wisata 4 day 3 night Bangkok – Pattaya</p> <p>4. <i>Editing</i> Paket Wisata 4 day 3 night Kuala Lumpur – Singapura</p> <p>5. <i>Editing</i> paket wisata 6 day 5 night <i>Amazing Trip</i> 3 Negara (Kuala Lumpur</p>	<p>1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti</p> <p>2. <i>Marketing</i>, Rasyuqa Widiatika</p>

(a)	(b)	(c)
	-Singapore-Thailand)	
	6. Membuat materi instagram <i>tour</i> Malaysia per tanggal 6 Juni-12 Juni 2022	
	7. Membuat narasi <i>feed</i> instagram "Kamu Tim Mana Kalau Liburan Ke Turki?"	
	8. Membuat <i>itinerary</i> paket wisata 3 <i>day 2 night</i> Ponorogo	
	9. <i>Check dan list</i> Hotel Ponorogo tanggal 14 Juli- 16 Juli 2022	
	10. Mencari restoran paket <i>tour 3 day 2 night</i> Ponorogo	
	11. Membuat <i>caption</i> narasi 3 day 2 <i>night</i> Malaysia - Genting <i>Highland</i>	
	12. <i>Check</i> Hotel daerah Malioboro tanggal 10-12 Juni 2022	
30 Mei – 05 Juni 2022	1. <i>Handling ticket</i> <i>reservation</i> 2. <i>Editing</i> paket <i>tour 4 day 3</i> <i>night</i> Bangkok - Pattaya (kop surat <i>Ashanty Tour</i>	1. Manajer Operasional, Dinda Angelina Yudhianti 2. <i>Marketing</i> , Rasyuqa Widiantika

(a)	(b)	(c)
	<i>and Travel)</i>	
	3. <i>Check</i> pesawat rute	
	Surabaya - Kalimantan	
	Tengah keberangkatan	
	tanggal 30 Mei 2022	
	4. <i>Check</i> dan <i>list</i> kereta api	
	rute Gubeng (SGU) -	
	Yogyakarta (YK)	
	keberangkatan tanggal 2	
	Juni 2022	
	5. Mencari dan	
	menambahkan foto pada	
	paket <i>tour 3 day 2 night</i>	
	Lombok, <i>3 day 2 night</i>	
	Bali dan <i>3 day 2 night</i>	
	Labuan Bajo	
	6. <i>Check</i> dan <i>list</i> Villa Bali	
	tanggal 25-28 September	
	2022 kapasitas 17 orang	
	8. Revisi <i>pricing 1 day</i>	
	Semarang Dusun Semilir	
	9. <i>Editing</i> paket <i>tour 6 day</i>	
	<i>4 night Amazing Summer</i>	
	<i>in South Korea</i> (kop surat	
	<i>Ashanty Tour and</i>	
	<i>Travel)</i>	
	10. <i>Editing</i> paket <i>tour 10 day</i>	
	<i>7 night Amazing Summer</i>	

(a)	(b)	(c)
	<p data-bbox="662 353 970 392"><i>in Turki Special School</i></p> <p data-bbox="662 409 769 448"><i>Holiday</i></p> <p data-bbox="624 465 979 504">11. <i>Broadcast paket tour 10</i></p> <p data-bbox="662 521 932 560"><i>day 7 night Amazing</i></p> <p data-bbox="662 577 884 616"><i>Summer in Turki</i></p> <p data-bbox="624 633 925 672">12. <i>List travel Surabaya</i></p> <p data-bbox="662 689 967 728"><i>available pembuatan e-</i></p> <p data-bbox="662 745 946 784"><i>visa Indonesia (WNA</i></p> <p data-bbox="662 801 807 840"><i>Singapura)</i></p> <p data-bbox="624 857 984 896">13. <i>Membuat Paket tour one</i></p> <p data-bbox="662 913 943 952"><i>day Bromo Midnight.</i></p> <p data-bbox="624 969 895 1008">14. <i>Membuat caption</i></p> <p data-bbox="662 1025 938 1064"><i>instagram untuk feed</i></p> <p data-bbox="662 1081 863 1120"><i>opening Korea.</i></p> <p data-bbox="624 1137 967 1176">15. <i>Editing tiket Sinar Jaya</i></p> <p data-bbox="662 1193 836 1232"><i>(Sleeper bus)</i></p> <p data-bbox="662 1249 979 1288"><i>keberangkatan tanggal 6</i></p> <p data-bbox="662 1305 970 1344"><i>Juni 2022) a.n Bu Selfi</i></p> <p data-bbox="624 1361 911 1400">16. <i>Membuat itinerary</i></p> <p data-bbox="662 1417 995 1456"><i>Poltekes tour Yogyakarta</i></p> <p data-bbox="662 1473 836 1512"><i>3 day 2 night</i></p>	
06 – 12 Juni 2022	<p data-bbox="624 1525 863 1624">1. <i>Handling ticket reservation</i></p> <p data-bbox="624 1641 995 1892">2. <i>Check dan list tiket pesawat Surabaya (SUB)- Singapore (SIN) keberangkatan tanggal 2 Juli 2022</i></p> <p data-bbox="624 1910 948 1948">3. <i>Membuat paket tour 1</i></p>	<p data-bbox="1026 1525 1342 1624">1. <i>Manajer Operasional, Dinda Angelina</i></p> <p data-bbox="1058 1641 1193 1680"><i>Yudhianti</i></p> <p data-bbox="1026 1697 1326 1787">2. <i>Marketing, Rasyuqa Widiatika</i></p>

(a)	(b)	(c)
	<i>day</i> Yogyakarta.	
	4. <i>Broadcast 10 day 7</i>	
	<i>night Amazing Summer</i>	
	<i>in Turki dan 4 day 3</i>	
	<i>night Kuala Lumpur –</i>	
	Singapura	
	5. <i>Editing paket Land tour</i>	
	<i>arrangement all in from</i>	
	<i>pdf to excel</i>	
	6. Membuat <i>caption reels</i>	
	"Keindahan Korea	
	Selatan"	
	7. <i>Scan</i> dokumen	
	perjalanan a.n Salsabila.	
	8. Membuat <i>caption feed</i>	
	instagram "Fakta-Fakta	
	Unik di Korea Selatan".	
	9. <i>Editing Tour</i> Turki	
	bulan Juli–Agustus 2022	
	10. <i>Check</i> penerbangan	
	Surabaya (SUB) - India	
	Hyderabad (HYD)	
	keberangkatan tanggal	
	19 Juni - 26 Juni 2022	
	11. Membuat narasi	
	<i>Broadcast 6 day 4</i>	
	<i>night Amazing Summer</i>	
	<i>in South Korea.</i>	

(a)	(b)	(c)
	12. Menghubungi Villa Bali untuk harga <i>Barbeque Dinner</i>	
	13. <i>Check</i> Hotel Bali tanggal 23-25 September 2022	
	14. <i>Editing</i> paket 7 day 6 <i>night</i> 3 Negara Asia (8 <i>Pax</i>)	
	15. <i>Editing</i> paket 4 day 3 <i>night</i> 2 Negara (Singapura–Malaysia)\	
	16. Mengikuti dan mencatat hasil <i>zoom</i> <i>meeting</i> webinar Khamis Santai 3.0 "Tourism Malaysia Jakarta Siri 05 Bersama <i>Attana Hotels & Resort</i> dan <i>Key Term Holiday</i> "	

Sumber: penulis (2022)

4.3 Biro Perjalanan Wisata

Ashanty *Tour and Travel* sendiri merupakan biro perjalanan wisata karena menjual jasa pariwisata sebagai penjual utama (*wholesaler*) mulai dari paket wisata, reservasi hotel, pemesanan tiket *online* baik itu tiket pesawat, kereta api maupun kapal. Alasan lainnya karena Ashanty *Tour and Travel* sudah memiliki sertifikasi standar usaha perjalanan wisata tahun 2020 hingga 2023 dan termasuk anggota *Association Of The Indonesian Tours and Travel Agencies* (ASITA) Jawa Timur. Ashanty *Tour and Travel* tidak memiliki cabang lain seperti agen

perjalanan wisata yang menjadi perantara dalam penjualan produk dari penjual utama (*wholesaler*), *Ashanty Tour and Travel* lebih mengandalkan aplikasi *agent* terpercaya seperti *traveloka*, *voltras*, *via.com*, *mgjarvis*, *haigo traveli* dan melakukan promosi di sosial media karena dengan penggunaan hal-hal diatas tidak akan ada pemotongan harga asli dari pada produk wisata atau pembagian komisi dalam bentuk persen jika menggunakan agen perjalanan wisata.

