



**STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA  
DALAM UPAYA MENARIK MINAT KONSUMEN  
DI PT SEPINGGAN INDAH JAYA ABADI  
PERWAKILAN JEMBER**

**LAPORAN HASIL PRAKTEK KERJA NYATA**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Ahli Madya (A.Md) Pariwisata  
Program Studi Diploma III Pariwisata  
Jurusan Ilmu Administrasi

Pada  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS JEMBER

Oleh :

**RIMA BINTARIYANI  
NIM. 20093102044**

Asal: Hadiah  
Pembelian  
Terima: 21 FEB 2004  
Induk:  
Pengkatalog: Iug

338475  
BCW  
v  
e

**Dosen Pembimbing :  
Dra. Hj. Dwi Windradini BP, MSi  
NIP. 131 832 302**

**UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA  
2003**

**MOTTO**

**Tak ada musuh yang lebih kuat daripada seseorang yang tidak tahu apa yang dilawannya.**

**(J. Middleton Murry)**



*Sumber* : Intisari Agustus 2001, hlm: 208

## PERSEMBAHAN

Dengan seluruh cinta dihatiku, kupersembahkan karya kecil ini kepada :

Yang tercinta, almarhumah Mama Sumarmiati dan Nenek Sudjanah, atas segala cinta kasih yang menjadikanku kuat dan tetap tersenyum menghadapi kehidupan.

Yang terhormat, Papa Prijanto dan Mama Suci Rahayu, atas bekal ilmu yang diberikan untuk menghadapi kehidupan.

Yang tersayang, Linda Ariyanti, Nandari Celviyani, Devita Saraswati dan Danang Enggar Kuncoro, atas cinta dan kasih sayang yang menjadikan semangat untuk tetap berusaha menghadapi kehidupan.

Yang tercinta dan tersayang Fatkur Rahman Purwanto, atas segala cinta kasih, perhatian dan dukungan yang diberikan sebagai sumber kebahagiaan dan ketentraman.

Yang terkasih sahabat-sahabatku NawaHawa atas persahabatan yang indah.

UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA

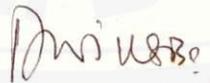
PERSETUJUAN

Telah disetujui Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember

Nama : Rima Bintariyani  
NIM : 20090301044  
Jurusan : Ilmu Administrasi  
Program studi : Diploma III Pariwisata  
Judul : "Strategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Menarik Minat Konsumen Di PT. Sepinggan Indah Jaya Abadi Perwakilan Jember"

Jember, 17 Juli 2003

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing



Dra. Hj. Dwi Windradini BP, MSI  
NIP. 131 832 302

UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI  
PROGRAM STUDI DIPLOMA III PARIWISATA

PENGESAHAN

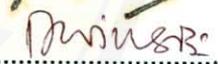
Telah dipertahankan dihadapan sidang Panitia Penguji Laporan Hasil Praktek Kerja Nyata Program Studi Diploma III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Nama : Rima Bintariyani  
NIM : 20090301044  
Jurusan : Ilmu Administrasi  
Program studi : Diploma III Pariwisata

STRATEGI PEMASARAN PAKET WISATA DALAM UPAYA MENARIK  
MINAT KONSUMEN DI PT. SEPINGGAN INDAH JAYA ABADI  
PERWAKILAN JEMBER

Hari : Rabu  
Tanggal : 23 Juli 2003  
Jam : 15.30 WIB  
Bertempat : di FISIP Universitas Jember  
Dan dinyatakan : LULUS

Panitia Penguji

- |  |              |  |
|--|--------------|--|
| 1. Drs. Sugeng Iswono, MA<br>NIP. 131 415 664          | (Ketua)      | 1.  |
| 2. Dra. Hj. Dwi Windradini BP, MSi<br>NIP. 131 832 302 | (Sekretaris) | 2.  |

Mengesahkan  
Universitas Jember  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Dekan,



Drs. H. Moh. Toerki  
NIP. 130 524 832

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	halaman
I. Surat Tugas.....	39
II. Surat Keterangan.....	40
III. Daftar Nilai .....	41
IV. Daftar Kehadiran .....	42
V. Contoh <i>Brochure</i> Sepinggian Indah.....	43
VI. Daftar Harga Paket Nusantara .....	44
VII. Contoh Surat Penawaran .....	45
VIII. Contoh Surat Perjanjian Kerja Sama .....	47
IX. Surat Pemberian Ijin Tetap Usaha Biro Perjalanan Wisata.....	50
X. Kartu Nomor Pokok Wajib Pajak .....	53

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat Rahmat dan petunjuk yang di limpahkan, sehingga dapat terselesaikannya tugas akhir penyusunan laporan hasil Praktek Kerja Nyata dengan judul " Strategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Menarik Minat Konsumen Di PT Sepinggian Indah Jaya Abadi Perwakilan Jember ". Guna memenuhi Salah satu Syarat mendapatkan gelar Ahli Madya Pariwisata ( Amd Pariwisata ) Universitas Jember Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Diploma III Pariwisata .

Sebagai manusia biasa disadari bahwa kiranya tidak lepas dari kesalahan dan kekhilafan dalam penyusunan laporan ini. Sehingga selalu di harapkan kritik dan saran demi kesempurnaan laporan ini

Dalam kesempatan ini, dengan segala kerendahan serta ketulusan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

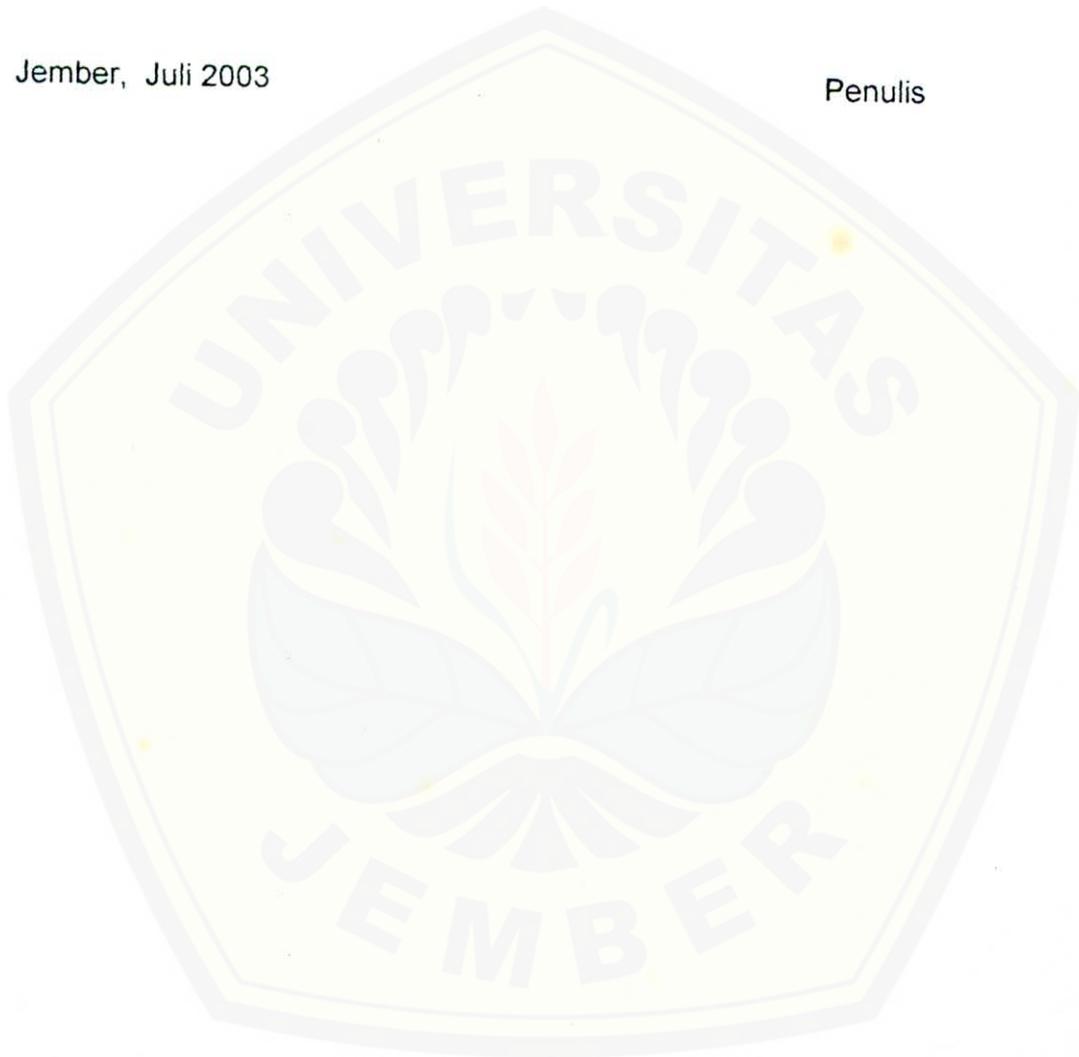
1. Bapak Drs. H Moch. Toerki selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
2. Bapak Drs. Ardiyanto, MSi selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
3. Bapak Drs. Rudy Eko Pramono, MSi selaku Ketua Program Studi Diploma III Pariwisata Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
4. Ibu Dra. Hj. Dwi Windradini BP, MSi selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis selama proses penulisan laporan hasil Praktek Kerja Nyata
5. Segenap Dosen dan Karyawan di Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Jember
6. Bapak Fadluloh, SE selaku Pimpinan Cabang PT Sepinggian Indah Jaya Abadi
7. Bapak Diko Setio Prihantoro, SE , Bapak Eko Yunianto dan Fenti Tri Handayani yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan Praktek Kerja Nyata
8. UKM Kesenian Universitas Jember atas waktu untuk berproses bersama

9. Diploma III Pariwisata Angkatan 2000 atas masa yang telah di lewati bersama

Akhirnya penulis berharap semoga penulisan laporan hasil Praktek Kerja Nyata ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif dalam pengembangan ilmu Pariwisata dan penulisan selanjutnya.

