

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

BAHASA INGGRIS SEBAGAI PENUNJANG PERENCANAAN
PAKET TOUR PADA BIRO PERJALANAN WISATA
RANGGA TOUR & TRAVEL JEMBER



Diajukan Untuk Melengkapi Persyaratan Memperoleh
Gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Bahasa Inggris
Fakultas Sastra Universitas Jember

Asal:		S
Terima:	0-3 FEB 2004	Klass
No. Isbat:		427
Pengantar:		OCT
		6

Oleh :
Erys Octarina
NIM. 990103101082

PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS JEMBER
2003

MOTTO

Dalam setiap kesedihan, tangis dan kekecewaan terdapat hikmah yang dapat kita ambil sebagai intisari kehidupan.

(Agus)

Banyaklah berjalan dengan kakimu tetapi perbanyaklah berjalan dengan otakmu

(Pribahasa)

Jangan pernah menyerah walaupun pintu asa kadang hampir tak kelihatan

(Erys)


Segala kebaikan itu datangnya dari Tuhan, namun semua kejahatan datang dari manusia itu sendiri.

(Al-Qur'an)

PENGESAHAN

Pengawas / Penanggung Jawab

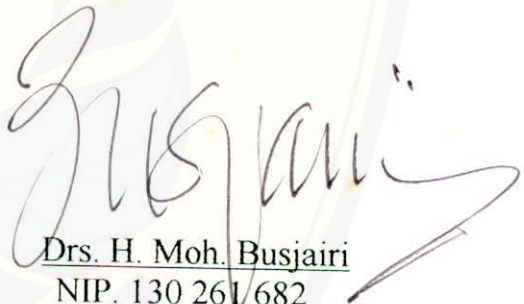



Abdul madin
General Manager

Dosen Pembimbing

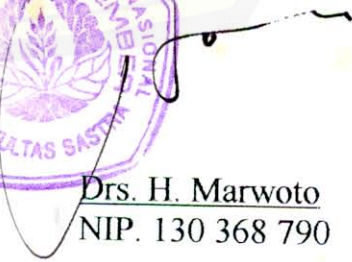

Drs. Albert Tallapessy, MA
NIP. 131 759 846

Ketua Program D III Bahasa Inggris


Drs. H. Moh. Busjairi
NIP. 130 261 682

Dekan Fakultas Sastra
Universitas Jember




Drs. H. Marwoto
NIP. 130 368 790

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa sukur kepada tuhan yang maha esa
dan
dengan segala kerendahan hati
kupersembahkan skripsi yang sederhana ini untuk:

- ◆ Bapak dan Mamaku tercinta, terima kasih yang hampir tak dapat kukatakan dengan kata-kata atas biaya, doa, semangat, dan kesabarannya.
- ◆ Mas Eko dan adik-adikku Erick, Evie dan Edwien atas semangatnya.
- ◆ Keluarga besar Mbah Tomik & Budhe, Bulik, Ramda, Mbak Gun yang tercinta.
- ◆ Pelita hidupku, atas kasih sayang, kesabaran dan bantuan yang tiada batas semoga selalu bahagia dan browsing selalu.
- ◆ Semua teman-teman D III Sastra Inggris 99, terima kasih atas persahabatan yang kita bina bersama.
- ◆ Alma materku, Universitas Jember.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim,

Puji sukur penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu wata'ala atas limpahan Rakhmadnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Praktek Kerja Nyata (PKN) yang dituangkan dalam bentuk laporan tertulis yang berjudul: **"Bahasa Inggris Sebagai Penunjang perencanaan Paket Tour Pada Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel"**. Adapun maksud dari pada penulisan laporan ini adalah untuk mencapai gelar Ahli Madya jurusan D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Laporan ini tidak berarti apa-apa tanpa bantuan berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, atas bantuan, sumbang saran dan pemikiran yang diberikan selama penulisan Laporan ini. Ucapan terima kasih ini penulis sampaikan kepada:

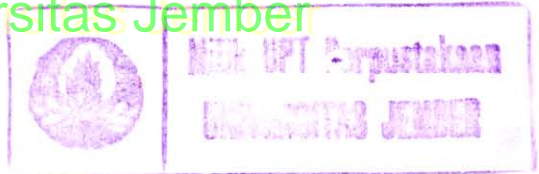
1. Bapak H. Marwoto, selaku Dekan fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. H Busjairi, selaku ketua Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Drs. Wisasongko, MA, selaku sekertaris Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
4. Bapak Drs. Albert Tallapesy, selaku Dosen pembimbing yang dengan sabar dan bijaksana telah membimbing, memberi petunjuk dan saran dalam penyusunan laporan ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Sastra Universitas Jember yang telah membekali Ilmu Pengetahuan kepada penulis selama ini.
6. Segenap Staf dan karyawan Fakultas Sastra yang telah memberikan pelayanan administrasi kepada penulis selama menjalani studi.

7. Bapak Abdul Madin, selaku Manajer Rangga Tour & Travel Jember yang telah memberikan izin Magang kepada penulis sebagai syarat dan bahan dalam penyusunan laporan ini.
8. Segenap staf dan karyawan Rangga Tour & Travel Jember yang telah memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam menyusun laporan ini.
9. Bapak, Mama, Kakak dan Adik-adikku tercinta yang telah memberikan doa restu, dorongan mental dan bantuan material demi terlaksananya penyusunan Laporan ini.
10. Teman-teman seperjuangan D III Sastra Inggris 99.
11. Escudo Ijoku yang telah setia membantu & mengantarku kemanapunku pergi, kapan kita bertengkar lagi.
12. Sahabat-sahabatku tercinta, Mbak Anie, Nining rambut kriting, Neny si jangkung, Dwi, Icha, Unggul, Eka dan keluarga besar Jawa VI/2A dan Anggraeni, keep together.
13. Queen Computer Crew atas bantuan selama ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa tidak tertutup kemungkinan akan terjadinya kekurangan tanpa sengaja, yang semata-mata hanya karena keterbatasan penulis. Namun demikian penulis tetap berharap semoga laporan ini dapat berguna bagi pihak yang terkait dan semoga dapat dijadikan dasar laporan selanjutnya.

Jember, 21 Oktober 2003

Penulis



MOTTO	i
PERSEMBAHAN	ii
PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Dan Manfaat PKN	2
1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata	3
1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata	3
1.4 Waktu Dan Tempat Pelaksanaan PKN	4
1.4.1 Jangka waktu Praktek Kerja Nyata	4
1.4.2 Tempat Praktek Kerja Nyata	5
1.5 Prosedur Praktek KerjaNyata	5

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pentingnya bahasa Inggris Dalam Dunia Wisata	6
2.2 Pengertian Tour	7
2.3 Jenis dan Macam Tour	7
2.4 Perencanaan Suatu Tour	9
2.5 Organisasi Penyelenggara Tour	11
2.6 Sejarah Perjalanan Biro Perjalanan Umum	11
2.7 Hubungan Travel Agent Dengan organisasi Kepariwisataaan Nasional	12
2.8 Fungsi Biro Perjalanan Wisata / Tour Operator	14
2.8.1 Fungsi Sebagai Perantara I	5
2.8.2 Fungsi Sebagai Organisator	19

BAB 111 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Biro Perjalanan Wisata rangka Tour & Travel	22
3.2	Profil Perusahaan Biro Perjalanan Wisata rangka Tour & Travel.	23
3.3	Struktur Organisasi Perusahaan	24