4.4 Jenis - Jenis Paket Wisata

Terdapat dua jenis paket wisata di *Ashanty Tour and Travel* Surabaya diantaranya:

- a. *Ready made tour* adalah paket jadi milik *travel agent* yang sudah disesuaikan dengan pasar, di *Ashanty Tour and Travel* itu sendiri memiliki paket wisata jenis ini, tetapi tidak beragam dan *range* promosi lebih sedikit daripada *tailor made package tour* baik itu untuk paket wisata domestik maupun internasional.
- b. *Tailor made package tour* adalah paket wisata permintaan *customer*. paket jenis ini lebih banyak peminat karena *customer* dapat melakukan *custom* paket wisata mulai dari jumlah peserta, objek wisata tujuan, akomodasi dan tempat belanja oleh-oleh.

Selain dua jenis paket wisata di *Ashanty Tour and Travel* juga terdapat dua macam paket wisata yaitu:

- a. Paket wisata domestik diantaranya Yogyakarta *3 day 2 night*, Malang *1 day Trip*, Bromo *Midnight*, Labuan Bajo *2 day 1 night*, Blitar *3 day 2 night*.
- b. Paket wisata internasional diantaranya (*Amazing Autumn, Spring, Winter, Summer in Turki 10 day 7 night*), Bangkok-Pattaya *4 day 3 night*, *Amazing Trip in Korea 4 day 3 night*.

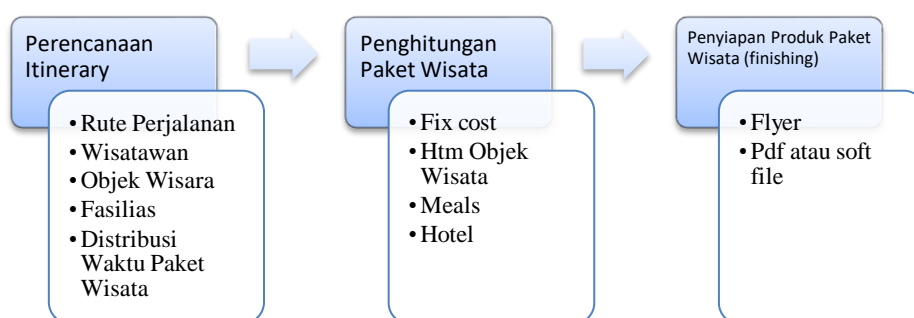
Dari kedua macam paket wisata diatas yang paling banyak promosi dan diminati oleh wisatawan adalah Bangkok-Pattaya dan *amazing series* milik Turki, terutama Turki dikarenakan untuk ke Turki itu sendiri bebas visa, juga kurs yang saat ini lebih rendah dari Indonesia dan memiliki banyak tempat wisata yang unik dan menarik. Target pasar untuk paket ini adalah wisatawan muslim, maka dari itu di setiap pemasaran paket wisata ini akan cepat untuk *sold out*, oleh karena itu

juga paket wisata lainnya khususnya internasional lebih sedikit dipromosikan karena terdapat kesenjangan dalam jumlah paket wisata yang terjual.

Sedangkan paket wisata domestik milik *Ashanty Tour and Travel* yang banyak diminati adalah paket wisata permintaan dari *customer* seperti Labuan Bajo, Yogyakarta, Bali, Malang, Banyuwangi. Tempat-tempat tersebut menjadi tujuan wisata yang paling banyak diminati dikarenakan objek wisata yang dimiliki beragam dan familiar, kemudian harga komponen wisata yang cenderung murah serta mudah untuk dikunjungi oleh berbagai macam wisatawan, akan tetapi paket wisata domestik khususnya *ready made tour* jarang dipromosikan di sosial media resmi milik *Ashanty Tour and Travel* dikarenakan *customer* lebih menyukai paket wisata domestik *tailor made package tour* atau *by request*, oleh karena itu foto dan video dokumentasi *tour* domestik lebih sedikit daripada *tour* internasional.

4.5 Proses Pembuatan Paket Wisata

Ada tiga tahap dalam pembuatan paket wisata di *Ashanty Tour and Travel*, yang pertama yaitu perencanaan *itinerary* kemudian penghitungan paket wisata (akomodasi, transportasi, htm objek wisata, makan) dan yang terakhir penyiapan produk paket wisata (finishing). Berikut adalah proses pembuatan paket wisata menurut *Ashanty Tour and Travel*:



Gambar 4.3 Proses pembuatan paket wisata

Sumber: Ashanty Tour and Travel (2022)

Sebelum membuat produk paket wisata penting untuk mengetahui komponen-komponen yang ada didalamnya. Hal tersebut yang harus

dipertimbangkan terlebih dahulu agar tidak terjadi kesalahan dan wisatawan dapat menikmati perjalanan wisata yang berlangsung.

4.5.1 Komponen Paket Wisata Ashanty *Tour and Travel*

Dengan adanya komponen-komponen ini perjalanan wisata yang dirancang oleh Ashanty *Tour and Travel* dapat berlangsung dengan baik karena terdapat keterpaduan antara fasilitas yang saling mendukung dan berkesinambungan. Adapun komponen-komponen paket wisata yang berkaitan adalah sebagai berikut:

a. Transportasi

Untuk transportasi perjalanan wisata di Ashanty *Tour and Travel* dapat melakukan sewa dari tempat lain atau dari vendor Ashanty *Tour and Travel* itu sendiri. Tergantung dari kapasitas wisatawan yang akan melakukan perjalanan wisata, 30-35 *pax* menggunakan *medium bus*, 40-45 *pax* dengan *big bus* sedangkan wisatawan dibawah jumlah tersebut dapat menggunakan *elf long*, *elf short* atau Hi-Ace, Biaya sewa dari transportasi tersebut dihitung per hari dengan yang sudah *include driver* dan BBM maupun yang *exclude* keduanya.

b. Akomodasi

Akomodasi disediakan bagi wisatawan yang melakukan perjalanan wisata lebih dari 24 jam. Ashanty *Tour and Travel* mencari akomodasi sesuai dengan tujuan perjalanan wisata dan memilih lokasi yang strategis serta fleksibel dari objek wisata dan restoran, akomodasi ini bisa berupa Hotel, Villa atau *Homestay* tergantung permintaan dari *customer* mulai dari Hotel bintang dua hingga bintang lima. Ashanty *Tour and Travel* melakukan *check* ketersediaan kamar melalui aplikasi *agent* dan juga bisa dengan menghubungi secara langsung.

c. Objek Daya Tarik Wisata

Objek wisata juga berperan penting dalam sebuah paket wisata karena menjadi tujuan dalam melakukan suatu perjalanan wisata. Ashanty *Tour and Travel* biasanya menerima permintaan *customer* objek wisata yang ingin dikunjungi atau dari Ashanty *Tour and Travel* sendiri yang menentukan tujuan objek wisata setelah melihat dari jenis *tour* yang diajukan (*family tour* atau *private tour*, *education tour*, *group tour*).

d. Restoran

Paket wisata dari *Ashanty Tour and Travel* untuk perjalanan lebih dari satu hari mengandalkan *breakfast* dari akomodasi, maka dari itu pihak *Ashanty Tour and Travel* selalu mengutamakan mencari Hotel, Villa atau *Homestay* yang sudah *include breakfast*, sedangkan untuk makan siang (*lunch*) dan makan malam (*dinner*) *Ashanty Tour and Travel* mencari restoran yang satu rute dengan objek wisata dan akomodasi, biasanya sebelum dimasukkan ke dalam *fix itinerary* pihak *Ashanty Tour and Travel* memeriksa restoran yang akan dipilih sesuai standar (kapasitas, menu, ulasan pengunjung, harga) dengan menghubungi telepon resmi restoran yang bersangkutan.

e. Toko Cenderamata

Dalam paket wisata milik *Ashanty Tour and Travel* belanja oleh-oleh atau souvenir adalah kegiatan akhir dalam *itinerary*, *visit* toko cenderamata bisa ditentukan oleh calon *customer* yang akan melakukan perjalanan wisata sesuai dengan tempat tujuan wisata dan pihak *Ashanty Tour and Travel* menyesuaikan rute perjalanan agar para wisatawan bisa berbelanja dengan nyaman.