Jember, Juli 2003

Penulis

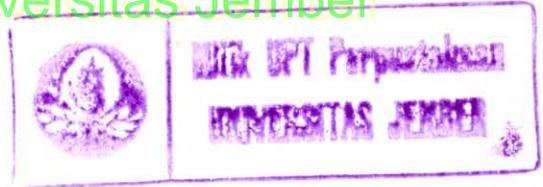


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN MOTTO .....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
DAFTAR LAMPIRAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
<b>I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan dan Manfaat Program Praktek Kerja Nyata .....	5
1.2.1 Tujuan Program Praktek Kerja Nyata .....	5
1.2.2 Manfaat Program Praktek Kerja Nyata .....	6
<b>II GAMBARAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA NYATA .....</b>	<b>7</b>
2.1 Gambaran Umum Instansi .....	7
2.2 Visi dan Misi Sepinggan Indah Jaya Abadi .....	9
2.2.1 Visi Sepinggan Indah Jaya Abadi .....	10
2.2.2 Misi Sepinggan Indah Jaya Abadi .....	10
2.3 Organisasi .....	10
2.3.1 Struktur Organisasi .....	11
2.3.2 <i>Job Discription</i> .....	11
2.3.3 Keadaan Karyawan .....	14

<b>III PELAKSANAAN KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA</b> .....	15
3.1 Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata .....	15
3.2 Konsep Pemasaran.....	17
3.2.1 Kegiatan Pemasaran Biro Perjalanan Sepinggan Indah ...	20
3.2.2 Analisis SWOT Terhadap Sepinggan Indah Jaya Abadi ...	30
3.3 Strategi Pemasaran Paket Wisata Sepinggan Indah .....	33
<b>IV PENUTUP</b> .....	37
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	38
<b>LAMPIRAN</b>	





## I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Perkembangan pariwisata sudah semakin pesat dan terjadi fenomena yang sangat global dengan melibatkan jutaan manusia, baik dikalangan masyarakat, industri pariwisata, maupun dikalangan pemerintah dengan biaya yang tinggi. Fenomena ini timbul dikarenakan oleh salah satu bentuk kegiatan manusia, yaitu kegiatan perjalanan. Pada awalnya perjalanan diilhami oleh kebutuhan untuk bertahan hidup, memperluas perdagangan, dan mencari jajahan baru, namun rasa ingin tahu tentang dunia lain menciptakan sebuah kebutuhan yang lain yaitu perjalanan.

Seiring dengan meningkatnya kesejahteraan dan kemakmuran suatu bangsa dalam bidang ekonomi, maka muncullah sifat dasar manusia yaitu keinginan untuk melihat sisi lain dari dunia yang berbeda dari keadaan sehari-hari, baik dari segi budaya, adat-istiadat, kebiasaan sehari-hari dan penciptaan alam yang dibedakan oleh Yang Maha Kuasa sehingga menyebabkan rasa ingin tahu seseorang untuk melihatnya dan menikmatinya.

Pariwisata sebagai fenomena sosial mempunyai implikasi bagi perkembangan ekonomi. Pariwisata dapat didefinisikan sebagai suatu perjalanan dari satu tempat ketempat lain, bersifat sementara, dilakukanperorangan atau kelompok sebagai usaha mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial, budaya, alam dan ilmu.

Definisi tersebut mengarahkan pada pemerhati maupun insan pariwisata bahwa pariwisata adalah kegiatan melakukan perjalanan yang mempunyai implikasi terhadap interaksi dari dimensi sosial, budaya, ekonomi, psikologis dan geografis. Kegiatan perjalanan pariwisata memiliki beberapa

jenis sesuai dengan kebutuhan, tujuan dan kemampuan masing-masing wisatawan, yaitu:

**a. Wisata menikmati perjalanan (*Pleasure Tourism*)**

Adalah wisata dengan tujuan bersenang-senang atau berlibur dengan objek yang dapat dinikmati tanpa melalui proses yang rumit.

**b. Wisata untuk Olah Raga**

Adalah wisata untuk melakukan olah raga baik untuk tujuan berprestasi maupun sekedar berolah raga dalam suasana lain dari kesibukan rutin.

Jenis wisata ini dapat dikategorikan menjadi 2:

- 1) *Big Sport Event*, yaitu untuk menikmati peristiwa-peristiwa olah raga besar (Olimpiade, Tinju Profesional, Ski)
- 2) *Sporting Tourism of the Practitioners*, yaitu peristiwa olah raga bagi mereka yang ingin berlatih dan mempraktekkan sendiri (berburu, berkuda, memancing)

**c. Wisata untuk urusan dagang (*Business Tourism*)**

Adalah wisata yang dilakukan oleh para pengusaha/pejabat pemerintah atau swasta, dalam bentuk profesional travel yaitu perjalanan yang ada kaitannya dengan pekerjaan atau jabatan dan menggunakan sebagian waktunya untuk melakukan kegiatan yang bersifat memperoleh pengalaman baru.

**d. Wisata Konvensi**

Adalah wisata yang di dalamnya terdapat kegiatan pertemuan-pertemuan yang membahas berbagai hal yang biasa diselenggarakan di tempat-tempat rekreasi (seminar, rapat kerja, kelompok diskusi terarah)

**e. Wisata minat khusus**

Kegiatan wisata minat khusus untuk memperoleh perjalanan baru baik yang bersifat ringan maupun menantang. Objek dari wisata minat khusus dapat berbasiskan alam maupun budaya. Wisata minat khusus dengan basis alam dapat berupa pemandangan pegunungan, pantai dan hutan.

Sedangkan yang berbasiskan budaya dapat berupa festival, adat-istiadat serta kesenian (R.G Soekadijo, 1997:38).

Jenis-jenis pariwisata dapat menjadi salah satu faktor motivasi bagi seseorang maupun kelompok untuk melakukan perjalanan dengan tujuan memperoleh pengalaman baru, bersenang-senang, atau beristirahat dan tujuan lain. Jenis-jenis kegiatan wisata itu pula merupakan bagian dari peluang bagi pengembangan dan pengelolaan industri wisata.

Semakin banyaknya orang untuk melakukan wisata dewasa ini berpengaruh pula terhadap perkembangan pengusaha di daerah-daerah untuk mendirikan suatu usaha yang dapat memberikan pelayanan bagi pendamba wisata. Hal ini tidak saja terjadi pada perusahaan-perusahaan yang bergerak pada bidang produksi namun juga semakin banyak perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa termasuk biro jasa pelayanan wisata. Perusahaan Biro Pelayanan memberikan paket perjalanan baik di dalam maupun keluar negeri. Perusahaan-perusahaan tersebut saling bersaing dalam meningkatkan operasionalnya dengan jalan promosi dan fasilitas yang menarik.

Biro perjalanan yang menjadi bagian integral industri perjalanan wisata dan transportasi diseluruh dunia, dari tahun-ketahun pengguna jasa tersebut semakin meningkat. Dengan semakin meningkatnya pengguna jasa biro perjalanan wisata diperlukan kebijaksanaan manajemen dan mengelola atau mengadakan transaksi-transaksi yang tujuannya untuk mencari konsumen atau menawarkan paket-paket wisata yang telah dibuat. Sebuah biro perjalanan wisata selain ingin mendapatkan keuntungan tujuan utamanya juga ingin memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan bagi pengguna jasa, sehingga konsumen merasa puas dengan paket yang ditawarkan dan akan menggunakan jasa pelayanannya lagi.

Kesulitan utama suatu biro perjalanan wisata untuk exist dan berkembang adalah bagaimana cara mempromosikan atau memasarkan

produknya agar mendapat sambutan pasar. Sejah ini pemasaran sebagai suatu konsep tetap berlaku tanpa kecuali untuk bidang pariwisata, sebagaimana diterapkan pada produk lainnya baik yang dapat dijamah maupun tidak dapat di jamah, karena itu pemasaran paket wisata tidak akan jauh berbeda dari pemasaran secara umum.