BAB IV KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA

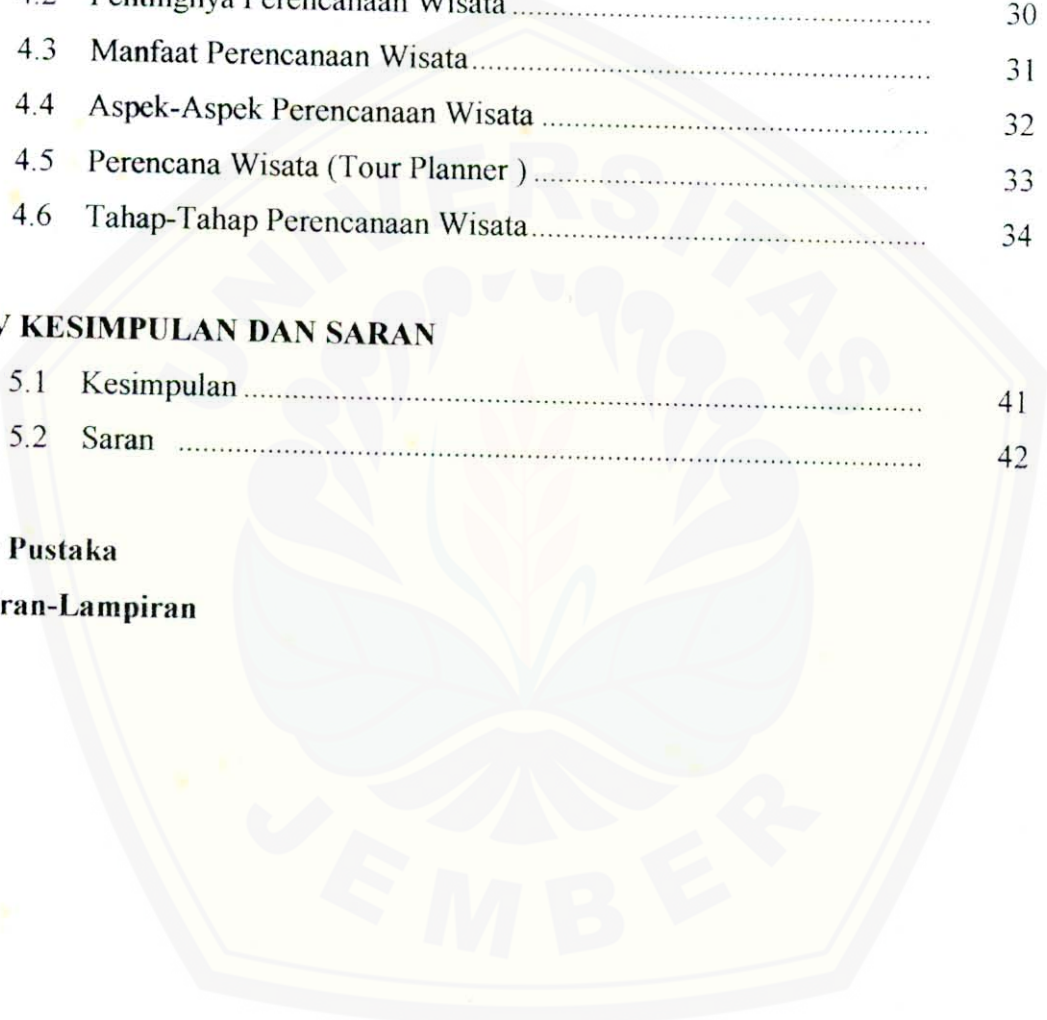
4.1	Peranan Bahasa Inggris Dalam Menyusun Perencanaan Paket Tour	28
4.2	Pentingnya Perencanaan Wisata	30
4.3	Manfaat Perencanaan Wisata	31
4.4	Aspek-Aspek Perencanaan Wisata	32
4.5	Perencana Wisata (Tour Planner)	33
4.6	Tahap-Tahap Perencanaan Wisata	34

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	41
5.2	Saran	42

Daftar Pustaka

Lampiran-Lampiran



ABSTRAKSI

Laporan Praktek Kerja Nyata dengan judul **“Bahasa Inggris Sebagai Penunjang Perencanaan Paket Tour Pada Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel Jember”**, dibuat berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di Rangga Tour & Travel. Selama kurang lebih 1 bulan 15 hari yang dimulai pada tanggal 1 Juli 2003 sampai dengan 15 Agustus 2003. kegiatan tersebut merupakan salah satu syarat kelulusan pada Program DIII Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember. Program PKN ini telah memenuhi standart waktu minimal 240 jam kerja yang disyaratkan.

Program DIII Bahasa Inggris merupakan jalur profesional dengan mata kuliah serta tujuan yang berbeda dengan program S1. Program DIII lebih menitik beratkan pada penguasaan skill dan pengetahuan teoritis praktis, sehingga di harapkan sumber daya manusia yang dihasilkan nantinya benar-benar berkualitas dan siap menghadapi persaingan dunia kerja.

Rangga Tour & Travel adalah suatu biro perjalanan umum yang bergerak di bidang pariwisata. Sektor pariwisata di Indonesia dewasa ini sedang mengalami permasalahan yang cukup berat, hal itu disebabkan stabilitas negara kita yang belum menentu, ditambah dengan adanya peristiwa bom bali yang banyak menewaskan wisatawan mancanegara dan ditambah lagi dengan peristiwa bom Marriot maka semakin memperburuk kondisi pariwisata Indonesia. Sektor pariwisata di Indonesia merupakan sektor yang sangat penting dan diharapkan mampu mendatangkan devisa bagi negara. Kita mengetahui bahwa Indonesia adalah negeri yang indah dan banyak memiliki tempat wisata yang menarik bagi wisatawan domestik dan mancanegara. Untuk menunjang kelancaran bisnis dan pelayanan wisata yang memuaskan bagi wisatawan mancanegara, setiap komponen pariwisata diharapkan menggunakan Bahasa Inggris yang baik dalam setiap kegiatan operasionalnya.

Kegiatan yang diangkat dalam laporan ini adalah kegiatan perencanaan paket tour yang dilakukan oleh Rangga Tour & Travel Jember yang bertujuan untuk menunjang kelancaran bisnis dan pelayanan terhadap klien sehingga para klien akan puas dan untuk selanjutnya memakai jasa Rangga Tour & Travel kembali.





BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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

Kalaupun pada awalnya orang melakukan wisata dengan mengatur sendiri program tournya, kini para pelaku wisata menginginkan kepraktisan dalam berwisata. Hal ini dilatar belakangi oleh semakin kompleksnya aktivitas masyarakat dewasa ini. Masyarakat dengan mobilitas sosial yang tinggi menuntut sesuatu yang serba instan dalam pemenuhan kebutuhan. Begitu juga halnya dengan wisata.

Memahami apa yang dilakukan orang saat ini dan apa yang mereka harapkan dari sebuah wisata, maka tidak berlebihan kiranya bila dikatakan bahwa wisata telah menjadi tumpuan harapan manusia modern untuk memenuhi salah satu kebutuhannya. Kenyataan ini agaknya dapat dijadikan landasan berfikir. *Pertama*, wisata harus dikemas sedemikian rupa sehingga menarik. *Kedua*, kemasan yang menarik itu hendaknya berisi racikan yang manis sehingga mereka yang membuka dan menikmatinya akan merasa puas (walaupun sebenarnya kepuasan itu adalah sesuatu yang abstrak). Masalahnya sekarang adalah bagaimana mengaktualisasikan landasan berpikir tersebut sehingga apa yang diharapkan oleh orang dalam keikutsertaanya pada sebuah wisata dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Inti masalah sebagaimana diungkap diatas pada dasarnya adalah bagaimana meramu dan mengemas suatu paket wisata, sehingga menarik dan memenuhi harapan pelaku wisata. Untuk dapat meramu dan mengemas tentu saja diperlukan pengetahuan, baik tentang bahan, teknik, maupun pengetahuan penunjang yang lain. Penyusunan produk wisata dalam suatu perencanaan tour (*tour planing*) tidak terlepas dari Bahasa Inggris (sebagai salah satu bahasa internasional). Hal ini karena Bahasa Inggris telah digunakan secara luas dalam segala aspek kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dalam dunia pariwisata. Hal penting yang perlu ditingkatkan dalam penyusunan perencanaan tour adalah pengetahuan kepariwisataan. Item-item dalam industri pariwisata menjadi suatu keharusan yang perlu dikuasai dalam perencanaan tour .