f. Pramuwisata atau Pengatur Wisata

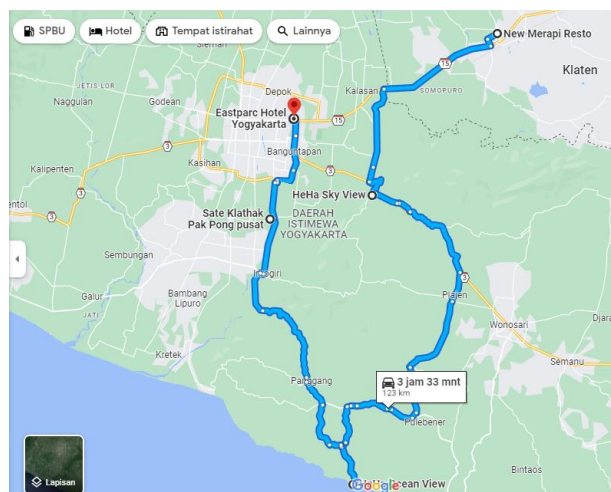
Tour leader di *Ashanty Tour and Travel* diwakilkan oleh *operating manager* dan juga oleh *staff marketing* untuk mendampingi serta memberikan layanan kepada para wisatawan dan memberikan informasi seputar destinasi yang dikunjungi.

4.5.2 Penyusunan *Itinerary* Paket Wisata

Selain lima komponen dasar diatas, ada tahapan-tahapan yang harus diperhatikan demi terciptanya *itinerary* paket wisata yang berhasil. Disini penulis akan menggunakan salah satu paket wisata yang telah dibuat saat melakukan praktik kerja nyata “*Tour 3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta*”, berikut tahap-tahap pembuatan paket wisata yang harus diperhatikan sesuai dengan prosedur milik *Ashanty Tour and Travel*:

a. Rute Perjalanan

Ashanty *Tour and Travel* memakai jenis rute berbentuk putaran (*circle route*) untuk setiap perjalanan wisata salah satunya “*Tour 3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta*”, diawali dengan perjalanan dari Surabaya ke Yogyakarta dan melakukan *tour* ke Heha *Sky View*, Parang Tritis, Malioboro dan hari ke-3 diakhiri dengan mengunjungi pusat oleh-oleh Bakpia Pathok 25 kemudian perjalanan pulang menuju Surabaya menggunakan Hi-Ace. Rute dibuat sebisa mungkin agar tidak *backtrack* dan sesuai dengan aturan membuat paket wisata yang baik dan benar. berikut gambar dari *circle route*:



Gambar 4.4 Rute perjalanan *circle route*
Sumber: Penulis (2022)

b. Wisatawan

Tour 3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta adalah *tour* yang berjenis *Family tour*, maka dari itu *range* usia wisatawannya bisa beragam mulai dari anak-anak dengan dewasa atau anak-anak dengan remaja, dengan keberangkatan minimal 14 orang serta paket wisata ini adalah *tailor made tour* (paket wisata permintaan *customer*). Rata-rata permintaan *tour* ini berasal dari wisatawan domestik. jika ada perubahan dalam *itinerary* dan jumlah orang dari paket *tour* ini maka akan disesuaikan kembali oleh Ashanty *Tour and Travel*.

c. Objek Wisata dan Atraksi Wisata

Dalam *itinerary Tour 3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta*, objek wisata yang akan dikunjungi adalah Heha *Sky View* dan Heha *Ocean View* dengan

tempatnnya yang *instagramable* menawarkan *spot-spot* foto, panggung musik dan juga *food stall* untuk para pengunjung, kemudian ada Paralayang Watugupit dengan atraksi naik Paralayang dan masuk Bukit Paralayang, selanjutnya Pantai Parangtritis untuk menikmati *sunset*, berfoto di gumuk pasir yang tersebar di sepanjang pantai, menjelajah pantai dengan *ATV* atau andong yang disediakan, terakhir yaitu Malioboro dengan atraksi *street food*, belanja oleh-oleh yang beragam, *spot* foto dan *department store*.

d. Fasilitas

Dari transportasi yang digunakan memenuhi standar perjalanan dengan adanya AC dan BBM kemudian akomodasi yaitu Hotel eastparc dengan *room* berisi (AC, TV, kamar mandi) serta *include breakfast*. Restoran yang dikunjungi untuk *lunch* dan *dinner* selama 3 hari 2 malam memiliki ulasan yang bagus dan memiliki tempat parkir yang luas untuk kendaraan, *toilet* restoran, fasilitas standar restoran (meja, kursi, tisu, peralatan makan), untuk fasilitas semua objek wisata yang dikunjungi juga sesuai standar (*toilet* umum, tempat beribadah, *container* makanan).

e. Distribusi Waktu Paket Wisata

Agar program perjalanan wisata lebih efektif dan efisien penting untuk merencanakan distribusi waktu seperti dibawah ini:

Tabel 4.2 Distribution of time

Nama Tour: 3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta

Menggunakan transportasi Hi-Ace

Hari ke 1

Deskripsi	Durasi			Total
	On Board Activity	Ground Activities		
		Tour Activities	Rest	
Surabaya – Jogja (New Merapi Resto)	5h 10min	-	-	5h 10min
New Merapi Resto	-	1h	-	1h
New Merapi Resto - Heha Sky View	50min	-	-	50min

Heha <i>Sky View</i>	-	1h 30min	-	1h 30min
Heha <i>Sky View</i> – Heha <i>Ocean</i>	1h 20min	-	-	1h 20min
Heha <i>Ocean</i>	-	1h 20min	-	1h 20min
Heha <i>Ocean</i> - Sate Klatak Pak Pong	1h 15min	-	-	1h 15min
Sate Klatak Pak Pong	-	1h	-	1h
Sate Klatak Pak Pong – Hotel Eastparc	30min	-	-	30min
<i>Grand total</i>				13h 55min

Hari ke 2

Deskripsi	Durasi			
	On Board Activity	Ground Activities		Total
		Tour Activities	Rest	
Hotel - Paralayang Watugupit	1h 5min		-	1h 5min
Paralayang Watugupit	-	2h 10min	-	2h 10min
Paralayang Watugupit - Pantai Parangtritis	10min	-	-	10min
Pantai Parangtritis	-	1h 45min	-	1h 45min
Pantai Parangtritis - Gudeg Yu Djum	1h	-	-	1h
Gudeg Yu Djum	-	1h	-	1h
Gudeg Yu Djum - Malioboro	25min	-	-	1h 15min
Malioboro	-	2h 20min	-	2h 20min
Malioboro - Tugu Jogja	10min	-	-	10min
Tugu Jogja		45min	-	45min
Tugu Jogja - Gubuk Makan Iwak Kalen	15min	-	-	15min
Gubuk Makan Iwak Kalen	-	1h 15min	-	1h 15min
<i>Grand total</i>				12h 55min

Hari ke 3

Deskripsi	Durasi			
	On Board Activity	Ground Activities		Total
		Tour Activities	Rest	
Hotel – Bakpia Pathok 25	25min	-	-	25min
Bakpia Pathok 25	-	1h	30min	1h 30min
Bakpia Pathok 25 - Rumah Makan Utama	3h 35min	-	-	3h 35min
Rumah Makan Utama	-	1h	-	1h
Rumah Makan Utama-Surabaya	2h	-	-	2h
<i>Grand Total</i>				8h 30min

Pendistribusian waktu seperti ini penting guna mengetahui estimasi waktu dari perjalanan wisata yang dilakukan dan lebih mudah untuk menentukan rute perjalanan. Setelah mendistribusikan waktu perjalanan wisata langkah selanjutnya yang harus dilakukan adalah mentransformasikan hari atau tanggal, waktu serta aktivitas perjalanan ke dalam tabel *itinerary*.