Batasan pengertian pemasaran menurut Philip Kotler (dalam Mangku Werdoyo, 1999:79) sebagai berikut

analisis, perencanaan dan pengawasan mengenai sumber-sumber kebijaksanaan dan kegiatan yang berkenaan dengan pelanggan perusahaan, yang maksudnya ingin memuaskan kebutuhan dan harapan dari kelompok pelanggan tertentu yang dipilih agar dapat memperoleh keuntungan.

Melihat batasan pengertian pemasaran tersebut maka dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah kegiatan yang paling dominan dalam suatu perusahaan tidak terkecuali perusahaan yang bergerak pada industri pariwisata. Sebuah biro perjalanan pariwisata berusaha mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Memasarkan produk sebuah biro perjalanan wisata dapat meyakinkan calon konsumen bahwa yang lebih diutamakan adalah kualitas dan kepuasan konsumen.

Sifat dari jasa pelayanan adalah menyajikan kepuasan yang tidak dapat digantikan oleh mesin, kecakapan dan keahlian dalam menawarkan paket wisata sangat diperlukan dalam pemasaran. Kondisi dan situasi pasar perlu untuk diketahui oleh seorang *marketing eksekutif* sehingga menganalisis dan menetapkan kebijakan harga yang dapat bersaing dalam pasar.

Salah satu biro perjalanan wisata yang ada di Jember adalah Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah Jaya Abadi, dimana sangat menarik menjabarkan keberadaan biro perjalanan, karena Sepinggian Indah mampu bertahan, berkembang dan senantiasa meningkatkan kualitas serta mutu pelayanannya untuk bersaing dengan biro perjalanan yang lain.

produknya agar mendapat sambutan pasar. Sejah ini pemasaran sebagai suatu konsep tetap berlaku tanpa kecuali untuk bidang pariwisata, sebagaimana diterapkan pada produk lainnya baik yang dapat dijamah maupun tidak dapat di jamah, karena itu pemasaran paket wisata tidak akan jauh berbeda dari pemasaran secara umum.

Batasan pengertian pemasaran menurut Philip Kotler (dalam Mangku Werdoyo, 1999:79) sebagai berikut

analisis, perencanaan dan pengawasan mengenai sumber-sumber kebijaksanaan dan kegiatan yang berkenaan dengan pelanggan perusahaan, yang maksudnya ingin memuaskan kebutuhan dan harapan dari kelompok pelanggan tertentu yang dipilih agar dapat memperoleh keuntungan.

Melihat batasan pengertian pemasaran tersebut maka dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah kegiatan yang paling dominan dalam suatu perusahaan tidak terkecuali perusahaan yang bergerak pada industri pariwisata. Sebuah biro perjalanan pariwisata berusaha mendapatkan kepercayaan dari calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Memasarkan produk sebuah biro perjalanan wisata dapat meyakinkan calon konsumen bahwa yang lebih diutamakan adalah kualitas dan kepuasan konsumen.

Sifat dari jasa pelayanan adalah menyajikan kepuasan yang tidak dapat digantikan oleh mesin, kecakapan dan keahlian dalam menawarkan paket wisata sangat diperlukan dalam pemasaran. Kondisi dan situasi pasar perlu untuk diketahui oleh seorang *marketing eksekutif* sehingga menganalisis dan menetapkan kebijakan harga yang dapat bersaing dalam pasar.

Salah satu biro perjalanan wisata yang ada di Jember adalah Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah Jaya Abadi, dimana sangat menarik menjabarkan keberadaan biro perjalanan, karena Sepinggian Indah mampu bertahan, berkembang dan senantiasa meningkatkan kualitas serta mutu pelayanannya untuk bersaing dengan biro perjalanan yang lain.

Berikut adalah daftar biro perjalanan wisata di Jember:

No	Nama Biro Perjalanan Wisata	Alamat
1	PT Duta Patriya Karya Mandiri	Jl. Darmawangsa 109 Jember Telp. 0331 – 712778
2	Warna Indonesia	Jl. S Parman 57 Jember Telp. 0331 – 339739
3	Rangga Tour	Pertokoan Wijaya Kusuma Jl. Wijaya Kusuma A.17 Jember Telp. 0331 – 488393
4	PT Nuansa Wisata Putra Nusantara	Jl. Letjen Suprpto 115 Jember Telp. 0331 – 331731
5	PT Sepinggian Indah Jaya Abadi	Jl. Karimata Gg Buntu 1 Jember Telp. 0331 – 331632
6	PT BS Al-Khairat	Jl. Gajah Mada 227 Jember Telp. 0331 – 483998

Sumber: Dinas Pariwisata dan Kesenian Jember 2003

Seiring dengan tumbuh dan berkembangnya usaha perjalanan wisata yang ada di Jember, maka persainganpun tidak dapat dihindari. Dengan adanya persaingan yang ketat maka sebuah usaha perjalanan wisata harus bisa menjadikan persaingan tersebut sebagai suatu semangat untuk maju dan berkembang sehingga bisa menjadi pilihan konsumen dengan jalan:

- a. menciptakan komunikasi yang baik antara produsen dan konsumen;
- b. menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk wisatanya;
- c. melakukan segmentasi pasar agar pemasaran produk dapat tepat sasaran.

Demikian pula dengan Sepinggan Indah, sebagai biro perjalanan wisata, dalam memasarkan produk-produk wisatanya menggunakan strategi pemasaran yang tepat dalam memasarkan produk wisatanya pada konsumen, sehingga Biro Perjalanan Sepinggan Indah jadi pilihan bagi konsumen yang membutuhkan jasa layanan wisata. Berdasarkan hal-hal tersebut maka dalam laporan ini diambil judul **"Strategi Pemasaran Paket Wisata Dalam Upaya Menarik Minat Konsumen di PT Sepinggan Indah Jaya Abadi Perwakilan Jember"**.

## **1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata**

### **1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata**

- a. Untuk mengetahui dan menggambarkan pelaksanaan strategi pemasaran Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah dalam menawarkan paket wisata.
- b. Untuk menerapkan ilmu akademis yang diperoleh dibangku kuliah ke dunia nyata dilapangan khususnya strategi pemasaran.

### **1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata**

- a. Memperoleh pengetahuan dan memperluas wawasan dalam strategi pemasaran Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah dalam menawarkan paket wisata.
- b. Memperoleh perbandingan yang nyata antara ilmu akademis yang diperoleh di bangku kuliah ke dunia nyata khususnya strategi pemasaran.
- c. Menambah referensi perpustakaan Universitas Jember tentang jasa wisata ditinjau dari teori, kualitas pelayanan dan strategi pemasaran.



## II GAMBARAN UMUM LOKASI PRAKTEK KERJA NYATA

### 2.1 Gambaran Umum Instansi

PT Sepinggian Indah Jaya Abadi sebagai biro perjalanan wisata berkedudukan di Jember, Jawa Timur. Dengan ruang lingkup usaha sesuai pasal 9 Bab III, Peraturan Pemerintah RI Nomor 67/1996, yaitu:

- a. Perencanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata yang meliputi sarana wisata, objek dan daya tarik wisata dan Jasa wisata lainnya terutama yang terdapat di wilayah Indonesia dalam bentuk paket wisata.
- b. Penyelenggaraan dan penjualan paket wisata dengan cara menyalurkan melalui agen penjualan atau menjualnya langsung kepada wisatawan konsumen.
- c. Penyediaan layanan pramuwisata yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual.
- d. Penyediaan layanan angkutan wisata.
- e. Pemesanan akomodasi, restaurant, tempat konvensi serta kunjungan objek wisata.
- f. Pengurusan dokumen perjalanan berupa paspor dan visa atau dokumen lain.
- g. Penyelenggaraan perjalanan ibadah agama.
- h. Penyelenggaraan perjalanan insentif.

Sepinggian Indah didirikan dengan Akta Notaris No. 58 tanggal 13 Juli 1998 berpusat di Jl. Perak Timur No.512 Blok H-1 Surabaya. Dan membuka cabang atau perwakilan di Jl. Karimata Gg Buntu No.1 Jember. Sebagaimana yang ditetapkan oleh Direksi dengan persetujuan dari Komisaris Perusahaan didirikan untuk jangka waktu yang tidak ditentukan lamanya. Berdirinya biro perjalanan wisata ini berdasarkan besarnya saham yang akan dikeluarkan oleh perseroan menurut keperluan modal perusahaan dengan persetujuan

rapat umum pemegang saham. Para pemegang saham yang namanya tercatat dalam daftar pemegang saham mempunyai hak terlebih dahulu untuk mengambil bagian atas saham yang hendak dikeluarkan dalam jangka waktu 14 hari sejak tanggal penawaran dilakukan dan masing-masing pemegang saham berhak mengambil bagian seimbang dengan jumlah saham yang mereka miliki.