1.2 Rumusan Masalah

Seperti telah dijelaskan diatas bahwa semakin kompleksnya aktivitas masyarakat dewasa ini dan mobilitas sosial yang tinggi melatar belakangi sesuatu yang serba instan dalam pemenuhan kebutuhan hidup. Begitu juga halnya dengan wisata. Disini pelaku bisnis dalam industri pariwisata mencoba untuk membaca peluang pasar yang ada. Keinginan konsumen yang menuntut akan pelayanan yang baik dan cepat memotivasi pelaku bisnis dalam industri pariwisata untuk semakin lebih kreatif dalam mengaktualisasikan kepentingan konsumen. Proses akhirnya adalah mengemas produk wisata yang ada dalam suatu paket wisata. Penyusunan perjalanan wisata dalam suatu paket wisata bukan berarti tidak ada masalah dalam pengelolaannya. Adapun beberapa masalah yang dapat dirumuskan dalam upaya penyusunan paket wisata adalah hal-hal apa saja yang perlu mendapat perhatian dalam penyusunan paket wisata. Selain itu, aspek apa saja yang perlu diperhatikan dalam perencanaan wisata dan tahapan-tahapan apa yang harus dilewati dalam pengelolaannya.

1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata (PKN)

Praktek Kerja Nyata (PKN) bagi mahasiswa merupakan bagian dari proses belajar yang berdasarkan pengalaman diluar system proses belajar dilingkungan

kampus. Setelah melaksanakan kegiatan tersebut, diharapkan mahasiswa dapat memperoleh pengalaman dan pemahaman yang tidak hanya bersifat teori saja, melainkan juga praktek yang meliputi ketrampilan fisik, intelektual sosial dan managerial. Dalam rangka perluasan cakrawala ilmu dan pemahaman, setiap mahasiswa dianjurkan untuk dapat terjun langsung dalam kegiatan yang ada ditempat pelaksanaan PKN sambil mencari informasi dan fakta.

1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata (PKN)

- Menambah pemahaman mahasiswa mengenai kegiatan perusahaan atau instansi yang ada dalam bidang usahanya agar mahasiswa setelah lulus siap untuk bekerja.
- Melatih mahasiswa mengerjakan pekerjaan langsung dilapangan atau melakukan serangkaian ketrampilan yang sesuai dengan jurusan yang diambilnya.
- Melatih mahasiswa berpikir kritis dan menggunakan daya nalarnya dengan memberikan kritik dan saran terhadap kegiatan yang mereka lakukan dalam bentuk ide-ide dan laporan-laporan yang dibutuhkan.

1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata (PKN)

Pelaksanaan kegiatan PKN ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi mahasiswa, fakultas maupun lembaga tempat PKN

1. Manfaat bagi mahasiswa :

- Sebagian bahan penyusunan tugas akhir Program DIII Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember
- Merupakan sarana untuk mengaplikasikan teori yang diperoleh dikampus dalam dunia kerja
- Memperluas wawasan, pengalaman dan ketrampilan mahasiswa pada bidang yang ditekuni
- Melatih mahasiswa agar lebih terampil secara fisik, intelektual dan sosial

- Menumbuhkan jiwa profesionalisme dalam dunia kerja melalui peningkatan kemampuan menejerial dan berkomunikasi dalam suatu tim kerja

2. Manfaat bagi Fakultas :

- Mengangkat nama baik Universitas dan Fakultas sehingga lebih dikenal masyarakat luas
- Mendapat pengetahuan tambahan yang berguna bagi kemajuan fakultas dimasa mendatang
- Sebagai perbandingan antara teori perkuliahan dengan praktek nyata yang diterapkan dilapangan.

3. Manfaat bagi tempat PKN :

- Memberikan masukan pengetahuan baru bagi perusahaan dalam upaya pengembangannya pada masa selanjutnya;
- Menjalin hubungan mitra kerja sama antara perusahaan dan Fakultas;
- Perusahaan akan terbantu dengan adanya mahasiswa yang melakukan PKN
- Berusaha untuk membantu mengatasi masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan dengan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.4.1 Jangka Waktu Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata ini dilaksanakan berdasarkan ketentuan dari pihak Fakultas dengan batas waktu minimal 240 jam (kurang lebih 1,5 bulan). Pelaksanaan PKN pada Rangka Tour dimulai pada tanggal 1 juli sampai 15 Agustus 2003 dengan 9 jam kerja efektif setiap hari yaitu mulai pukul 08.00 BBWI – 16.00 BBWI.

1.4.2 Tempat Praktek Kerja Nyata

Lokasi pelaksanaan PKN ini adalah pada Rangga Tour and Travel yang beralamat di Pertokoan Wijaya Kusuma (PJKA) Jl. Wijaya Kusuma A.17 Jember 68121

1.5 Prosedur Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dikantor Rangga Tour and Travel yang beralamat di Pertokoan Wijaya Kusuma (PJKA) Jl. Wijaya Kusuma A.17 Jember 68121

Dengan tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Mendaftarkan diri ke Bagian Akademik Fakultas Sastra
2. Mengisi formulir pendaftaran PKN pada ketua program
3. Mengirim surat pengantar kepada instansi yang bersangkutan dengan ketentuan Mahasiswa harus sudah menyelesaikan minimal 80 SKS
4. Memberikan surat jawaban dari instansi yang bersangkutan pada Fakultas
5. Mengikuti pembekalan singkat (briefing) yang diadakan oleh fakultas dan instansi tempat PKN mengenai tempat PKN mengenai peraturan dan tata laksana kegiatan PKN
6. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata
7. Mengajukan abstraksi judul kepada Ketua Program
8. Konsultasi kontinyu dengan dosen pembimbing
9. menyusun Laporan Praktek Kerja Nyata



BAB II

LANDASAN TEORI

Sesuai dengan judul yang dipilih oleh penulis yaitu tentang peran Bahasa Inggris dalam perencanaan paket *tour*. Maka pada bab ini dikemukakan mengenai peran dan alasan penggunaan Bahasa Inggris, pengertian dan jenis-jenis *tour* berikut semua teori yang mendasari, baik yang didapatkan dibangku kuliah maupun yang didapatkan langsung dari Rangka *Tour & Travel* yang berhubungan dengan perencanaan *tour*.