Tabel 4.3 Bentuk *Itinerary***TOUR ITINERARY****3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta**

Hari/Tanggal	Waktu	Tempat	Deskripsi/Itinerary
HARI KE 1	07.00	Tugu Pahlawan Surabaya	<i>Meeting point</i> kemudian berangkat ke Yogyakarta menggunakan Hi-Ace
	12.10	Yogyakarta dan New Merapi Resto	Tiba di Yogyakarta dan istirahat serta makan siang
	14.00	Heha Sky View	menikmati <i>food stall</i> yang ada di Heha Sky View
	16.50	Heha Ocean View	Menikmati <i>live</i> musik, <i>food stall</i> yang ada di Heha Ocean View
	19.25	Sate Klatak Pak Pong	Makan malam sebelum ke hotel
	21.25	Hotel Eastparc	<i>Check in</i> Hotel untuk 2

			malam
HARI KE 2	06.00	Hotel Eastparc	<i>Breakfast dan prepare</i>
	08.05	Paralayang Watugupit	Menikmati atraksi Paralayang dan Bukit Paralayang di Watugupit
	10.15	Pantai Parangtritis	Menikmati estetika Pantai dan menyewa ATV
	13.00	Gudeng Yu Djum	Makan siang dan istirahat sebelum melanjutkan <i>tour</i>
	14.25	Malioboro	Belanja dan berburu <i>street food</i> di Malioboro
	16.55	Tugu Jogja	Berfoto dan menikmati waktu hingga matahari terbenam di Tugu Jogja
	17.55	Gubuk Makan Iwak Kalen	Makan malam sebelum kembali ke Hotel
	19.40	Hotel Eastparc	Istirahat di Hotel
HARI KE 3	07.00	Hotel Eastparc	<i>Breakfast dan check out</i> Hotel
	08.30	Bakpia Pathok 25	Belanja oleh-oleh dan foto bersama
	10.00	Yogyakarta	Perjalanan kembali ke Surabaya
	13.35	Rumah Makan Utama	Makan siang ditengah perjalanan pulang
	14.35	Surabaya	<i>Tour closing</i> di Ashanty <i>Tour and Travel</i>

Sumber: Penulis (2022)

4.5.3 Penghitungan Paket Wisata (*Pricing*)

Setelah membuat sebuah *itinerary* paket wisata langkah selanjutnya yaitu melakukan penghitungan (*pricing*) dari komponen-komponen yang sudah dirangkai baik itu *variable cost* maupun *fix cost*. Berikut adalah Tahapan penghitungan paket wisata menurut Ashanty *Tour and Travel* yang direalisasikan:

3 Day 2 Night Family Trip Yogyakarta

Satu kendaraan Hi-Ace diisi 14 orang

1 USD = 14.500

- a. Total harga perkomponen (1) dalam *fix cost* dibagi dengan jumlah peserta (2) terlebih dahulu dan hasil akan muncul di kolom per *pax* (3).

	Jumlah	Item	Durasi		Price	Total	Per-Pax
FIX	14	Hiace	3	Hari	2.400.000	7.200.000	514.286
	14	Air Mineral	2	dus	33.000	66.000	4.714
	14	Lain-lainnya	1	Kali	500.000	500.000	35.714
	14	Tour Leader	3	Hari	300.000	900.000	64.286
	14	guide	3	Hari	350.000	1.050.000	75.000
	14	Tarif Tol Surabaya - Jogja	2	kali	500.000	1.000.000	71.429
	14	Parkir	12	destinasi	15.000	180.000	12.857

Gambar 4.5 Harga *fix cost*

Sumber: Penulis (2022)

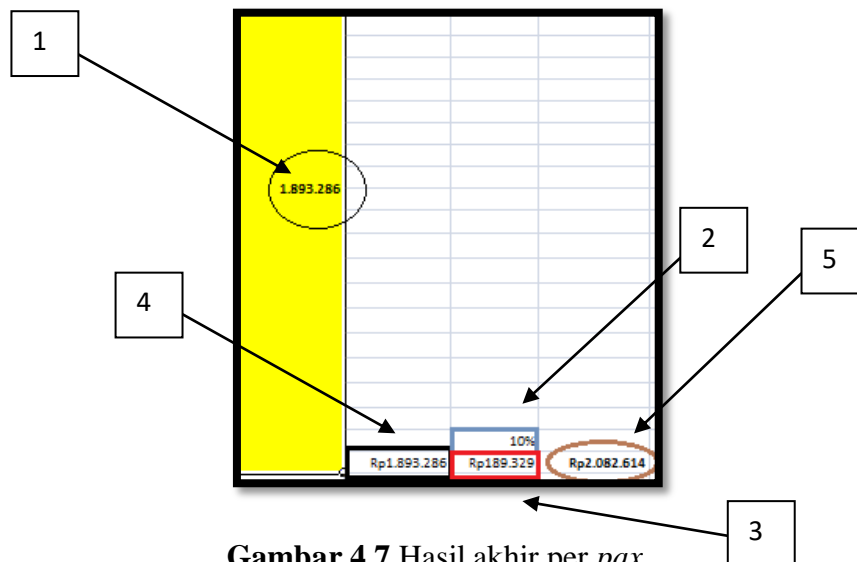
- b. Kemudian hasil *pax* dari *fix cost* dijumlahkan dengan total harga *pax* dari htm destinasi wisata, makan, dan hotel (1), hasil dari penjumlahan tersebut akan muncul harga per orang yang belum ditambahkan dengan komisi *travel agent* (2).

	Jumlah	Item	Durasi		Price	Total	Per-Pax	HARGA
FIX	14	Hiace	3	Hari	2.400.000	7.200.000	514.286	1.893.286
	14	Air Mineral	2	dus	33.000	66.000	4.714	
	14	Lain-lainnya	1	Kali	500.000	500.000	35.714	
	14	Tour Leader	3	Hari	300.000	900.000	64.286	
	14	guide	3	Hari	350.000	1.050.000	75.000	
	14	Tarif Tol Surabaya - Jogja	2	kali	500.000	1.000.000	71.429	
	14	Parkir	12	destinasi	15.000	180.000	12.857	
HTM	1	heha ocean	1	tiket	20.000	20.000	20.000	
	1	heha sky view	1	tiket	20.000	20.000	20.000	
	1	paralayang batugupit	1	tiket	10.000	10.000	10.000	
	1	malloboro	1	tiket	0	0	0	
	1	pantai parangtritis	1	tiket	10.000	10.000	10.000	
MAKAN	1	tugu jogja	1	tiket	0	0	0	
	1	pusat oleh-oleh	1	tiket	0	0	0	
	1	Snack	1	Kali	15.000	15.000	15.000	
	1	lunch 1	1	Kali	35.000	35.000	35.000	
	1	dinner 1	1	Kali	35.000	35.000	35.000	
HOTEL	1	breakfast 2	1	Kali	0	0	0	
	1	lunch 2	1	Kali	0	0	0	
	1	dinner 2	1	Kali	35.000	35.000	35.000	
	1	breakfast 3	1	Kali	0	0	0	
	1	lunch 3	1	Kali	35.000	35.000	35.000	
	2	Hotel East Parc	2	Malam	900.000	1.800.000	900.000	
					12.911.000			

Gambar 4.6 Harga Keseluruhan Paket

Sumber: Penulis (2022)

- c. Untuk mendapat komisi yaitu dengan cara harga per orang (1) dikali 10% (2) kemudian hasilnya (3) ditambah kembali dengan harga per orang (4) dan dapatlah harga *final* per *pax* (5)



Gambar 4.7 Hasil akhir per *pax*
 Sumber: Penulis (2022)

Penjelasan:

- 1) Jumlah total *fix cost* dibagi dengan jumlah peserta 14 orang
- 2) Ditambah jumlah total htm objek wisata, *meals*, dan hotel
- 3) Hasil per *pax* sementara ditambah dengan komisi *travel agent* kisaran 10%-17% (semakin banyak jumlah peserta yang melakukan perjalanan wisata maka penghitungan jumlah persen dari profit diturunkan).
- 4) Dengan harga *final* per *pax* Rp 2.082.614 kemudian dibulatkan dalam bentuk USD yaitu \$143 jika diperlukan untuk promosi paket wisata luar negeri milik *Ashanty Tour and Travel*.

Harga akan mengalami perubahan dan disesuaikan kembali jika:

- a) Ada penambahan jumlah peserta karena perubahan jumlah peserta akan mengubah kapasitas dari *fix cost* dan *variable cost*.
- b) Peserta tidak hadir dalam kegiatan wisata (akan mendapatkan denda 10% dari harga *tour*).