Kegiatan Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah Cabang Jember yang lebih dominan adalah kegiatan pemasaran, yaitu usaha untuk menarik pelanggan agar membeli paket-paket wisata yang telah dibuat. Semua variabel dalam pasar berubah terus-menerus yang diakibatkan terjadinya perubahan dalam permintaan dan preferensi masyarakat terhadap suatu produk atau jasa. Pemasaran yang efektif menghendaki perencanaan yang baik dari penentuan konsep tentang kualitas, desain, kemasan, harga, cara penyampaian produk pada konsumen yang tepat, sampai dengan bagaimana membuat pelanggan tetap loyal terhadap produk yang diciptakan.

Salah satu kegiatan Sepinggian Indah adalah mengatur, menyediakan dan menyelenggarakan perjalanan seseorang atau sekelompok orang untuk melakukan perjalanan dengan tujuan wisata maka Biro Perjalanan Wisata Sepinggian Indah menjual paket wisata sebagai produk utamanya. Pengertian *paket wisata* adalah rencana atau acara perjalanan wisata yang telah tersusun tetap dengan harga tertentu yang telah termasuk pula biaya-biaya untuk angkutan, fasilitas akomodasi, objek-objek wisata dan atraksi-atraksi yang telah tercantum dalam acara tersebut (Suyitno, 2001:67).

Jenis-jenis paket wisata ditinjau dari sudut penyusunannya dapat dibedakan menjadi 2, yaitu:

a. *Ready Made Tour*

Adalah paket wisata yang disusun oleh *tour operator* tanpa menunggu permintaan calon peserta. Penyusunan produk sepenuhnya atas inisiatif *tour operator*. Jumlah peserta yang akan mengikuti *tour* ditentukan atas

dasar, kebijaksanaan *tour operator* dengan memperhatikan faktor pendukung *tour* (Suyitno, 2001:68). Yang termasuk paket wisata jenis *ready made tour* di Sepinggan Indah antara lain:

- 1) Paket wisata nusantara
- 2) Paket wisata ziarah
- 3) *Family tour/couple*
- 4) Paket KKL/PKL, wisata remaja bagi pelajar dan mahasiswa.

b. *Tailored Made Tour*

Adalah paket wisata yang penyusunannya dilakukan setelah adanya permintaan dari calon peserta. Inisiatif muncul dari calon peserta. Paket wisata ini memiliki dua kemungkinan yaitu; *pertama*, disusun dari berbagai komponen wisata menjadi satu produk, *kedua*, merupakan penggabungan *ready made tour* (Suyitno, 2001:68). Yang termasuk dalam paket wisata jenis *tailored made tour* di Sepinggan Indah antara lain:

- 1) Wisata agro
- 2) Wisata bahari
- 3) Wisata petualangan
- 4) Wisata budaya

Harga paket wisata di Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah Jaya Abadi dipengaruhi oleh fasilitas-fasilitas yang diterima oleh peserta *tour*. Semakin lengkap dan mewah fasilitas yang disediakan maka semakin mahal harga paket wisata tersebut.

## 2.2 Visi dan Misi Sepinggan Indah Jaya Abadi

Dalam menjalankan operasional perusahaan Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah Jaya Abadi memiliki visi dan misi sebagai satu titik acuan, supaya dalam operasionalnya mempunyai arah kedepan yang jelas baik jangka pendek maupun jangka panjang.

## 2.2.1 Visi Sepinggan Indah Jaya Abadi

Acuan untuk mencapai tujuan jangka pendek yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan lebih cenderung untuk perusahaan itu sendiri. Visi Sepinggan Jaya Abadi adalah: menciptakan kondisi berwisata yang sehat dan terjangkau oleh semua lapisan masyarakat. Dimana bidang pariwisata merupakan salah satu kebutuhan pokok pada masa mendatang bagi semua kalangan masyarakat.

## 2.2.2 Misi Sepinggan Indah Jaya Abadi

Acuan perusahaan secara umum untuk mencapai tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan perusahaan dan untuk kepentingan umum. Misi Sepinggan Indah adalah:

- a. Menciptakan paket wisata yang bisa dijangkau oleh semua kalangan masyarakat.
- b. Memberikan sajian pelayanan terbaik dibidang pariwisata sesuai dengan daya jangkau masyarakat.
- c. Menciptakan peluang kerja bagi mereka yang membutuhkan lapangan pekerjaan.
- d. Menciptakan suasana bersih dan indah dalam setiap kegiatan wisata.

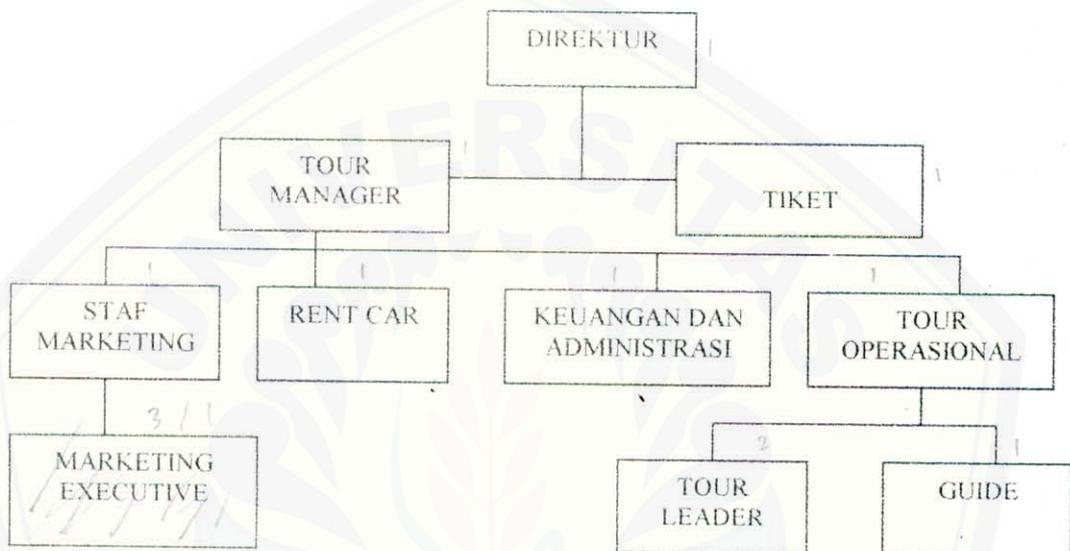
## 2.3 Organisasi

### 2.3.1 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi dalam suatu perusahaan baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar dan dalam bentuk apapun dapat menggambarkan hubungan kerja antara beberapa bagian yang ada dalam perusahaan tersebut. Selain itu juga dapat menggambarkan batasan mengenai ruang lingkup wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian tersebut. Adapun struktur organisasi yang ada di Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah Perwakilan Jember disesuaikan dengan kondisi perusahaan yang

bersangkutan. Struktur yang digunakan diperusahaan tersebut berbentuk sebagai berikut:

Struktur Organisasi Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah Jember



Sumber: Sepinggan Indah Jaya Abadi tahun 2003

### 2.3.2 Job Discription

Setiap jabatan dalam struktur organisasi mempunyai tugas dan tanggung jawab. Setiap jabatan tersebut akan memperjelas hubungan masing-masing bagian dalam kegiatan operasional perusahaan. Tugas dan tanggung jawab tersebut adalah:

#### a. Direktur

Bertanggung jawab atas perkembangan dan bertugas mengawasi jalannya perusahaan.

- 1) Menetapkan kebijaksanaan umum perusahaan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan
- 2) Bertanggung jawab terhadap kelangsungan hidup perusahaan

3) Bertanggung jawab pada pemilik perusahaan

**b. Bagian Tiket**

Bertanggung jawab pada Direktur dan tugasnya melayani pemesanan tiket baik tiket pesawat maupun Pelni

**c. Tour Manager**

Bertanggung jawab pada Direktur dan tugasnya :

- 1) menyiapkan segala sesuatu yang digunakan untuk *marketing*
- 2) melaksanakan rencana *marketing*
- 3) membuat *marketing kit*
- 4) melaksanakan rencana *tour* yang sudah menjadi *order*
- 5) membawahi *staf marketing*, *rent car*, keuangan dan administrasi serta *tour operator*
- 6) menetapkan kebijakan yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran
- 7) memantau fluktuasi volume penjualan
- 8) melakukan analisis terhadap keluhan-keluhan pelanggan
- 9) bertanggung jawab terhadap pemasaran jasa secara keseluruhan.