2.1 Pentingnya Bahasa Inggris Dalam Dunia Wisata

Dalam sektor usaha pariwisata di seluruh dunia, Bahasa Inggris sangat besar pengaruhnya, hal ini terjadi karena Bahasa Inggris merupakan salah satu Bahasa International yang telah menjadi *standart* dalam berbagai dunia usaha di seluruh dunia. Hal ini terbukti dalam dunia penerbangan yang semua bidang operasionalnya menggunakan Bahasa Inggris, selain itu dalam dunia teknologi, misalnya dalam bidang komputer, bahasa *standart* komputer adalah Bahasa Inggris. Begitu juga dalam dunia pariwisata Bahasa Inggris menjadi salah satu kebutuhan yang paling vital dikarenakan banyak sekali digunakan dalam *reservasi* hotel, bahkan sebagian besar informasi perjalanan wisata menggunakan Bahasa Inggris dan sebagian besar wisatawan yang datang bisa dan mengerti Bahasa Inggris, sehingga dengan penguasaan Bahasa Inggris yang baik maka akan mempermudah bagi biro perjalanan wisata untuk berkomunikasi dan untuk lebih mengerti apa yang diinginkan oleh customernya sehingga akan memperkecil resiko terjadinya *miss understanding*. Dalam perencanaan paket *tour* Bahasa Inggris sangat besar artinya karena sebagian besar informasi yang dibutuhkan untuk menyusun suatu paket *tour* menggunakan bahasa inggris, ditambah lagi semua informasi penerbangan dan tiket pesawat menggunakan Bahasa Inggris sebagai *standart* operasionalnya sehingga setidaknya penguasaan Bahasa Inggris merupakan salah satu syarat bagi suatu biro perjalanan wisata untuk dapat

berkompetensi dengan biro perjalanan wisata yang lain. Karena pada saat ini persaingan usaha terutama dalam dunia perjalanan wisata sangat ketat sehingga dibutuhkan suatu nilai lebih untuk dapat bersaing dengan biro perjalanan yang lain salah satunya adalah penguasaan Bahasa Inggris yang baik dan benar.

2.2 Pengertian Tour

Pengertian kata “*tour*” menurut batasan yang diberikan oleh WATA (*World Association of Travel Agent*) adalah: “perlawatan keliling yang memakan waktu lebih dari tiga hari, yang diselenggarakan oleh suatu Travel Agent disuatu kota dan antara lain acaranya yaitu meninjau ke beberapa tempat atau kota, baik didalam negeri maupun diluar negeri”.(Yoeti,1995:109). Menurut Armin D.Lehman dalam bukunya *Travel and Tourism*, istilah “*tour*” diartikan sebagai “*any prearranged (usually prepaid) journey to one or more destinations and back to point of departure*” (1979:242). Webster’s *Illustrated Dictionary* memberikan pengertian kata *tour* dengan “*journey through many place*” dan perjalanan ini juga diidentikkan dengan perjalanan seperti *excursion* atau *trip*. Pengertian kata *tour* harus dapat kita bedakan dari perkataan ‘*travel*’ atau perjalanan lainnya seperti *trip*, *excursion*, *sightseeing* dan lain-lain. Perkataan ‘*travel*’ dapat diartikan sebagai perjalanan pada umumnya yang mempunyai tujuan untuk bermacam-macam motif dan pada dasarnya bukan untuk tujuan pariwisata.(Gurlnik,1965:702).

Dalam Webster Dictionary istilah *travel* diartikan sebagai “*the act of journeying atau amount of traffic*”. Jadi dibedakan dengan perjalanan *tour* diatas, yang dapat diartikan sebagai perjalanan yang motifnya untuk tujuan pariwisata tanpa maksud lain.(Gurlnik,1965:705).

2.3 Jenis Dan Macam Tour

Didalam dunia kepariwisataan kita mengenal macam-macam jenis *tour*, sesuai dengan sifat penyelenggaraannya. Diantaranya yang lazim dikenal adalah *Package Tour*, *Independent Tour*, *Optional Tour*, *Escorted Tour*, *Study Tour*, *Sosial Tour*:

(1) Package Tour

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

(2) Independent Tour

Ini merupakan kebalikan dari *package tour*. *Tour* program disusun sesuai dengan kehendak wisatawan sendiri. perjalanan ini sama sekali tidak berdasarkan *time schedules*, karena itu *tour* semacam ini dapat berangkat kapan saja untuk tujuan kemana saja yang disenangi dan diinginkan, dengan menggunakan kendaraan apa saja serta akomodasi dimanapun juga tanpa ada suatu ikatan yang mengaturnya, dan dilakukan secara bebas. Perjalanan ini banyak dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai banyak waktu luang dan tersedia banyak uang. Istilah lain yang biasa banyak digunakan untuk *tour* jenis ini ialah *Custom Tailored Tour*.

(3) Optional Tour

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

(4) Escorted Tour

Jenis *tour* ini tidak lain adalah suatu *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *tour operator* atau *travel agent*. Para pengikut *tour* dikelompokkan dalam suatu rombongan (*group*) yang dipimpin oleh seorang *Tour Conductor* dari mulai berangkat sampai *tour* berakhir. Dalam hal ini *tour conductor* selalu bertindak sebagai *tour leader*, ia langsung berfungsi sebagai

seorang pramuwisata (*guide*). Namun, bisa pula seorang *Tour Conductor* didampingi oleh seorang *guide* dalam perjalanannya.

(5) Study Tour

Istilah ini di Indonesia dikenal dengan istilah 'Dharmawisata' yaitu suatu perjalanan yang dilakukan oleh pelajar, mahasiswa dengan tujuan utama untuk melihat dari dekat sambil mempelajari objek yang di kunjungi. Sehingga disini terdapat unsur pendidikan, guna memperdalam suatu *study* bidang ilmu tertentu. Biasanya perjalanan semacam ini diorganisir secara sosial tanpa ada unsur komersial untuk memperoleh keuntungan.

(6) Social Tour

Ini adalah suatu *tour* yang direncanakan dan diselenggarakan secara sosial dengan memperhatikan faktor-faktor ekonomis dan efisiensi, sehingga biaya penyelenggaraan *tour* tersebut dapat ditekan seminimal mungkin. Biasanya diselenggarakan oleh sekolah-sekolah (*Study tour*) atau badan-badan serta organisasi untuk kepentingan anggotanya tanpa ada maksud untuk mencari keuntungan dari penyelenggaraan tersebut.

(7) Reguler Tour

Adalah *tour* yang diselenggarakan dengan waktu, objek dan harga yang sedang ditentukan sesuai dengan perencanaan yang disusun oleh suatu *tour operator*.

2.4 Perencanaan Suatu Tour

perencanaan suatu *tour* biasanya dilakukan oleh seorang *tour planner* yang banyak mengetahui aspek-aspek dunia perjalanan pada umumnya dan kepariwisataan pada khususnya. *Tour planner* merupakan seorang yang *allround* dan menguasai aspek-aspek pariwisata secara keseluruhan, baik tentang objek atau *events*, fasilitas yang akan digunakan, sampai pada kalkulasi biaya untuk menentukan harga *tour* yang akan di jual dan untuk *tour* tertentu, syarat-syarat apa dan bagaimana harus ditetapkan.

Untuk dapat menyusun rencana suatu *tour* maka seorang *tour planner* terlebih dahulu mengetahui aspek berikut :

Objek wisata

Dari suatu *tour* yang sedang direncanakan harus ditentukan terlebih dahulu objek wisata yang akan dikunjungi, disamping objek-objek yang lainnya. Objek-objek tersebut harus sesuai dengan lamanya waktu kunjungan yang direncanakan. Maksudnya dengan jumlah hari yang sangat terbatas, yang relatif singkat ini perlu disusun urutan prioritas tentang objek-objek yang akan dikunjungi. Dalam hal ini ada tiga faktor yang perlu diperhatikan pada suatu tempat atau daerah yang akan di kunjungi, yaitu apakah tempat atau daerah itu mempunyai persyaratan sebagai berikut:

1. adanya faktor '*something to see*'
2. adanya faktor '*something to do*'
3. adanya faktor '*something to buy*'

ketiga faktor ini, jika benar-benar diperhitungkan akan dapat saling mengisi sehingga memungkinkan suksesnya suatu *tour* yang diselenggarakan.

Kejadian (events)

Pada tempat atau daerah yang ada utamanya biasanya ada peristiwa-peristiwa penting (*events*) yang tersedia pada waktu-waktu tertentu, di dalam maupun di luar negeri. Dalam suatu perencanaan *tour*, *event* adalah sangat penting untuk menambah daya tarik bagi calon-calon peserta, karena itu perlu di jaga agar kedua hal ini sejalan, dengan demikian diharapkan akan saling mengisi untuk suksesnya *tour* yang akan diadakan.