4.6 Penyiapan Produk Paket Wisata (*finishing*)

Penyiapan produk paket wisata ini identik dengan *product design*, di *Ashanty Tour and Travel* produk paket wisata memiliki beberapa macam jenis dan bentuk diantaranya:

a. *Flyer*

Produk paket wisata dalam bentuk *flyer* ini diisi dengan nama paket wisata, logo perusahaan, *include-exclude*, harga paket wisata dan akun sosial media,

biasanya paket jenis *flyer* ini dipasarkan melalui media *online* seperti *instagram feed* dan *instastory* dan juga melalui *whatsapp broadcast* dan *story* resmi milik *Ashanty Tour and Travel*. berikut contoh *flyer* milik *Ashanty Tour and Travel*:

#DiIndonesiaApa

ashanty
tour & travel

3 Day
2 Night

**4 Gili Madura
Pinisi Sailing Trip**

IDR 3.750.000/pax

Destinasi :

- Gili Centeng • Snorkling Gili Pandan • Gili Labak
- Pantai Kahuripan • Pantai Sembilan • Gili Iyang
- Goa Mahakarya • Batu Canggih

Termasuk :

- Kapal Pinisi kapasitas maks 16 orang • Snack & Air Mineral
- Akomodasi di Kapal Pinisi • Asuransi • Guide
- Tiket Masuk Obyek Wisata • Dokumentasi (Foto Dan Video)
- Makan sesuai itinerary • Alat snorkeling lengkap

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytravel ashantytour.com 0878 5213 8090

Gambar 4.8 *Flyer* Paket Wisata *Ashanty Tour and Travel*
Sumber: Penulis (2022)

ashanty
tour & travel

SINGAPORE
AWARDS

Start Jakarta

6D4N 31 Jul - 5 Aug 2022
28 Aug - 2 Sep 2022

**AMAZING SUMMER
IN SOUTH KOREA**

IDR 12.490.000 / Pax

Nami Island, Kimchi Making & Experience Hanbok Wearing,
Gyeongju Chulsi, Gyeongju Chonggokgung Palace, The Blue House, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytravel ashantytour.com 0878 5213 8090

INCLUDE

EXCLUDE

Gambar 4.9 *Flyer* Paket Wisata *Ashanty Tour and Travel*
Sumber: Penulis (2022)

b. Menyimpan dokumen dalam bentuk *soft file*

Produk paket wisata jenis ini paling sering dibagikan di Ashanty *Tour and Travel* baik itu secara *online* maupun *offline* dikarenakan isi yang lebih lengkap mulai dari *itinerary*, harga paket, *include-exclude* dan juga syarat serta ketentuan. Cara membuat produk paket wisata *format pdf* yaitu transformasikan *fix itinerary* ke dalam *microsoft word* yang sudah diberi kop milik Ashanty *Tour and Travel* kemudian beri tabel harga dan juga tabel *include-exclude*, selanjutnya memasukkan syarat dan ketentuan dihalaman paling akhir, setelah itu tahap akhir adalah *convert word to pdf* dan produk siap untuk dibagikan kepada *customer*.

ashanty
tours and travel

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

3D2N FAMILY TRIP YOGYAKARTA

ITINERARY :

DAY 01. SURABAYA - JOGJA (5) (L) (D)

Meeting Point
Perjalanan menuju Jogja
Makan Siang (New Merapi Resto)
Heha Sky View
Heha Ocean
Makan Malam (sate Klatak Pak Pong)
Check in hotel

DAY 02. JOGJA (B) (D)

Breakfast
Candi Borobudur
Pantai Parangtritis
Makan Siang di Gudug Yu Djum (Blaya Sendiri)
Maliboro
Tugu Jogja
Makan Malam (gubuk maka iwak kalen)
Kembali ke hotel

DAY 03. JOGJA – SURABAYA (B) (L)

Breakfast & check out Hotel
Pusat oleh-oleh Bakpia Pathok 25
Makan Siang diperjalanan Jogja – Surabaya (Rumah Makan Utama/ restoran lokal)
Perjalanan kembali ke Surabaya

0878 5213 8090 www.ASHANTYTOUR.COM ashantytourtravel

ashanty
tours and travel

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

TOUR SELESAI. SAMPAI JUMPA DI TRIP KAMI SELANJUTNYA. IN SYAA ALLAH.
****Jadwal tour dapat berubah mengikuti kondisi saat di lapangan****

HOTEL	Harga Per Orang
Hotel East Parc *4/Batasari	Rp. 2.082.000

INCLUDE	EXCLUDE
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Transportasi Hiace AC, TOL dan Parkir ✓ Akomodasi 2 malam di Eastparc Hotel ✓ Air Mineral ✓ Snack ✓ Makan sesuai itinerary ✓ Tiket masuk wisata 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Pengeluaran Pribadi : laundry, bar, dll ✗ Tipping Guide & Driver

TERMS AND CONDITIONS:

- Semua harga yang tertera diatas hanya untuk tamu dengan Min. Keberangkatan 14 Orang.
- Harga tidak berlaku untuk periode High Season, dan Peak Season
- Jika peserta kurang dari jumlah minimum, akan ada penyesuaian harga kembali
- Jadwal dan program / itinerary bersifat tidak mengikat, dapat diubah sesuai dengan keinginan peserta sebelum keberangkatan
- Non refundable untuk ticket objek wisata yang tidak digunakan
- Harga yang tertera diatas adalah harga per-pax (per-orang). Dalam artian total harga adalah harga per-pax dikali dengan jumlah peserta
- Harga dapat berubah sewaktu – waktu, mengikuti rate hotel, eskalasi harga BBM, harga tiket masuk, dan lain – lain pada periode yang ditentukan

0878 5213 8090 www.ASHANTYTOUR.COM ashantytourtravel

Gambar 4.10 Paket Wisata Ashanty *Tour and Travel*

Sumber: penulis (2022)

Dalam pembuatan berbagai *product design* paket wisata, Ashanty *Tour and Travel* memiliki tim *design* sendiri untuk merancang serta *editing*, yang kemudian hasil *design* tersebut harus di periksa kembali oleh *owner* Ashanty *Tour and Travel* apakah layak untuk dipublikasikan ke berbagai *platform* resmi milik Ashanty *Tour and Travel*.

Finishing produk paket wisata milik Ashanty *Tour and Travel* dipromosikan oleh penulis diberbagai sosial media milik Ashanty *Tour and Travel*, akan tetapi untuk jual beli dan *dealing* dengan *customer* itu hanya dilakukan oleh bagian *operating manager*. hal ini guna menghindari kesalahan fatal yang bisa saja terjadi seperti kesalahan mencetak *invoice*, kesalahan konfirmasi harga dan lain sebagainya.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Ashanty *Tour and Travel* merupakan biro perjalanan wisata yang menjual produk serta jasa berupa pemesanan tiket pesawat, kereta api dan hotel, visa, paspor, paket wisata berbasis domestik dan internasional. Salah satu yang paling sering diajukan oleh *customer* adalah permintaan membuat paket wisata dan ketersediaan paket wisata. Ashanty *Tour and Travel* membuat paket wisata baik karena permintaan *customer* maupun produk jadi, sesuai dengan rumusan masalah proses pembuatan paket wisata dimulai dari perencanaan *itinerary* terlebih dahulu dengan memperkirakan rute serta durasi perjalanan menggunakan *google maps* kemudian mencari objek wisata yang sesuai dengan jenis *tour* hingga pemilihan akomodasi, restoran dan transportasi yang tepat. Semua harus diperiksa dengan teliti supaya tidak ada kesalahan dan bisa segera dilanjutkan ke tahap berikutnya yaitu penghitungan paket wisata dengan menjumlahkan semua harga komponen wisata baik itu *fix cost* maupun *variabel cost*. Langkah terakhir yaitu penggabungan *itinerary* dan hasil penghitungan paket wisata menjadi sebuah *product design*, bisa berupa *flyer*, *pamflet* maupun *pdf* dengan kop surat Ashanty *Tour and Travel*. Dengan terpenuhinya ketiga susunan tersebut maka kegiatan pemasaran serta promosi paket wisata kepada calon *customer* tidak akan terkendala apabila sesuai dengan aturan pembuatan paket wisata yang baik dan benar.

5.2 Saran

Saran penulis kepada Ashanty *Tour and Travel* Surabaya sebagai berikut:

- a. Ashanty *Tour and Travel* harus mencari konsumen baru supaya dapat membuat paket wisata yang lebih bervariasi.
- b. Ashanty *Tour and Travel* sebaiknya membuat lebih banyak promosi paket wisata luar negeri selain Turki.