**d. Staf Marketing**

Bertanggung jawab pada *Tour Manager* dan tugasnya:

- 1) membuat surat penawaran untuk *marketing executive*
- 2) melaksanakan kegiatan *marketing*
- 3) membawahi *marketing executive*
- 4) menerima dan melayani konsumen yang datang ke perusahaan

**e. Rent car**

Bertanggung jawab pada *tour Manager* dan tugasnya:

- 1) membuat hubungan relasi dengan konsumen
- 2) mengadakan hubungan dengan *rent car* yang lain dan mengadakan kerja sama dibidang persewaan kendaraan

**f. Administrsi dan Keuangan**

Bertanggung jawab pada *Tour Manager* dan tugasnya:

- 1) mencatat segala transaksi keuangan yang berhubungan dengan tour
- 2) membuat laporan keuangan diakhir bulan untuk mengetahui *cash flow* dan *in flow* dari bagian *tour*
- 3) merencanakan ,mengatur dan mengendalikan semua kegiatan di bidang keuangan perusahaan
- 4) melakukan pembukuan terhadap transaksi yang terjadi sehari-hari
- 5) mengatur gaji karyawan
- 6) bertanggung jawab terhadap keuangan perusahaan
- 7) melakukan pengawasan terhadap surat-surat masuk dan surat keluar dari perusahaan
- 8) bertanggung jawab terhadap surat-surat dan dokumen perusahaan

**g. Marketing Executif**

Bertanggung jawab pada *staf marketing* dan tugasnya:

- 1) sebagai pelaksana kegiatan *marketing* sesuai dengan program dari *staf marketing*.
- 2) Melakukan koordinasi dengan *staf marketing*

**h. Tour Operasional**

Bertanggung jawab pada *tour manager* dan tugasnya:

- 1) menyiapkan segala sesuatu dalam persiapan pelaksanaan kegiatan *tour*, antara lain: reservasi hotel, transportasi, program perjalanan, menyiapkan *tour leader* dan *guide*
- 2) membawahi *tour leader* dan *guide*

**i. Tour Leader**

Bertanggung jawab pada *tour operasional* dan tugasnya:

- 1) Memimpin dan memberi pengarahan perjalanan
- 2) Menyiapkan tiket objek
- 3) Membuat laporan keuangan pengeluaran tak terduga selama *tour*
- 4) Menjemput peserta *tour* dari tempat pemberangkatan yang telah di sepakati

- 5) Mendampingi peserta *tour* dari awal sampai akhir
- 6) Mengantarkan peserta *tour* kembali ke tempat pemberangkatan
- 7) Memberikan pelayanan langsung pada peserta *tour* sesuai dengan kontrak
- 8) Menangani masalah-masalah yang muncul di lapangan

**j. Guide**

Bertanggung jawab pada *tour operasional* dan tugasnya:

- 1) membantu kelancaran selama perjalanan
- 2) memberi penjelasan tentang objek yang akan dikunjungi

**2.2.3 Keadaan Karyawan**

Jumlah karyawan Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah perwakilan Jember sebanyak 13 orang yang terdiri atas 11 tenaga kerja tetap dan 2 tenaga kerja freelance. Tenaga kerja di Biro Perjalanan Sepinggan Indah Cabang Jember dibagi menjadi 2 golongan yaitu:

**a. Tenaga kerja tetap**

Yaitu tenaga kerja tetap yang diikat dengan kontrak kerja dan mendapatkan gaji setiap bulannya. Tenaga kerja tetap ini bekerja secara penuh 6 hari selama seminggu.

**b. Tenaga kerja freelance**

Yaitu tenaga kerja non staf yang juga diikat dengan kontrak kerja namun tidak mendapatkan fasilitas gaji secara bulanan. Jam kerja tidak terikat waktu dan upah yang didapatkan berasal dari prosentase yang telah disepakati dari hasil suatu *order tour* atau *fee*.

- 5) Mendampingi peserta *tour* dari awal sampai akhir
- 6) Mengantarkan peserta *tour* kembali ke tempat pemberangkatan
- 7) Memberikan pelayanan langsung pada peserta *tour* sesuai dengan kontrak
- 8) Menangani masalah-masalah yang muncul di lapangan

**j. Guide**

Bertanggung jawab pada *tour operasional* dan tugasnya:

- 1) membantu kelancaran selama perjalanan
- 2) memberi penjelasan tentang objek yang akan dikunjungi

**2.2.3 Keadaan Karyawan**

Jumlah karyawan Biro Perjalanan Wisata Sepinggan Indah perwakilan Jember sebanyak 13 orang yang terdiri atas 11 tenaga kerja tetap dan 2 tenaga kerja freelance. Tenaga kerja di Biro Perjalanan Sepinggan Indah Cabang Jember dibagi menjadi 2 golongan yaitu:

**a. Tenaga kerja tetap**

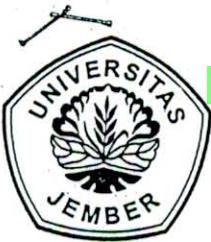
Yaitu tenaga kerja tetap yang diikat dengan kontrak kerja dan mendapatkan gaji setiap bulannya. Tenaga kerja tetap ini bekerja secara penuh 6 hari selama seminggu.

**b. Tenaga kerja freelance**

Yaitu tenaga kerja non staf yang juga diikat dengan kontrak kerja namun tidak mendapatkan fasilitas gaji secara bulanan. Jam kerja tidak terikat waktu dan upah yang didapatkan berasal dari prosentase yang telah disepakati dari hasil suatu *order tour* atau *fee*.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Yoeti,oka.2001.*Tours and Travel Manajemen*. Jakarta : PT Pradya Pratama
- Badan Penerbit Universitas Jember.1998.*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember : Badan Penerbit Universitas Jember
- Chandra,Gregorius.2002.*Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta : Andi
- Kodyat. 1996. *Sejarah Pariwisata dan Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta : PT Grasindo
- Mangkuwardoyo, Sudiarto.1999.*Perkembangan Pengelolaan Industri Akomodasi dan Restoran*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Mursid, M.1997.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Bumi Aksara
- Soekadijo,R.G.1997.*Anatomi Pariwisata*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Suyitno.2001.*Perencanaan Pariwisata*. Yogyakarta: Kanisius



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
 UNIVERSITAS JEMBER  
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
 Jl. Kalimantan - Kampus Tegalboto, ☎ ((0331) 335586-331342, FAX. (0331) 335586 JEMBER 68121  
 Email : [fisipunej@jember.wasantara.net.id](mailto:fisipunej@jember.wasantara.net.id) ☎ (0331) 332736

Nomor : /J 25.1.2/PP.9/2002  
 Lampiran : 1 (satu) lembar  
 Perihal : Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Jember, 28 Maret 2003

Kepada Yth : Kepala Biro Perjalanan Wisata  
 Sepinggang Indah  
 Jl. Karimata Gg. Buntu no.1  
 Di  
 Jember

Dengan hormat,  
 Menindaklanjuti surat saudara, nomor SPI Jbr / 401 : Mtk - Tour/III /2003 tertanggal, 26 Maret 2003 perihal seperti pada pokok surat, maka pelaksanaan Praktek Kerja Nyata mahasiswa Program Studi D-III Pariwisata Jurusan Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember Pada Biro Perjalanan Wisata Sepinggang Indah Jember yang akan berlangsung 30 (tiga puluh) hari.  
 Selanjutnya pengaturam jadwal dan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata sepenuhnya kami serahkan kepada saudara sesuai dengan tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku.  
 Demikian atas bantuan dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.



a.n. Dekan,  
 Pembantu Dekan I.

S. Agus Budihardjo, MA  
 NIP. 130 879 631

- Terdapat Esopada
1. Esopada Program D-III Pariwisata FISIP UNEJ
  2. Kasubag. Pendidikan FISIP UNEJ



**SURAT TUGAS**

No. 4.25.1.2/PP.9/2003

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember mengabarkan kepada mahasiswa yang namanya tercantum dibawah ini:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	PROGRAM STUDI
1.	Five Liluk	20 - 1038	Ilmu Administrasi	D-III Pariwisata
2.	Rima Bintariyani	20- 1044	Ilmu Administrasi	D-III Pariwisata

Untuk melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata (PKN) pada mata kuliah Praktek Kerja Nyata (PKN) yang akan berlangsung 30 (tiga puluh) hari terhitung sejak tanggal ditetapkan sampai dengan selesai.

Selama melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata diwajibkan mengikuti tata tertib dan disiplin kerja yang berlaku ditempat Praktek Kerja.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dilaksanakan sebaik-baiknya.

Jember, 28 Maret 2003



Agus Budihardjo, MA  
Bantu Dekan I

Agus Budihardjo, MA  
130 879 631

Tembusan Kepada:

1. Ketua Program D-III Pariwisata FISIP UNEJ
2. Kasubag Akademik FISIP UNEJ

Nomor : SPI-Jbr/403/SK-Tour/√/2003  
Hal : Surat Keterangan  
Lampiran :

Saya yang bertanda tangan di bawah ini sebagai pimpinan BPW. Sepinggan Indah Jember Memberitahukan bahwa :

NO.	NAMA	NIM	FAK / JURUSAN
1.	Five Liluk	20 - 1038	D3 Pariwisata
2.	Rima Bintariyani	20 - 1044	D3 Pariwisata

Telah benar - benar melaksanakan kegiatan PKN di Perusahaan kami sesuai dengan jadwal di tentukan

Demikian surat keterangan dari kami dan harap digunakan sesuai dengan kepentingan.