Pengangkutan

Untuk itu perlu diperhatikan pemilihan transport yang tepat untuk suatu *tour* apakah akan menggunakan angkutan udara, laut atau darat. Hal ini bergantung pertimbangan atas biaya terendah selain memperhatikan *comfortable* dan kecepatan masing-masing kendaraan. Dalam hal ini menentukan pilihan akan kebutuhan kendaraan ini perlu pula diperhatikan soal-soal *transfer* dan *transport* lokal dan jangan sampai lupa, karena hal ini akan mempengaruhi harga *tour* yang akan dijual.

2.5 Organisasi Penyelenggaraan Tour

Organisasi penyelenggaraan suatu *tour* banyak bergantung pada luas operasinya suatu *Travel Agent* atau *Tour Operator* yang bersangkutan. Bila mempunyai kantor pusat (*Head office*) pada suatu kota tertentu, sedangkan pada tiap-tiap kota yang penting dijumpai pula kantor-kantor cabang (*Branch Office*) atau perwakilan (*Representatif*), maka organisasi penyelenggaraan suatu *tour* yang diselenggarakan banyak bergantung pada *branch office* atau *representatif* yang bersangkutan dengan *tour* yang diadakan, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Sebagai contoh misalnya suatu *Travel Agent* atau *Tour Operator* yang mempunyai *Head Office* di Jakarta dan mempunyai *Branch Office* di Bandung, Jogja, Surabaya dan Denpasar. Kalau ia hendak menyelenggarakan suatu *tour* yang diberi nama Bali Memories Tours, maka organisasi penyelenggaraannya mencakup *Head Office*, *Bandung Office*, *Jogya Office* dan *Surabaya Office*. Masing-masing kantor mempunyai tanggung jawab sesuai dengan rencana *tour* di wilayahnya masing-masing. Dalam hal ini *Head Office* hanya bertindak sebagai koordinator saja, sedangkan pelaksanaannya dilakukan oleh *Branch Office* di daerah.

2.6 Sejarah Perjalanan Biro Perjalanan Umum

Thomas Cook, yang di lahirkan tanggal 22 November 1818 di Derbyshire, Inggris, dianggap sebagai orang pertama yang menemukan profesi *Travel Agent*, sebagai salah satu usaha seperti yang kita kenal sekarang ini. *Tour* yang paling bersejarah yang pernah diselenggarakannya adalah “*A Round Trip Excursion*” antara kota Leicester dan Loughborough pada tanggal 5 juli 1841. diluar dugaannya, pengikut *tour* tersebut mencapai angka sebanyak lebih kurang 500 orang. Dengan kepintarannya, ia dapat mencarter kereta api untuk keperluan *tour* tersebut dan yang dapat sambutan hangat, sehingga usahanya dianggap sebagai pengaturan perjalanan wisata yang terorganisasi pertama di dunia. Empat tahun kemudian usahanya ini merupakan kenyataan sebagai suatu perusahaan perjalanan (*Travel Agent*), yang fungsinya merencanakan, mengkoordinasi, mengorganisasi

serta menyelenggarakan perjalanan wisata dengan kereta api. Dari usahanya ini ia dapat komisi dari perusahaan kereta api Midland Countries Railways sebesar 5%.

Tour yang diselenggarakannya ke suatu daerah tujuan yang baru, sesuai dengan perkembangan jaringan kereta api pada khususnya serta transportasi pada umumnya. Atas permintaan yang cukup banyak pada tahun 1851 ia menyelenggarakan *tour* dari London dengan pengikut sebanyak 150.000 orang yang menyaksikan *World exhibition* di Prancis dengan menyediakan fasilitas transportasi dan akomodasi bagi para pengikutnya. Hari demi hari usaha *Travel Agent* tersebut semakin maju. Kalau tadinya *tour* yang diselenggarakannya di dalam negeri saja, sekarang ia mulai ke Eropa.

Dengan dibukanya kantor Cooks Travel Agent di London tahun 1868, ia menjadi orang pertama yang ditunjuk menjadi *agent* dari beberapa perusahaan pengangkutan, termasuk *agent* kapal laut. Sedangkan anaknya, Jhon Mason Cook, mulai aktif pula membantunya untuk menyelenggarakan *tour* ke Eropa dan Amerika Serikat dalam tahun 1865.

2.7 Hubungan Travel Agent Dengan Organisasi Kepariwisataan Nasional

Organisasi kepariwisataan Nasional dengan *Travel Agent* atau *Tour Operator*, sebenarnya mempunyai kegiatan manajemen yang terpisah, namun demikian tujuannya adalah sama, yaitu bagaimana agar wisatawan lebih banyak datang, lebih lama tinggal dan lebih banyak membelanjakan uangnya ditempat yang dikunjunginya. Bedanya, *Travel Agent* dan *Tour Operator* mencari keuntungan secara langsung, karena bukan sebagai perusahaan yang bersifat komersial. Tugas organisasi Kepariwisataan Nasional adalah untuk melengkapi prasarana dan sarana kepariwisataan serta mempromosikan potensi kepariwisataan yang ada, sedangkan *Travel Agent* dan *Tour Operator* mempersiapkan, merencanakan dan menyelenggarakan perjalanan wisata bagi wisatawan yang berkunjung ke daerah tersebut. Sebagai perantara, *Travel Agent* atau *Tour Operator* seperti yang telah dikemukakan, ia lebih merupakan “*architect*” untuk merencanakan dan menyelenggarakan perjalanan wisata. Jadi antara Organisasi Kepariwisataan Nasional (regional atau lokal) diselesaikan oleh *Travel Agent*

atau *Tour Operator* dengan memberikan pelayanan kepada wisatawan yang datang melalui mereka.

Hubungan antara organisasi Kepariwisata Nasional dengan *Travel Agent* dapat berupa:

Dalam lingkungan nasional, keduanya sama-sama berusaha membentuk suatu kesan (*image*) yang baik tentang daerah tujuan wisata di daerahnya. Disamping itu *Travel Agent* atau *Tour Operator* memberikan ide-ide dan saran-saran kepada Organisasi Kepariwisata Nasional tentang pengembangan objek dan atraksi wisata yang baru, hotel yang cocok serta atraksi yang dapat di pertunjukkan, sehingga lamanya tinggal wisatawan di daerahnya dapat diperpanjang. Di lain pihak Organisasi Kepariwisata Nasional mempunyai kewajiban mengkoordinir dan mengatur semuanya itu agar mencapai tujuan yang lebih baik. Dalam ruang lingkup Internasional ialah hubungan kerja sama dengan *Travel Agent* atau *Tour Operator* di luar negeri dengan mengirim bahan-bahan promosi berupa brosur-brosur yang berfungsi sebagai '*sales support*' berupa *leaflet*, *booklet* dan informasi lainnya secara berkesinambungan, sehingga *Travel Agent* atau *Tour Operator* di luar negeri tersebut memperoleh informasi yang *up to date* tentang *tourist receiving countries* tempat Organisasi Kepariwisata Nasional tersebut berada. Akan sangat lebih efektif lagi bila Organisasi Kepariwisata Nasional juga mengundang *Travel Agent* atau *Tour Operator* luar negeri untuk mengikuti suatu "*perdana tour*" dalam rangka memperkenalkan suatu daerah tujuan wisata atau suatu sistem angkutan yang baru bagi wisatawan di daerahnya.