- c. *Ashanty Tour and Travel* sebaiknya meningkatkan promosi kegiatan *tour* domestik serta menggunakan foto dokumentasi *tour* terbaru sebagai bahan konten untuk promosi.

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Jurnal

- Damardjati, R. S. 2010. *Istilah–Istilah Dunia Pariwisata*, Jakarta. Pradya Paramita.
- Haq, Z. 2009. *Service Marketing*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Hidayah, N. 2019. *Pemasaran Destinasi Pariwisata*. Bandung: Alfabeta.
- Ksamawan, P.G.J., Negara. I.M.K. dan Sudana. I.P. 2014. Strategi Pemasaran Paket Wisata *Full Day* di PT. Tour East Indonesia. *Jurnal IPTA*. 2(1):18.
- Lahilote, H. S. 2010 *Kajian Yuridis Terhadap Agen Perjalanan (Travel Agent) Dalam Bisnis Pariwisata*. *Jurnal Al-Syir'ah*. 8(2):523.
- Nuriata. 2014. *Paket Wisata Penyusunan Produk dan Penghitungan Harga*. Bandung: Alfabeta.
- Rachman, A. F. 2013. *Pemandu Wisata: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Toko Gunung Agung.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV
- Suyitno. 2001. *Perencanaan Wisata*. Yogyakarta: Kanisius.
- Swabawa, A. A. P., I. D. G. A. Pemayun, dan M. A. Sutiarto. 2022. *Manajemen Bisnis Pariwisata*. Jakarta: Pascal Books.
- UNWTO. 2013. *Sustainable Tourism for Development Guidebook (2013) First Edition*. Madrid: United Nations World Tourism Organization.
- Yoeti, A. O. 2013. *Pemasaran Pariwisata*. Bandung : Angkasa Bandung.

Skripsi dan Tugas Akhir

- Halida, E. D. R. 2015. Pengembangan Produk Wisata Cycling Tour di Panorama Destination. *Tugas Akhir*. Yogyakarta: Program Studi Diploma 3 Kepariwisata Universitas Gajah Mada Yogyakarta.
- Munisari, D. 2018. Analisis Potensi Obyek Wisata Desa Sempalai Sebedang Kecamatan Sebawi Kabupaten Sambas. *Skripsi*. Pontianak: Program Sarjana Fakultas Ilmu Pendidikan dan Pengetahuan Sosial Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan PGRI Pontianak.

Peraturan dan Undang-Undang

Peraturan Menteri Kebudayaan Dan Ekonomi Kreatif 2014. *Standar Usaha Jasa Perjalanan Wisata*. 3 April 2014. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 462. Jakarta.


Internet

ASITA. 2022. Tujuan Association of The Indonesian Tours and Travel Agencies (ASITA). <https://www.asita.or.id/tentang/> [Diakses Pada 23 Agustus 2022].

Lampiran 1. Surat Permohonan Magang

	KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI														
	UNIVERSITAS JEMBER														
	FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK														
	Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegalboto Telp. (0331) 335586, 331342 Fax. (0331) 335586 Jember 68121 Laman : www.fisip.unej.ac.id														
Nomor	: 4948/UN25.1.2/SP/2021	22 November 2021													
Lampiran	: satu eksemplar														
Hal	: Permohonan tempat magang														
Yth. Pimpinan															
Ashanty Tour and Travel Surabaya															
Jl. Raya Pandugo Blok A-26, Penjaringan Sari, Kec. Rungkut															
Surabaya Jawa Timur 60297															
Dengan hormat,															
Dalam rangka mengembangkan wawasan praktis mahasiswa Program Diploma Tiga Usaha Perjalanan Wisata Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember, maka setiap mahasiswa yang telah menyelesaikan minimal 108 SKS diwajibkan mengikuti kegiatan magang (Praktik Kerja Nyata) untuk penyelesaian laporan tugas akhir.															
Sehubungan dengan hal tersebut, maka kami mengharap kesediaan Saudara memberikan kesempatan kegiatan magang bagi mahasiswa kami.															
Adapun nama mahasiswa yang akan mengikuti kegiatan magang yaitu :															
<table border="1"><thead><tr><th>No</th><th>NAMA</th><th>NIM</th><th>Program Studi</th></tr></thead><tbody><tr><td>1.</td><td>Amellia Bilqis</td><td>190903102001</td><td>DIII Usaha Perjalanan Wisata</td></tr><tr><td>2.</td><td>Diana Aprillia Wulandari</td><td>190903102020</td><td>DIII Usaha Perjalanan Wisata</td></tr></tbody></table>				No	NAMA	NIM	Program Studi	1.	Amellia Bilqis	190903102001	DIII Usaha Perjalanan Wisata	2.	Diana Aprillia Wulandari	190903102020	DIII Usaha Perjalanan Wisata
No	NAMA	NIM	Program Studi												
1.	Amellia Bilqis	190903102001	DIII Usaha Perjalanan Wisata												
2.	Diana Aprillia Wulandari	190903102020	DIII Usaha Perjalanan Wisata												
Bersama ini kami lampirkan 1(satu) eksemplar proposal Praktik Kerja Nyata (PKN).															
Atas perhatian dan perkenannya disampaikan terima kasih.															
 a.n. Dekan Wakil Dekan I, 1 Prof. Dr. Zarah Puspitaningtyas, S.Sos., SE., M.Si., QIA, QGIA, QWP. NIP 197902202002122001															

Lampiran 2. Surat tugas Praktik Kerja Nyata



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI**
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Kalimantan 37 Kampus Tegalboto Telp. (0331) 335586, 331342
Fax. (0331) 335586 Jember 68121 Laman : www.fisip.unej.ac.id

SURAT TUGAS
Nomor : 5117/UN25.1.2/SP/2021

Yang bertanda-tangan di bawah ini:


Nama : Prof. Dr. Zarah Puspitaningtyas, S.Sos., SE, M.Si., QIA, QGIA, QWP
NIP : 197902202002122001
Jabatan : Wakil Dekan 1 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

menugaskan kepada Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember berikut ini:

No.	N a m a	NIM	Program Studi
1.	Amellia Bilqis	190903102001	DIII Usaha Perjalanan Wisata
2.	Diana Aprillia Wulandari	190903102020	DIII Usaha Perjalanan Wisata

untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja/Magang di PT. Ashanty Perdana Pratiwi (Ashanty *Tour & Travel*) Surabaya terhitung mulai tanggal 10 Januari 2022 sampai dengan 10 Juni 2022.

Demikian surat tugas ini untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.



Jember, 30 November 2021
Wakil Dekan 1,
Prof. Dr. Zarah Puspitaningtyas, S.Sos.,
SE, M.Si., QIA, QGIA, QWP.
NIP 197902202002122001

Tembusan:

1. Direktur Utama PT. Ashanty Perdana Pratiwi;
2. Koordinator DIII Usaha Perjalanan Wisata FISIP UNEJ;
3. Mahasiswa yang bersangkutan.

Lampiran 3. Surat Penerimaan Praktik Kerja Nyata



PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

Nomor : SP-315APP-XI-2021
Lampiran :-
Perihal : Balasan Surat Permohonan PKN (Praktek Kerja Nyata) II

Kepada Yth.
Amelia Bilqis
Mahasiswa Program Studi D3 Usaha Perjalanan Wisata
Universitas Jember
Jl. Kalimantan Tegalboto No. 37, Kec. Sumselari, Jember

Dengan Hormat,

Melalui surat ini kami dari PT. ASHANTY PERDANA PRATIWI (Ashanty Tours & Travel) menyatakan bahwa mahasiswa yang identitasnya tertera dibawah ini :

Nama : Amelia Bilqis
NIM : 190903102001
Program Studi : D3 Usaha Perjalanan Wisata

Diterima untuk kegiatan PKN (Praktek Kerja Nyata) II di PT. ASHANTY PERDANA PRATIWI (Ashanty Tours & Travel), terhitung mulai tanggal 10 Januari 2022 sampai dengan 10 Juni 2022 dengan ketentuan mahasiswa tersebut diatas menaati semua peraturan dan tata tertib yang berlaku.

Demikian surat pemberitahuan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami sampaikan terima kasih.