Jember, 03 Mei 2003

Hormat Kami,

Biro Perjalanan Wisata

"Sepinggan Indah"

Jl. Karimata Gg. Buntu No. 1  
Telp. (0331) 331632

**Fadlulloh, SE**  
Pimpinan



DAFTAR NILAI

Magang di instansi : BPW. SepiGGan Indah Jember

Mata kuliah : Kulia Kerja

Jurusan : Ilmu Administrasi

Program Studi : D III Pariwisata

Tahun Akademik : 2002 - 2003

NO	NAMA	NIAI	NIAI AKHIR	ANGKA RATA	TANDA TANGAN
1.	FIVE ULUK	201038	87		1.
2.	RIMA BINTARIYANI	201044	87		2.
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

Pembina  
 Biro Perjalanan Wisata  
 "SepiGGan Indah"  
 Perwakilan Jember  
 Jl. Karimata Gg. Buntu No. 1  
 Telp. (0331) 331832

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
 UNIVERSITAS JEMBER  
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
 PROGRAM STUDI PARAWISATA

DAFTAR HADIR MAGANG  
 MAHASISWA D-III PARAWISATA

NO.	NAMA	NIM	TANGGAL 10 BULAN MARET 2003																															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1.	FIVE LILUK	20-1038	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	
2.	RIMA BINTARYANI	20-1044	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>	<del>abs</del>		
3.																																		
4.																																		
5.																																		
6.																																		
7.																																		
8.																																		
9.																																		
10.																																		

Mengertahui  
 Bina Perhalalan Wisata  
 Kabupaten Jember  
 "Sungai Indah"  
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA  
 Telp. (0331) 521632

*Jajian Layanan Terbaik Kami .....*

**SEPIGGAN INDAH**

Licence : 083/PW.102.XI/556/1998

**tatan :**

Harga sewaktu waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan.  
Harga tidak berlaku pada saat high/peak season.  
Harga Paket diatas dapat dihitung ulang sesuai dengan permintaan dan fasilitas yang akan digunakan.

Paket Wisata Nusantara

Family Tour / Couple

Paket KKL / PKL, Wisata Remaja  
Bagi Pelajar & Mahasiswa dengan Harga Khusus

Reservasi Tiket Pesawat, Pelni, ASDP, Kapal Cepat

Reservasi Tiket Bus Malam Cepat

Carler Kendaraan & Bus Pariwisata

Reservasi Hotel Dalam & Luar Negeri

**PAKET**

*Wisata Nusantara*



Digital Repository Universitas Jember



• Office

Jl. Karimata Gg. Buntu No. 1 Jember  
Telp. ( 0331 ) 331632

• Head Office

Jl. Perak Timur No. 512 Blok A  
Telp. 031 - 3294195 Surabaya

*Kami Adalah Anda Dalam Perjalanan*

## Wisata Bali

### Objek Pilihan:

Kintamani, Tampaksiring, Sukowati, Celuk, Galuh, Sanur, Tanjung Bena, Kuta, Ulu Watu, Bedugul, Alas Kedaton, Tanah Lot, Besakih, dll

### Paket 2H - 3M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus AC
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 1 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 6X makan (4X Semi/Prasmanan & 2 X Vacancy Box)
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, dll)
10. Ticket ferry PP
11. Door Price

### Paket 3H - 4M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus AC
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 2 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 9X makan (6X Semi/Prasmanan & 3 X Vacancy Box)
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, dll)
10. Ticket ferry PP
11. Door Price

## Wisata Yogyakarta

### Objek Pilihan:

Borobudur, Prambanan, Kraton Yogya, Mojali, Kasongan, Kota Gede, Malioboro, Parang Tritis, Kali Urang, Pasar Klewer, dll

### Paket 2H - 3M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus AC
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 1 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 6X makan (4X Semi/Prasmanan & 2 X Vacancy Box)
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, dll)
10. Door Price

### Paket 3H - 4M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus AC
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 2 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 9X makan (6X Semi/Prasmanan & 3 X Vacancy Box)
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, dll)
10. Door Price

## Wisata Jakarta

### Objek Pilihan:

Monas, Ancol, TMII, Mangga Dua, Museum Purna Bhakti Pertiwi, Lubang Buaya, Taman Buah Mekarsari, Masjid Istiqlal, dll

### Paket 5H - 4M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus AC
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 2 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 11X makan
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, Tol, dll)
10. Door Price

## Wisata Bandung

### Objek Pilihan:

Tangkuban Perahu, Ciater, Cibaduyut, Cikampelas, Taman Murbaya, Wisata Kawaleri, Taman Juanda, d

### Paket 5H - 4M

#### Fasilitas Yang Disediakan :

1. Armada Bus /C
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 2 malam (1 kamar untuk 4-6 orang)
3. 11X makan
4. 1X Snack (saat berangkat)
5. Ticket objek wisata yang terprogram
6. Tour leader dan guide lokal
7. Asuransi perjalanan wisata
8. Satu Rol Film isi 36 dan cuci cetak
9. Donasi perjalanan (Tips Sopir, Retribusi, Parkir, Tol, dll)
10. Door Price

**TABEL HARGA**  
**PAKET WISATA NUSANTARA**  
 BPW. Sepiingan Indah Jember  
 Jl. Karimata Gg. Buntu No. 1 Jember (0331) 331632

KLASIFIKASI	Bali 2H - 3M 6X Makan	Bali 3H - 4M 9X Makan	Yogya 2H - 3M 6X Makan	Yogya 3H - 4M 9X Makan	Jakarta 5H - 4M 11X Makan	Bandung 5H - 4M 11X Makan
ARMADA AKAS Seat 40 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat, Toilet)	Rp. 343. 500,- / Orang	Rp. 460. 500,- / Orang	Rp. 328. 500,- / Orang	Rp. 443. 500,- / Orang	Rp. 609. 500,- / Orang	Rp. 589. 500,- / Orang
ARMADA AKAS Seat 43 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat)	Rp. 328. 000,- / Orang	Rp. 440. 000,- / Orang	Rp. 313. 500,- / Orang	Rp. 424. 000,- / Orang	Rp. 583. 500,- / Orang	Rp. 564. 000,- / Orang
ARMADA AKAS Seat 59 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat)	Rp. 272. 000,- / Orang	Rp. 367. 000,- / Orang	Rp. 259. 000,- / Orang	Rp. 353. 500,- / Orang	Rp. 492. 500,- / Orang	Rp. 473. 000,- / Orang
ARMADA AKAS Seat 64 (AC, Vcd Player)	Rp. 260. 000,- / Orang	Rp. 352. 000,- / Orang	Rp. 248. 000,- / Orang	Rp. 339. 000,- / Orang	Rp. 473. 500,- / Orang	Rp. 454. 000,- / Orang
ARMADA PATAS TJIPTO Seat 43 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat)	Rp. 310. 500,- / Orang	Rp. 417. 000,- / Orang	Rp. 296. 000,- / Orang	Rp. 401. 000,- / Orang	Rp. 555. 000,- / Orang	Rp. 536. 000,- / Orang
ARMADA PARIWISATA Seat 59 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat)	Rp. 259. 500,- / Orang	Rp. 351. 000,- / Orang	Rp. 246. 500,- / Orang	Rp. 337. 000,- / Orang	Rp. 471. 500,- / Orang	Rp. 452. 000,- / Orang
ARMADA PARIWISATA Seat 20 (AC, Vcd Player, AudioReclining Seat)	Rp. 441. 500,- / Orang	Rp. 582. 000,- / Orang	Rp. 429. 000,- / Orang	Rp. 570. 000,- / Orang	Rp. 777. 500,- / Orang	Rp. 758. 000,- / Orang

**CATATAN :**

- ❖ Harga tersebut di atas dihitung berdasarkan fasilitas, yang digunakan sesuai dengan kapasitas penumpang pada masing - masing armada.
- ❖ Harga tersebut di atas tidak berlaku pada saat High / Peak Season dan dapat dihitung ulang sesuai dengan permintaan dan fasilitas yang akan digunakan.
- ❖ Kami juga melayani Paket wisata sesuai dengan permintaan.



Nomor : SPI - Jbr / 126 / Mrk - Tour / III / 2003  
Hal : Penawaran Paket KKL Bali - Yogya  
Lampiran :

**Kepada Yth.**  
Panitia PKI  
FISIP / D3 Pariwisata - UNEJ  
Ub : Ketua Panitia KKL  
Di Tempat

Dengan Hormat,  
Menindak lanjuti informasi yang kami terima mengenai rencana kegiatan PKL bagi mahasiswa Jurusan D3 Pariwisata Fakultas FISIP - Universitas Jember, kami dari BPW. Sepinggan Indah Jember ingin mengadakan kerja sama untuk penangan kegiatan tersebut.