Kontrak antara para *Travel Agent* atau *Tour Operator* dengan *Overseas Tourist Promotion Centre* yang dibentuk oleh Organisasi Kepariwisata Nasional di luar negeri, dan *Overseas Tourist Information Centre* ini berkewajiban memberi informasi dan kalau perlu mengambil inisiatif mengundang *Travel Agent* atau *Tour Operator* untuk menyaksikan film dokumenter tentang kepariwisataan, *slide* atau ceramah-ceramah langsung tentang kepariwisataan di daerah atau di negara yang menjadi *tourist receiving countries* tersebut.

Organisasi Kepariwisata Nasional dan *Overseas Tour Information Centre* di luar negeri seharusnya dapat membantu dan membina kerja sama yang baik dengan *Travel Agent* atau *Tour Operator* di negara yang merupakan *tourist generating countries* untuk mempengaruhi agar wisatawan dapat menentukan pilihannya untuk melakukan perjalanan wisata.

Hal ini dapat dilakukan dengan jalan:

- Meminjamkan film dokumentasi, bahan-bahan promosi, *slide*, *tape recorder/casset*, untuk digunakan oleh para *Travel Agent* dan *Tour Operator* dalam aktivitas promosinya. Dengan meminjamkan perlengkapan promosi tersebut, berarti juga mengurangi biaya operasi *Overseas Tourist Information Centre* itu sendiri.
- Menyediakan dan memberikan macam-macam foto, brosur, *leaflet*, *booklet*, *folder*, *wallposter* yang *up to date* sebagai sumber informasi bagi *travel Agent* untuk di teruskan pada langganannya.
- Mengadakan *joint-promotion* dan *joint-participation* dengan *Travel Agent* dan *Tour Operator* setempat.
- Merencanakan dan menyediakan penjualan khusus pada *Travel Agent* dan *Tour Operator* dengan memberi fasilitas dan membantu promosinya agar dapat menyelenggarakan tour ke negara-negara Organisasi Kepariwisata Nasional itu sendiri.
- Memberikan data statistik pada *Travel Agent* atau *Tour Operator* sebagai hasil survei yang pernah dilakukan oleh Organisasi Kepariwisata Nasional negara yang bersangkutan.
- Membantu para *Travel Agent* dan *Tour Operator* dalam melaksanakan promosi dan publikasi sejauh mungkin.

2.8 Fungsi Biro Perjalanan Wisata/ tour Operator

Penelitian yang pernah dilakukan terhadap *Travel Agent* pada beberapa negara menunjukkan bahwa *Travel Agent* menguasai 70% dari usaha-usaha dunia perjalanan dewasa ini, karena itu pengaruhnya dalam industri pariwisata cukup besar dan meyakinkan. Mengingat sangat kompleksnya kegiatan yang

dilakukannya, terlebih jasa-jasa yang di jual bukan miliknya sendiri pula, maka keberhasilannya banyak tergantung pada kontak-kontak yang di lakukannya, relasi yang dimilikinya, terutama perusahaan-perusahaan yang termasuk kelompok industri pariwisata yang berfungsi sebagai “*supplier*” baginya.

Di negara-negara yang sudah maju dan merupakan *tourist generating countries*, jasa-jasa *Travel Agent* dan *Tour Operator* sangat dominan, seperti di Jerman, Amerika Serikat, Prancis dan Inggris. Profesi *Travel Agent* dapat dikatakan berdasarkan kepercayaan (*confidence*). Para wisatawan biasanya membayar dimuka sebelum pelayanan diterima. Dengan demikian, wisatawan membayar dimuka atas dasar kepercayaan dengan perjanjian bahwa ia akan diberi pelayanan setelah transaksi selesai dilakukan. Itulah sebabnya mengapa produk industri pariwisata dikatakan sebagai barang mewah (*lux*), karena memerlukan pelayanan kemudian (*after sales services*). Wisatawan tidak dapat bertindak sendiri dalam menikmati apa yang menjadi keinginannya, tetapi perlu bantuan dari *Travel Agent* atau *Tour Operator* untuk dapat memenuhi keinginannya. Jadi pada waktu transaksi dilakukan, sebenarnya wisatawan membayar untuk pelayanan yang ditunda, karena apa yang di inginkan belum menjadi kenyataan. Semuanya ini dapat terjadi karena adanya kepercayaan pada *Travel Agent* yang bersangkutan. Oleh karena itu kepercayaan pelanggan perlu dijaga agar jangan terjadi keragu-raguan bagi orang yang melakukan perjalanan melalui *Travel Agent*.

2.8.1 Fungsi Sebagai Perantara

Travel Agent menduduki tempat yang sangat penting dalam industri pariwisata. Ia dapat dikatakan sebagai *katalisator* untuk pembangunan daerah-daerah baru sebagai daerah tujuan wisata. Karena itu peranannya dalam sektor perekonomian cukup berarti, terutama bagi daerah tujuan wisata yang sering dikunjungi oleh wisatawan. Sebagai perantara diantara perusahaan-perusahaan industri pariwisata di satu pihak dan wisatawan potensial di lain pihak, *Travel Agent* sebagai mata rantai yang amat penting untuk mendorong atau merangsang agar orang mau melakukan perjalanan wisata.

Dalam perjalanan tugasnya sebagai perantara (*middlemen*) tugasnya ialah:

1. Di negara asal wisatawan

- (a) Melengkapi bermacam-macam informasi bagi calon wisatawan yang akan melakukan perjalanan wisata, terutama mengenal daerah tujuan wisata yang akan dikunjungi (seperti objek wisata, atraksi wisata yang diprioritaskan untuk dilihat), pengurusan dokumen perjalanan peraturan lalu lintas devisa pakaian dan perlengkapan yang harus dibawa pada musim tertentu.
- (b) Memberi advis kepada calon wisatawan yang akan melakukan perjalanan wisata, sesuai dengan waktu dan keuangan yang tersedia, daerah tujuan wisata yang baik untuk dikunjungi, *tour itinerary* mana yang sebaiknya dipilih, kendaraan mana yang sebaiknya digunakan, serta akomodasi mana yang baik untuk menginap.
- (c) Menyediakan tiket bagi pelanggan dalam bentuk-bentuk transportasi yang diinginkan dan mengurus segala barang bawaan wisatawan yang akan berangkat perantaraannya.
- (d) Memilih atas nama pelanggannya, perusahaan akomodasi atau hotel yang baik untuk kepentingan orang-orang yang akan bepergian berikut dengan semua barang bawaannya.

2. Di daerah tujuan wisata

- (a) Memberi informasi kepada pelanggannya tentang hotel yang ada, terutama mengenai: lokasi, katagori kamar yang tersedia, tarif kamar, dan makanan serta minuman yang dapat di sediakan.
- (b) Membantu pelanggan untuk melakukan reservasi hotel yang di inginkannya.
- (c) Menyediakan transportasi atau transfer dari dan kedaerah tujuan wisata atau airport.
- (d) Mengatur perencanaan *sightseeing* atau tour yang akan diselenggarakan serta mengunjungi objek dan atraksi wisata yang akan dilihat.

- (e) Menjual tiket dan memesan tanda-tanda masuk pada macam-macam pertunjukan seperti: konser, pagelaran, kesenian, musik, tarian dan atraksi lainnya.
- (f) Membantu mengirim barang-barang *souvenir* para pelanggannya melalui kantor pos setempat ke alamat wisatawan di negaranya.

Jadi kalau dilihat dari kaca mata wisatawan maka *Travel Agent* merupakan:

- (a) Tempat wisatawan dapat memperoleh informasi mengenai sesuatu di daerah tujuan wisata.
- (b) Tempat wisatawan dapat minta bantuan untuk mengurus dokumen perjalanan atau perpanjangannya.
- (c) Tempat wisatawan dapat membeli tiket atau memesan tempat pada perusahaan pengangkutan atau kamar hotel yang diinginkannya.
- (d) Tempat wisatawan dapat memesan angkutan wisata, seperti taksi, tourist bus dan lain-lain.
- (e) Tempat wisatawan minta bantuan tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan perjalanannya.