Surabaya, 29 November 2021
PT ASHANTY PERDANA PRATIWI

Menyetujui,



HANDITA ARIA PERDANA
Direktur Utama

Mengotahsai,




ASMANDANI
Komisaris Utama

☎ 0878 5213 8090

www.ASHANTYTOUR.com

📷📺 ashantytourtravel

Lampiran 4. Lembar Penilaian Praktik Kerja Nyata



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Jl. Kalimantan Kampus Tegalboto Telp. 0331-335586, 331342 Fax. 0331-335586 Jember 68121
Laman: www.fisip.unej.ac.id

NILAI PRAKTIK KERJA (MAGANG)
PROGRAM STUDI D3 USAHA PERJALANAN WISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER



NO.	INDIKATOR PENILAIAN	NILAI	
		ANGKA	HURUF
1	Penguasaan Materi Tugas	80	A
2	Kemampuan / Kerjasama	75	B
3	Etika	80	A
4	Disiplin	70	B
NILAI RATA - RATA			

Identitas Mahasiswa yang dinilai :

Nama : AMELIA BILQIS
 N I M : 190907102001
 Jurusan : Ilmu Administrasi
 Program Studi : Diploma III Usaha Perjalanan Wisata

Yang menilai :

Nama : DINDA ANGELINA YUDHIANTI
 Jabatan : MANAGER OPERATIONAL
 Instansi : PT. ASHANTY PERDANA PRATIWI (ASHANTY TOUR)
 Tanggal : 10 JUNI 2022
 Tanda Tangan :


PEDOMAN PENILAIAN :

NO.	HURUF	ANGKA	KRITERIA
1	A	≥ 80	ISTIMEWA
2	AB	$75 \leq AB < 80$	SANGAT BAIK
3	B	$70 \leq B < 75$	BAIK
4	BC	$65 \leq BC < 70$	CUKUP BAIK
5	C	$60 \leq C < 65$	CUKUP
6	CD	$55 \leq CD < 60$	KURANG
7	D	$50 \leq D < 55$	
8	DE	$45 \leq DE < 50$	SANGAT KURANG
9	E	< 45	

Lampiran 5. Sertifikat Praktik Kerja Nyata



Lampiran 6. Legalitas Prosedur Pembuatan Paket Wisata Ashanty Tour and Travel




PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

PROSEDUR PEMBUATAN PAKET WISATA ASHANTY TOUR AND TRAVEL

Perencanaan Itinerary :

- Menentukan dan mempersiapkan komponen-komponen yang diperlukan dalam sebuah perjalanan wisata, diantaranya:
 - Transportasi atau Kendaraan
 - Akomodasi
 - Objek Daya Tarik Wisata
 - Restoran
 - Toko Oleh-Oleh
- Menyusun *itinerary* dengan melakukan penggabungan antara komponen yang sudah ditetapkan dan tahapan – tahapan berikut:
 - Rute Perjalanan (Mapping)
 - Wisatawan
 - Objek Wisata dan Atraksi Wisata
 - Fasilitas
 - Distribusi Waktu *itinerary*:
 - Deskripsi
 - Waktu Perjalanan (*On board activity*)
 - Waktu Aktivitas berwisata
 - Jumlah Sisa Waktu (*Rest*)
 - Total dan *Grand Total*
- mentransformasikan ke dalam tabel *itinerary* sementara untuk melihat estimasi waktu kegiatan wisata, rute perjalanan yang dikunjungi dan kegiatan apa saja yang dilakukan beberapa hari kedepan



PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya


Penghitungan Paket Wisata:

- melakukan penghitungan paket wisata dalam rumusan microsoft excel

Kategori	Nama	Unit	Harga	Jumlah	Total	Per Pax	Saldo
TMS	1. Air	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	2. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	3. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	4. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
MHS	1. Air	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	2. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	3. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	4. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
MHS	1. Air	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	2. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	3. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	4. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
MHS	1. Air	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	2. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	3. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	
	4. Air Minum	1. Botol	1.000	10	10.000	1.000	

- Total harga perkomponen dalam *fix cost* dibagi dengan jumlah peserta
- Kemudian hasil *pax* dari *fix cost* dijumlah dengan total harga *pax* dari htm destinasi wisata, *meals*, dan hotel, hasil dari penjumlahan itulah harga per orang sementara (*quoted price*)
- Untuk mendapat komisi atau *profit* yaitu dengan cara harga per orang dikali 10% - 17% tergantung dari berapa banyak jumlah peserta yang melakukan perjalanan wisata, kemudian hasilnya ditambah kembali dengan harga per orang dan akan mendapatkan harga *final* per *pax*.
- harga dapat dikonversi kedalam USD jika diperlukan, adapun penghitungan dalam USD yaitu:

harga *final* per *pax* +1 USD (14.500 dalam rupiah)




PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

Product Design Paket Wisata

- Pencetakan paket wisata dapat dibuat dalam bentuk *brochure*, *leaflet*, *booklet* ataupun *pdf*. Namun dalam menyiapkan atau mencetak produk ini harus diperhatikan beberapa hal yang menyangkut "*product design*" yaitu pengaturan bentuk produk yang akan dicetak meliputi:
 - Pengaturan warna yang menarik
 - Pengaturan gambar-gambar yang indah dan menarik
 - Penyusunan *layout* yang tertata dan seimbang
 - Pemilihan bahan produk yang teliti, seperti kertas, huruf, dan lainnya.

Semua hal tersebut diatas harus diperhitungkan agar produk paket wisata dapat menarik bagi konsumen atau wisatawan, pada saat didistribusikan dipasaran *offline* maupun *online*.

Surabaya, 01 Agustus 2022
PT Ashanty Perdana Pratiwi



DINDA ANGELINA Y.

☎ 0878 5213 8090

www.ASHANTYTOUR.COM

📱 @ashantytourtravel

Lampiran 6. Kegiatan Praktik Kerja Nyata

4D3N Valid until June 2022

NEW NORMAL BANGKOK - PATAYA - TEST & GO

IDR 4.500.000 / PAX

Wat Arun, Bika Farm, Ice Cream Town, Pataya Beach, Laser Buddha, Silver Lady, Nong Nooch, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytourtravel ashantytour.com 0878 5213 8090

ashantytourtravel • Diikuti

ashantytourtravel Hai guys.
Yuk isi liburanmu kali ini dengan Trip ke Thailand, seru seruan bareng selama 4D3N cuma 4,5 jutaan aja loh!!

Segera block seat sebelum liburanmu usai di @ashantytourtravel

#ashantytourtravel #thailand #liburanthailand #holidaywithashanty #holidaytothailand #holidaytobangkok #pattaya #bangkok #bangkokpattaya #pakethailandmurah #halatrip #halaltoursurabaya #halaltourthailand #holiday

10 ming

humairra87 blm termasuk tiket ya yg ini kak ?

9 ming 1 suka Balas

— Lihat balasan (1)

12 suka
MEI 19

Tambahkan komentar... Kirim

10D7N 21 - 30 Juni 2022

AMAZING SUMMER IN TURKEY

IDR 15.900.000 / PAX

Topkapi Palace, Blue Mosque, Hagia Sophia, Ephesus Ancient city, Isa Bey Mosque Sultanhami caravanserai, Pigeon Valley, Galata Tower, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytourtravel ashantytour.com 0878 5213 8090

ashantytourtravel • Diikuti

Turkiye

ashantytourtravel SPESIAL LIBUR SEKOLAH ANAK-ANAK, YUK AJAK MEREKA LIBURAN KE TURKI CUSSS BURUAN... MUMPUNG MASIH ADA SEAT DI BULAN JUNI, SEKARANG UDAH LANGKA BANGET ☺☺

Tinggal setor scan paspor, DP, packing langsung berangkat ☺☺

☐ 10DAY 7NIGHT AMAZING SUMMER IN TURKEY (SPECIAL SCHOOL HOLIDAY) ☐

☐ 21-30 Juni 2022



→ Start Jakarta
By Turkish Airlines

Only IDR 15.900.000

Free:
☐ BEBAS VISA & PCR
☐ CABLE CAR PIERRE LOTI

10 suka
MEI 19

Tambahkan komentar... Kirim

**10D7N
AMAZING SUMMER
IN TURKEY** 09 - 18 Juli 2022

IDR 14.900.000 /PK

Capadocia, Blue mosque, Hagia sophia, Topkapai palace, Tuz Golu, Bosphorus Cruise, Pamukkale, Isparta flower park, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytravel ashantytour.com 0878 5213 8090

ashantytourtravel • Diikuti

ashantytourtravel SPESIAL BY TURKISH NO TRANSIT BESTIE. YUK LIBURAN KE TURKI

CUSSS BURUAN... MUMPUNG MASIH ADA SEAT DI BULAN JULI, SEKARANG ASLI LANGKA BANGET

Tinggal setor scan paspor, DP, packing langsung berangkat

10DAY 7NIGHT AMAZING SUMMER IN TURKEY * (ITINERARY ANTI MAINSTREAM)

09 - 18Juli 2022

+ Start Jakarta
By Turkish Airlines



Only IDR 14.900.000

Include :
Tiket PESAWAT BY TURKISH AIRLINES, BAGASI 30KG

Disukai oleh dindapoonya dan 8 lainnya

JUNI 3

Tambahkan komentar...