Adapun bentuk paket yang kami tawarkan adalah sebagai berikut :

**PAKET KKL BALI**  
**2H - 3M**

**Fasilitas yang kami sediakan adalah :**

1. 1 unit armada Bus Pariwisata AKAS seat 59 - formasi 2-2 (AC, Vcd Player, Audio, Reclining Seat, Toilet)
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 1 (satu) malam : Hotel Catur Adi Putra (di tengah kota Denpasar), Hotel Puri Nusa Indah I (Jl. Nusa Indah no. 8 Denpasar), Hotel Puri Nusa Indah III, Hotel Puri Bali Utama (Jl. WR. Supratman 229X Denpasar).
3. Fasilitas Makan disajikan sebanyak 6x, dengan penyajian 4X Prasmanan di Restoran lokal / Hotel dan 2X Vacancy Box.
4. 1X snack pada saat keberangkatan dan air mineral selama perjalanan.
5. Tiket obyek wisata yang terprogram.
6. Pengurusan ijin lokasi kunjungan KKL.
7. Vandel dan spanduk KKL.
8. Program asuransi perjalanan wisata.
9. Tour leader dari BPW. Sepinggan Indah.
10. Guide lokal Bali.
11. Dokumentasi video shooting dan 1 (satu) rol film isi 36 plus cuci cetak serta 1 (satu) buah foto ukuran 10 R (Pigura).
12. Souvenir dari BPW. Sepinggan Indah.
13. Door Prize diundi pada saat perjalanan wisata.
14. Perlengkapan P3K dan Obat-obatan ringan.
15. Pengaturan barang dalam bagasi (agar barang bawaan tidak hilang / tertukar).
16. Donasi perjalanan (tip sopir, parkir, retribusi, tol, dll).
17. Tiket Ferry PP.
18. Garansi untuk fasilitas Transportasi & Akomodasi

**Harga Penawaran : Rp. 253.500,- per orang.**

**Catatan :**  
Biaya paket tersebut diatas dihitung berdasarkan jumlah peserta sebanyak 56 orang dan FOC ( Free Of Charge ) sebanyak 3 Orang. jika terdapat perubahan jumlah peserta, maka akan diadakan penghitungan ulang biaya paket tersebut.



*Kami adalah Anda Dalam Perjalanan*

Office Jl Karimata Gg. Buntu No. 1 (Depan Kantor Kejaksaan) Jember Telp. 0331 - 331632



**PAKET KKL YOGYA**  
**2H – 3M**

**Fasilitas yang kami sediakan adalah :**

1. 1 unit armada Bus Pariwisata AKAS seat 59 – formasi 2 – 2 (AC, Vcd Player, Audio, Reclining Seat, Toilet)
2. Akomodasi hotel kelas melati untuk 1 (satu) malam (Hotel Satya Nugraha, Hotel Bhineka, Hotel Soenarko, atau hotel yang sejenis)
3. Fasilitas Makan disajikan sebanyak 6x, dengan penyajian 4X Prasmanan di Restoran lokal / Hotel dan 2X Vacancy Box.
4. 1X snack pada saat keberangkatan dan air mineral selama perjalanan.
5. Tiket obyek wisata yang terprogram.
6. Pengurusan ijin lokasi kunjungan KKL.
7. Vandel dan spanduk KKL.
8. Program asuransi perjalanan wisata.
9. Tour leader dari BPW. Sepinggan Indah.
10. Guide lokal Bali.
11. Dokumentasi video shooting dan 1 (satu) rol film isi 36 plus cuci cetak serta 1 (satu) buah foto ukuran 10 R (Pigura).
12. Souvenir dari BPW. Sepinggan Indah.
13. Door Prize diundi pada saat perjalanan wisata.
14. Perlengkapan P3K dan Obat-obatan ringan.
15. Pengemasan barang dalam bagasi (agar barang bawaan tidak hilang / tertukar).
16. Donasi perjalanan (tip sopir, parkir, retribusi, tol, dll).
17. Geransi untuk fasilitas Transportasi & Akomodasi

**Harga Penawaran :** Rp. 242.000,- per orang.

**Catatan :**

Biaya paket tersebut diatas dihitung berdasarkan jumlah peserta sebanyak 56 orang dan FOC ( Free Of Charge ) sebanyak 3 Orang. jika terdapat perubahan jumlah peserta, maka akan diadakan penghitungan ulang biaya paket tersebut.

Demikian surat penawaran dari kami, semoga harga dan fasilitas yang kami tawarkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan. Dan atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jember,  
Hormat kami



**FADLULLOH, SE**  
Pimpinan

**SURAT PERJANJIAN KERJASAMA  
PANITIA REKREASI SDK Maria Fatima III Jember**

• Dengan  
**BPW. SEPINGGAN INDAH Jember**  
Nomor : *SPI - Jbr / 202 / KKS - Tour / III / 2003*

Pada hari ini *Jum'at tanggal dua puluh satu bulan Maret tahun dua ribu tiga*, yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Panitia Rekreasi *SDK Maria Fatma III Jember* untuk selanjutnya disebut dengan **PIHAK KESATU**.
2. *BPW. Sepinggan Indah* yang berkedudukan di Jl. Karimata Gg. Buntu No. 1 Jember untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

Kedua belah pihak sepakat untuk mengadakan perjanjian kerjasama dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut :

**Pasal 1**

**Tugas / Pekerjaan**

Pihak Kesatu dalam kedudukannya seperti tersebut di atas memberikan tugas / pekerjaan kepada Pihak Kedua dan Pihak Kedua menerima dan menyanggupi untuk melaksanakan tugas / pekerjaan dari Pihak Kesatu yaitu : Mengelola Pelaksanaan Rekreasi SDK Maria Fatima III Jember dengan tujuan *BALI 3H - 2M* yang selanjutnya disebut **PEKERJAAN**.

**Pasal 2**

**Lingkup Pekerjaan**

Pihak Kedua dalam melaksanakan Pekerjaan yang diberikan oleh Pihak Kesatu seperti tersebut dalam pasal 1 mencakup hal - hal sebagaimana uraian dan dimaksud dalam surat penawaran Pihak Kedua Kepada Pihak Kesatu.

**Pasal 3**

**Fasilitas**

Fasilitas wisata yang diberikan Pihak Kedua sehubungan dengan pasal 2 kepada Pihak Kesatu adalah sebagai berikut:

1. Dua unit armada bus Pariwisata AKAS ASRI Seat 40 (*AC, Vcd Player, Audio, Reclining Seat, Toilet*)
2. Tiket Obyek Wisata sesuai Program
3. Tiket Ferry. PP
4. Akomodasi hotel **CATUR ADI PUTRA** (kelas Melati) untuk 2 malam / tanggal 21 - 23 April 2003 dengan fasilitas Fan & Private Bathroom / 1 kamar untuk 4 orang.
5. Fasilitas makan sebanyak 8x (6x prasmanan & 2x vacancy box) selama pelaksanaan Tour.
6. Fasilitas 1x snack (saat berangkat) & Air Mineral selama perjalanan
7. Tour Leader
8. Guide Lokal
9. Dokumentasi Video Shooting (1 keping master Vcd) & 1 rol film isi 36 dengan cuci cetak.
10. Asuransi Perjalanan Wisata
11. Donasi perjalanan (pakir, tol, tips sopir, retribusi, dll)
12. FOC (Free of Charge) untuk dua orang
13. Door Prize & Souvenir (tas pinggang) dari Sepinggan Indah.
14. Obat - obatan ringan
15. Pengaturan barang dalam Bagasi

**Pasal 4**

**Biaya, Jumlah Peserta dan Nilai Kontrak**

1. **Biaya Pengelolaan**  
Biaya pengelolaan rekreasi dihitung berdasarkan harga per orang yang ditetapkan sebesar : *Rp. 388. 500,- / orang.*
2. **Jumlah peserta**  
Jumlah peserta yang dikenakan biaya seperti tersebut di atas adalah sebanyak 78 orang
3. **Nilai Kontrak**  
Nilai kontrak dihitung berdasarkan jumlah orang tersebut di atas yaitu : *Rp. 30. 303. 000,-*

**Pasal 5**  
**Jadwal Pelaksanaan**

Jadwal pelaksanaan rekreasi adalah tanggal 21 – 23 April 2003.

**PASAL 6**  
**Perubahan Jumlah Peserta**

1. **Perubahan Jumlah Peserta / Penggantian Peserta**  
Perubahan jumlah peserta tour / penggantian peserta harus diinformasikan Pihak ke I paling lambat 1 (satu) minggu dari jadwal pelaksanaan tour yang telah ditetapkan. Perubahan penurunan jumlah peserta pada saat pelaksanaan tidak mendapat biaya penggantian.
2. **Penurunan Jumlah Peserta**  
Penurunan jumlah peserta harus diinformasikan Pihak I paling lambat 3 (tiga) hari menjelang keberangkatan dan dikenakan *Fixed Cost* sebesar Rp. 199. 000,- / Orang.
3. **Penambahan Jumlah Peserta**  
Penambahan jumlah peserta untuk setiap Bus dapat dilakukan jika jumlah seat yang ada dan akomodasi hotel masih memungkinkan untuk penambahan tersebut dan akan dikenakan kompensasi *Variabel Cost* sebesar Rp. 206. 000,- / Orang.