Sedangkan dilihat dari pandangan pengusaha industri pariwisata sebagai *supplier*, maka *Travel Agent* merupakan saluran (*channel*) tempat ia dapat menjual produk yang dihasilkan perusahaannya. Jadi disini *Travel Agent* berfungsi sebagai perantara (*middlemen*) antara wisatawan sebagai konsumen disatu pihak dan pengusaha industri pariwisata sebagai produsen di lain pihak.

Melihat cara kerjanya, sebagai saluran antara wisatawan dan pengusaha industri pariwisata, perantara dalam kepariwisataan sama halnya dengan *funcional middlemen*. Dikatakan demikian karena para perantara ini tugasnya hanya mempertemukan pembeli (wisatawan dan *travellers* lainnya) dengan penjual (produsen unit-unit usaha industri pariwisata) tanpa memiliki produk yang di jualnya. Sebagai balas jasa ia menerima komisi sebesar yang telah disetujui bersama dan termasuk dalam katagori perantara semacam ini adalah *Travel Agent* atau *Tour Operator*. Peranannya sangat menentukan, ia merupakan *katalisator* dalam kepariwisataan atau dengan istilah lain ia bertindak sebagai *agent of development* dalam kepariwisataan pada umumnya. Ia merencanakan perjalanan

wisata yang kemudian langsung menciptakan permintaan dengan melakukan promosi sendiri. Setelah calon wisatawan memutuskan Perjalanannya barulah diselenggarakan *tour* dengan *tour itinerary* yang telah disetujui.

Ada beberapa alasan yang amat penting, mengapa perantara sangat penting dan berperan dalam industri pariwisata antara lain yaitu :

- (1) Kebanyakan perusahaan yang termasuk dalam industri pariwisata terletak jauh dari tempat kediaman wisatawan. bagi mereka akan lebih mudah melakukan perjalanan berhubungan dengan perantara yang cukup banyak itu, karena dengan cara demikian akan menghemat waktu, biaya dan memperoleh informasi yang lengkap. Bepergian dengan *Travel Agent* keamanan akan terjamin dan tidak ada keraguan dalam perjalanan. Sedangkan kalau bepergian yang direncanakan dan diselenggarakan sendiri keadaannya terbalik.
- (2) Kebanyakan perusahaan industri pariwisata adalah perusahaan yang relatif kecil tanpa banyak modal, dan kegiatannya dengan manajemen yang terbatas, kegiatan pemasaran yang tidak memadai, sehingga lebih banyak bersifat menunggu.
- (3) Kebanyakan perantara menjual produk atau jasa yang penjualannya mempunyai tingkat persaingan yang tajam. Sepanjang tingkat komisi (*commision rate*) atau intensif yang telah distandarisasikan dalam melakukan penjualan khusus atas nama produsen.
- (4) Perantara selalu mengkonsentrasikan dirinya dengan menawarkan jasa-jasanya secara tepat dan mudah, karena tujuannya adalah keuntungan melalui penjualan tanpa memproduksi sendiri produk yang dituju.
- (5) Perantara, khususnya *Travel Agent* dan *Tour Operator*, selalu memperhatikan jasa-jasa yang diinginkan oleh pelanggannya dan biasanya mereka lebih suka produsen yang dapat menyediakan pelayanan yang lengkap. Tidak lain karena *Travel Agent* dan *Tour Operator* ingin kemudahan dalam koordinasi pelaksanaan *tour* yang diselenggarakan.
- (6) Perantara selalu memperhatikan dalam kegiatan promosi, baik daerah tujuan maupun fasilitas industri pariwisata guna membentuk kesan (*image*) dengan para pelanggannya sendiri. Ini berarti bahwa *Travel Agen* dan *Tour operator*

tersebut telah memberikan *preferensi* kepada produsen yang dapat memberikan pelayanan yang baik dan membantu mereka dapat mencapai tujuannya.

2.8.2 Fungsi Sebagai Organisator

Travel Agent sebagai perantara antara perusahaan industri pariwisata di satu pihak dan wisatawan di lain pihak menginginkan pelayanan yang baik dari perusahaan industri pariwisata sebagai suplier agar dapat mewujudkan suatu kerja sama yang baik antara kedua belah pihak, maka perlu adanya kontak-kontak terlebih dahulu dan kalau perlu dibuatkan suatu perjanjian yang khusus mengatur hubungan kerja yang akan dilaksanakan. Perusahaan yang dimaksud adalah: Perusahaan Angkutan (darat, laut, udara), perhotelan, bar, dan restoran, grup kesenian, obyek wisata, dan lain-lain, tempat *Travel Agen* dan *Tour Operator* akan memperoleh komisi darinya. Itulah sebabnya maka perlu adanya perjanjian yang dapat mengatur hubungan kerja antar satu dengan yang lain, dengan demikian akan jelas hak dan kewajiban masing-masing.

Berikut ini salah satu contoh kewajiban suatu *Travel Agent* kalau dia mengadakan perjanjian dengan pihak perhotelan:

1. *Travel Agent* berkewajiban untuk memberikan segala data informasi yang diperlukan secara lengkap dan terperinci yang berhubungan dengan pemesanan kamar yang diminta (ayat 27).
2. Pihak *Travel Agent* tidak berhak untuk menuntut pembayaran bagi segala jerih payahnya, kecuali komisi sebagaimana dimaksudkan dalam ayat 18 (ayat 28).
3. *Travel Agent* tidak boleh memberikan harga kepada kliennya lebih dari tarif yang berlaku, namun demikian biaya untuk pemesanan kamar dapat dikenakan kepada kliennya secara terpisah, selain penagihan sewa kamar (ayat 29).
4. Walaupun suatu *Travel Agent* menghubungi seacara serentak beberapa hotel untuk pembukuan kamar, namun dia tidak diperbolehkan sekaligus mengikat pemesanan kamar bagi seorang kliennya untuk waktu-waktu bersamaan, dengan maksud membatalkan salah satu yang nantinya tidak diperlukan, walaupun hal ini masih dalam batas-batas kontrak yang berlaku (ayat 30).

Fungsinya sebagai pengatur ini tidak hanya mempertemukan wisatawan selaku konsumen dan pengusaha masing-masing perusahaan industri pariwisata, tetapi fungsi yang lebih penting adalah mempersiapkan macam-macam *tour* yang mungkin dapat ditawarkan bagi calon wisatawan *taylor made* sesuai dengan permintaan atau *ready made* yang dapat dijual bebas pada orang banyak yang menghendaknya. Aktivitas semacam ini dapat ditempuh dengan dua cara, yaitu apakah akan dilakukan sendiri atau diserahkan pada orang lain. Pilihan tergantung pada cara mana yang lebih menguntungkan. Bila ia menyelenggarakan sendiri, berarti ia bertindak sebagai *wholesaler* yang merencanakan dan menyelenggarakan bermacam-macam *tour* ke daerah tujuan wisata atau suatu daerah tujuan tertentu saja dan menjual *tour* ini kepada banyak orang melalui *Travel Agent* lain atau menjual langsung dengan membentuk *Retail Travel Agent* sendiri (*semi wholesaler*).