6D4N 31 Jul - 5 Aug 2022
28 Aug - 2 Sep 2022

**AMAZING SUMMER
IN SOUTH KOREA**

IDR 12.490.000 /PK

Nami Island, Kimchi Making & Experience Hanbok Wearing, Ginseng Outlet, Gyeongju/Chonggokgung Palace, The Blue House, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytravel ashantytour.com 0878 5213 8090

ashantytourtravel • Diikuti

ashantytourtravel Halo Ashanty Lovers

Karena Korea sudah Open for Tourist
Kapan lagi bisa seru seruan di korea yang terkenal dengan ke estetikanya

6D4N AMAZING SUMMER IN SOUTH KOREA

Available on :
31 Juli - 5 Agustus 2022
28 Agustus - 2 September 2022

+ Start Jakarta
+ Singapore Airlines


Only IDR 12.490.000

Include :
Airlines ticket
Baggage

9 suka

JUNI 10

Tambahkan komentar...



8D5N
AMAZING SPRING
IN TURKEY 8 Mei 2022 - 22 Mei 2022
IDR 9.900.000 / PAX

Green Mosque, Pamukkale, Cotton castle, Tuz golu, Topkapi palace, Hagia Sophia, Galata Tower, balikal square, Bosphorus cruise, dll

PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

ashantytourtravel | ashantytour.com | 0878 5213 8090

ashantytourtravel • Diikuti

ashantytourtravel KAPAN LAGI KE TURKI DENGAN HARGA ZUUUPER PROMO DI BAWAH 10 JUTAAN???

BUAT BESTIES YANG CUTI NYA NGGA BISA LAMA², NIH TRIP TURKI YANG COCOK BUAT KALIAN... SISA 5 SEAT AJA LHOOO ☐

✓ 08 Mei 2022
ONLY 9.9 JUTA,
now everyone can go!!!

Yeayy ☐☐☐
Just pack your bag n go!!
jangan sampai kehabisan yaa*


08D5N AMAZING SPRING IN TURKEY

→ Start Jakarta by Turkish Airlines (Direct Flight)
0IDR 9.900.000

Disukai oleh myluvayy_ dan 6 lainnya

APRIL 20

Tambahkan komentar...



PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

4 DAYS 3 NIGHT BANGKOK – PATTAYA

Now – oktober 2022
Start : Bangkok

ITINERARY:

Day 01: BANGKOK ARRIVAL (-)
- Arrival to Bangkok, Meet with our Local Guide.
- Visit Asiatique River Front Night Market and Check in hotel.

Day 02: BANGKOK - PATTAYA (B/L/D)
- Breakfast at Hotel, Tour Wat Arun Temple, Lunch , Transfer to Pattaya, Honey bee product.
- Visit Gems Gallery, Visit Pattaya Floating Market, Visit Pattaya View Point.
- Dinner at Local Restaurant, Visit Alcazar Show (Optional), and Check in Hotel

Day 03: PATTAYA - BANGKOK (B/L/D)
- Breakfast at hotel, Erawadee Herb Shop, Tour Nang Nooch Village with Buffet Lunch.
- Visit Laser Buddha & Silver Lake Grape Farm, Transfer to Bangkok.
- En-Route Visit Dried Food Market, Shopping Platinum Mall.
- Dinner at Local Restaurant, and check in hotel.

Day 04: BANGKOK DEPARTURE (B)
- Breakfast at Hotel, Transfer to Airport

TOUR SELESAI. SAMPAI JUMPA DI TRIP KAMI SELANJUTNYA.
**** Jadwal tour dapat berubah mengikuti kondisi saat di lapangan. ****

0878 5213 8090

www.ASHANTYTOUR.COM

ashantytourtravel



PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

Hotel	3-4 PAX	5-6 PAX	7-8 PAX	9-10 PAX	15-20 PAX + 1 TL	20-24 PAX + 1 TL	25-29 PAX + 1 TL	30 + 2 Foc + TL
*3	3.470.000	2.640.000	2.190.000	1.999.000	1.855.000	1.695.000	1.568.000	1.535.000

BANGKOK : The Season Hotel Or The Spring Hotel Or Similar
PATTAYA : Home Hotel Pattaya

Hotel	3-4 PAX	5-6 PAX	7-8 PAX	9-10 PAX	15-20 PAX + 1 TL	20-24 PAX + 1 TL	25-29 PAX + 1 TL	30 + 2 Foc + TL
*3	3.565.000	2.715.000	2.285.000	2.077.000	1.965.000	1.805.000	1.661.000	1.630.000

BANGKOK : B Stay Hotel Or Similar
PATTAYA : The Grass Hotel Or Similar

Hotel	3-4 PAX	5-6 PAX	7-8 PAX	9-10 PAX	15-20 PAX + 1 TL	20-24 PAX + 1 TL	25-29 PAX + 1 TL	30 + 2 Foc + TL
*3	3.645.000	2.795.000	2.347.000	2.171.000	1.995.000	1.885.000	1.741.000	1.710.000

(Halal Breakfast)
BANGKOK : Almas Hotel Or Similar
PATTAYA : Bella Express Hotel

4 PAX CAN GO. HARGA PUBLISH RUPIAH
harga bisa berubah sewaktu – waktu, tergantung harga kurs yang berlaku (rate : 14,500)

0878 5213 8090

WWW.ASHANTYTOUR.COM

@ash



PT ASHANTY PERDANA PRATIWI
Jl Raya Pandugo A26, Rungkut Surabaya

INCLUDE	EXCLUDE
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hotel Accommodation ✓ Lunch and Dinner ✓ Round Trip Airport Transfer. ✓ Travel Insurance ✓ Drinking Water 1 Bottle /Pax /Day ✓ Indonesian Speaking Guide 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Tiket Pesawat ✗ Departures or transfer due to client's own extension of stay. Optional tour ✗ Personal expenses ex. Mini Bar, Telephone, Laundry, Porter, etc ✗ Tipping Guide + Driver USD5/pax/day ✗ Insurance ✗ Makanan dan minuman diluar itinerary

NOTE:

WAN Available Only 12 Hours Per Day, After This Must Pay 300 Bath Per Hours

Travel Insurance (**Kirim Name List +No. Passport Sebelum Datang 5 Day)

TERM AND CONDITIONS :

- Paket di atas hanya berlaku untuk Pagar Indonesia
- Penawaran di atas berlaku hingga 31 DES 2022
- Harga dapat berubah sewaktu-waktu pada Itinerary akhir dan inisiasi.
- Tarif penerbangan, jika ada, dapat berubah dan dibayarkan setelah konfirmasi.
- Tidak ada pemesanan ground fare yang dilakukan sampai deposit dibayarkan.
- Tidak ada refund jika pembatalan dilakukan kurang dari 45 hari sebelum keberangkatan.
- Itinerary tur dapat berubah untuk kepentingan waktu dan/atau keselamatan tamu dan/atau sesuai keinginan operator lokal.
- Tidak ada pengembalian uang jika tur atau bagian dari program atau/dan inisiasi dibatalkan karena faktor di luar kendali GR Travel & Tours Sdn. Bhd
- Pengembalian dana dan/atau jumlahnya, jika ada, akan menjadi kebijaksanaan penuh GR Travel and Tours Sdn Bhd dan/atau maskapai penerbangan, di mana dan jika berlaku.
- Layanan atau penyertaan yang tidak digunakan tidak dapat dikembalikan. Tarif yang dikutip di atas dapat berubah dengan atau tanpa pemberitahuan sebelumnya.

0878 5213 8090

WWW.ASHANTYTOUR.COM

@ashantytourtravel

Lampiran 8. kantor Ashanty *Tour And Travel*