**PASAL 7**  
**Cara Pembayaran**

Cara Pembayaran dari Pihak ke I kepada Pihak ke II adalah :

1. Pihak ke I menyediakan uang muka sebesar 40 % dari total nilai kontrak atau sebesar Rp. 12. 121. 000,- pada saat penandatanganan kontrak kerja sama ini.
2. Sisa uang kontrak dibayarkan paling lambat pada tanggal 16 April 2003 sebesar Rp. 18. 182. 000,-

**PASAL 8**  
**Garansi**

1. Pihak kedua menjamin pelaksanaan rekreasi ke Bali sesuai dengan lingkup pekerjaan yang tertuang dalam pasal 2
2. Pihak kedua menjamin pelaksanaan rekreasi ke Bali sesuai dengan program acara di dalam program perjalanan yang telah disetujui bersama.
3. Pihak kedua menginformasikan semua fasilitas wisata yang akan digunakan kepada Pihak I untuk mendapat persetujuan.
4. Pihak kedua akan memberikan garansi untuk sarana transportasi dan sarana akomodasi hotel apabila tidak sesuai dengan program yang telah disepakati kepada pihak kesatu
5. Hal – hal diluar kemampuan pihak ke II yang bersifat Force Majore (*pemogokan, bencana alam, perubahan / penundaan sarana transportasi*) tidak secara langsung menjadi tanggung jawab pihak II.

**PASAL 9**  
**Pembatalan**

1. Pembatalan 1 (satu) bulan sebelum pelaksanaan, maka pihak I akan dikenakan biaya pembatalan sebesar uang muka yang telah diberikan.
2. Pembatalan 2 (dua) minggu sebelum pelaksanaan, maka Pihak ke I akan dikenakan biaya pembatalan sebesar 50% dari total nilai kontrak.
3. Pembatalan 3 (tiga) hari sebelum pelaksanaan, maka Pihak I akan dikenakan biaya pembatalan sebesar 100% dari total nilai kontrak.

**PASAL 10**  
**Batas Waktu Perjanjian**

Perjanjian antara Pihak ke I dan Pihak II dinyatakan berakhir pada saat pekerjaan telah selesai dilaksanakan oleh Pihak II dan kewajiban Pihak I terhadap Pihak II mengenai pembayaran telah selesai dilaksanakan.

**PASAL 11**  
**Perselisihan**

1. Apabila terjadi perselisihan mengenai penafsiran dalam pelaksanaan sisi perjanjian, kedua belah pihak wajib berusaha untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat sampai diselesaikannya perselisihan tersebut.
2. Jika perselisihan masih belum dapat diselesaikan secara musyawarah maka kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikan melalui Kantor Pengadilan Negeri Jember.

**PASAL 12**

**Penutup**

1. Apabila diperlukan perubahan atau penambahan dari isi perjanjian ini kedua belah pihak setuju untuk menuangkan dalam Addendum
2. Surat perjanjian ini berlaku dan bersifat mengikat bagi kedua belah pihak dan menjamin kepentingan dari kedua belah pihak.
3. Surat Perjanjian ini dibuat rangkap dua dengan bermeteraikan cukup, serta masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama setelah ditandatangani oleh kedua belah pihak tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Pihak Pertama  
Panitia Rekreasi  
SDK Maria Fatima III Jember



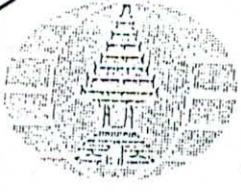
Sr. M. Yuvencia S.P.M.



Jember, 19 m  
Pihak Kedua  
Biro Perjalanan Wisata  
SEPINGGAN INDAH Jember



(D. Setio Prihanto, S.E.)



DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA  
KANTOR WILAYAH JAWA TIMUR

Jl. A. YANI 242 - 244  
SURABAYA - 60235

TELP. (031)  
8288409, 8292742, 8280291, 8280312

FAX. (031)  
8280282

KEPUTUSAN KEPALA KANTOR WILAYAH JAWA TIMUR  
DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA  
Nomor : KEP. 083/PW. 102.XI/556/1998

TENTANG

PEMBERIAN IZIN TETAP USAHA  
BIRO PERJALANAN WISATA

KEPALA KANTOR WILAYAH DEPARTEMEN PARIWISATA, SENI  
DAN BUDAYA PROPINSI JAWA TIMUR

Menimbang

- 1. bahwa untuk memperoleh serta menjalankan usaha Biro Perjalanan Wisata, harus memperoleh Izin Tetap Usaha Biro Perjalanan Wisata sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku dibidang usaha perjalanan wisata.
- 2. bahwa PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi yang didirikan dengan Akte Notaris nomor : 58 ; tanggal 13 Juli 1998 telah memenuhi persyaratan sebagaimana ditetapkan dalam peraturan yang berlaku, sehingga dapat diberikan Izin Tetap Usaha Biro Perjalanan Wisata.

Mengingat

- 1. Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1990 tentang Kepariwisataan;
- 2. Peraturan Pemerintah Nomor 67 Tahun 1996 tentang Penyelenggaraan Kepariwisataan;
- 3. Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 61 Tahun 1998 tentang Kedudukan, Tugas, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Departemen;
- 4. Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1984 tentang Pedoman Penyederhanaan dan Pengendalian Perizinan di bidang Usaha;
- 5. Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1987 tentang Penyederhanaan Perizinan di bidang Usaha Pariwisata;
- 6. Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.77/OT.001/MPPT-91 tentang Organisasi dan Tata Kerja Direktorat Jenderal Pariwisata;
- 7. Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.96/HK.103/MPPT-87 tentang Ketentuan Usaha Perjalanan;



8. Keputusan Menteri Pariwisata, Seni dan Budaya Nomor Kep-111/M-PSB/1998 tentang Pelimpahan Wewenang Pemberian Izin Usaha Pariwisata Kepada Kepala Kantor Wilayah Departemen Pariwisata, Seni dan Budaya;
9. Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata Nomor Kep.16/U/II/88 tentang Pelaksanaan Ketentuan Usaha Perjalanan.

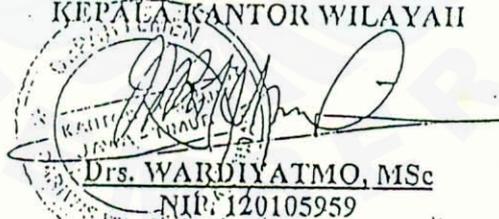
Memperhatikan : Surat permohonan Pimpinan PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi Nomor : 003/SIJA/XI/98 tanggal 14 Nopember 1998.

### MEMUTUSKAN

- Menetapkan
- PERTAMA** : Memberikan Izin Tetap Usaha Pariwisata kepada :  
Nama Perusahaan : PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi  
Bidang Usaha : Biro Perjalanan Wisata.  
Alamat : Jl. Perak Timur Blok III - 52, Surabaya
- KEDUA** : Izin Tetap Usaha berlaku selama perusahaan memenuhi ketentuan dalam peraturan perusahaan Biro Perjalanan Wisata.
- KETIGA** : Izin Tetap Usaha dapat dicabut apabila pemegang Izin Tetap Usaha melakukan pelanggaran dan atau tidak lagi memenuhi persyaratan atas ketentuan yang berlaku, dibidang perusahaan Biro Perjalanan Wisata dan peraturan perundang-undangan lainnya.
- KEEMPAT** : PT. Sepinggian Indah Jaya Abadi berkewajiban untuk :  
1. Mematuhi peraturan yang berlaku dibidang usaha perjalanan.  
2. Menjaga kelestarian lingkungan.  
3. Mencegah pelanggaran kesusilaan dan ketertiban umum.
- KELIMA** : Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan keputusan ini, akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : SURABAYA  
Pada tanggal : 28 Nopember 1998

A.N MENTERI PARIWISATA, SENI DAN BUDAYA  
KEPALA KANTOR WILAYAH

  
Drs. WARDIYATMO, MSc  
NIP. 120105959

Tembusan Kepada Yth. :

1. Menteri Pariwisata, Seni dan Budaya;
2. Direktur Jenderal Pariwisata;
3. Sekretaris Jenderal Depparsenibud;
4. Inspektur Jenderal Depparsenibud;
5. Arsip.



DEPARTEMEN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA  
 DIREKTORAT JENDERAL PAJAK  
 KARTU NOMOR POKOK WAJIB PAJAK

No. Reg. : 010026000

NAMA : PT. PERUSAHAAN BUKU BANGSA

ALAMAT : JALAN PELANGI NO. 51  
 PERAK LAMPUNG  
 SURABAYA

KODE CABANG : 010026000

NPWP : 1.813.423.2-605

KIP. PDIP. 4.20.

KEPALA KANTOR PELAYANAN PAJAK  
 SURABAYA  
 SEKSI T.U.P.  
 H.P. 060026761