Seperti kita ketahui fungsi pengaturan adalah fungsi yang bersifat kreatif. Disini sangat menentukan praduga inisiatif, daya khayal (*imagination*) dan berjiwa pembaharuan (*innovation*) dan mempunyai keahlian (*art*) dalam cara mengatur. Dia harus berani merencanakan *tour* ke daerah tujuan wisata yang baru, dengan objek dan atraksi wisata yang berbeda dengan yang biasa dijual. Dengan kata lain ia harus bisa menggali objek dan atraksi yang mungkin dapat menarik serta disenangi oleh wisatawan. Secara nyata, paket wisata adalah suatu perjalanan wisata yang paling murah dan paling mengesankan dibandingkan kalau melakukannya sendiri. selain lebih mahal juga akan lebih banyak waktu yang terbuang dan kepuasan yang diperoleh tidaklah seperti apa yang diharapkan sesungguhnya. Namun dalam mengatur untuk mempersiapkan suatu paket wisata, sesungguhnya merupakan suatu keahlian yang khusus secara profesional, sama halnya seperti seorang arsitek, bangunan yang akan didirikan harus sesuai dengan bahan-bahana dan perlengkapan yang tersedia.

Betapa kompleksnya mengatur suatu paket wisata, dapat dijelaskan dengan contoh sebagai berikut : untuk suatu daerah tujuan wisata tertentu dapat dibuat bermacam-macam paket wisata dengan harga yang berbeda-beda. Hal ini bergantung dan dimungkinkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- a. Bergantung pada musim (*season*). Di Eropa atau Amerika misalnya, permintaan untuk melakukan perjalanan wisata sangat dipengaruhi oleh adanya musim panas dan musim dingin yang setiap tahun selalu datang. Disamping itu dalam kepariwisataan dikenal pula ada musim ramai (*peak season*) dan musim sepi (*off season*) yang dapat dimungkinkan untuk menyusun harga yang sesuai.
- b. Banyak acara di daerah tujuan wisata yang bisa diatur sesuai dengan lamanya tinggal di tempat tersebut.
- c. *Inclusif Tour Fares*, mahal atau murah nya bergantung pada banyak atau sedikitnya mereka yang ikut.
- d. Umur mereka yang melakukan perjalanan wisata.
- e. Bentuk kendaraan yang digunakan untuk mencapai daerah tujuan wisata yang diinginkan.
- f. Bentuk atau macam akomodasi yang digunakan.

Perbedaan harga merupakan faktor yang paling penting bagi *Tour Operator*. Sering terjadi untuk suatu daerah tujuan wisata, *Tour Fare* berbeda walaupun fasilitas ditempat tujuan adalah sama dan kalau ada perbedaan hanya dalam selera masing-masing.



BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan secara rinci tentang gambaran umum Biro Perjalanan Wisata CV. Rangga tour & Travel, tempat penulis melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) selama 1 bulan 15 hari. Hal-hal yang dijelaskan pada bab ini mengenai sejarah singkat Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel, profil Perusahaan Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel dan struktur organisasi Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel yang dilengkapi denah lokasi perusahaan.

3.1 Sejarah Singkat Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel

Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel berdiri pada tanggal 30 Juli 1999 dengan alamat Jl. Gajah Mada No. 227 Jember dan dipimpin langsung oleh Bapak Abdul Madin yang sekaligus sebagai pemilik perusahaan. Pemilihan lokasi di Jl. Gajah Mada dengan berbagai pertimbangan, antara lain jalur ini merupakan jalur sibuk dengan aktivitas sosial yang lumayan tinggi. Lokasi ini selain sebagai jalur sibuk juga berdekatan dengan jantung kota Jember sehingga diharapkan mudah menarik masyarakat yang membutuhkan jasa biro perjalanan wisata.

Pada awalnya Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel hanya bergerak dalam jasa penyelenggaraan *tour*. Banyaknya permintaan dari masyarakat akan penyelenggaraan *tour* mengindikasikan bahwa wisata telah menjadi salah satu kebutuhan masyarakat. ini mengilhami pihak manajemen Rangga Tour & Travel hanya bergerak dijasa pelayanan *tour* pada awal berdirinya. Biro perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel mencoba untuk memahami keinginan konsumen seperti apa. Hal ini disiasati dengan menyusun paket-paket *tour* yang bervariasi dan ditawarkan pada berbagai segmen pasar. Ini ternyata mendapat respon yang positif dari konsumen. Kontrak-kontrak kerja mulai disepakati antara pihak Rangga Tour & Travel dengan peserta wisata.

Dalam setiap kontrak *tour* yang ada, manajemen Rangga Tour & Travel selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang maksimal dengan harapan mempu memuaskan kesetiaan konsumen. hal ini mendapat perhatian serius pada awal berdirinya Rangga Tour & Travel sampai sekarang.

Dalam perkembangannya, Biro Perjalan Wisata Rangga Tour & Travel mengalami perkembangan yang pesat dengan banyaknya konsumen yang meminta pelayanan jasa *tour*. Menyadari akan tingkat persaingan yang ketat di dunia pariwisata, maka Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel memuaskan unit jasa yang ada yaitu dengan menambah pelayanan pada jasa *ticketing* (pesawat udara, kereta api, kapal laut), ONH Plus dan Umroh dan jasa pengurusan paspor dan visa. Sampai saat ini unit jasa yang telah berjalan secara maksimal adalah *tour domestik* dengan prosentase 60% dan 40% untuk *ticketing*, ONH Plus dan Umroh serta jasa pengurusan paspor dan visa.

Untuk meningkatkan pelayanan, pada awal Februari 2002 kantor Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel pindah ke komplek pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17 Jember 68121. Dengan di dukung kantor permanen yang representatif dan fasilitas yang telah dimiliki, Biro Perjalan Wisata Rangga Tour & Travel mencoba untuk meningkatkan pelayanan yang ada dan memperluas segmen pasar.

3.2 Profil Perusahaan Biro Perjalan Wisata Rangga Tour & Travel

1. Nama Badan Usaha : CV. Rangga Tour & Travel
2. Alamat tempat usaha/kantor : Komplek pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17 Jember –jawa Timur 68121
3. Telp : 0331- 488393
4. Fax : 0331- 484610
5. Didirikan : 30 Juli 1999
6. Jenis Usaha : Perusahaan Jasa Biro Perjalan Wisata
7. Jumlah Karyawan : 5 orang
8. Jumlah Cabang : -
9. Program yang telah berjalan : - *Tour Domestic* 60 %

- *Ticketing* (Pesawat, kereta api, kapal laut):
20 %
- ONH Plus & Umroh : 10 %
- Lain-lain: 10 %

10. Fasilitas yang telah dimiliki :
- Kantor permanen dan *representatif*
 - Kendaraan Operasional
 - Jaringan Telepon dan *Faxcimile*
 - Perangkat Komputer
 - Meja counter
 - Beberapa meja dan kursi untuk kerja
 - Dll.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam usaha yang bergerak dibidang jasa dan membidik segmen pasar yang luas perlu adanya susunan organisasi yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif. Dengan adanya susunan organisasi yang baik diharapkan setiap karyawan yang ada mengetahui kedudukannya serta tugas-tugas yang harus dilaksanakannya. Dengan demikian masing-masing bagian dalam perusahaan tersebut dapat berperan aktif dalam pencapaian tujuan perusahaan. Biro perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa membutuhkan tenaga-tenaga yang berpengalaman dan profesional baik di bidang pariwisata, manajemen, bahasa maupun bidang-bidang lainnya. Semua itu dibutuhkan demi kelancaran program kerja yang menjadi tujuan Biro Perjalanan Rangga Tour & Travel.

Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel memiliki sistem kerja yang fungsional, yaitu sistem kerja yang rangkap. Maksudnya adalah setiap karyawan tidak harus melakukan pekerjaan yang menjadi kewajibannya saja sesuai dengan posisinya di struktur perusahaan. Tetapi disini karyawan bisa saja melakukan pekerjaan karyawan lain sesuai dengan kemampuannya apabila dibutuhkan tanpa melampaui batas-batas wewenang yang ada dalam struktur perusahaan.

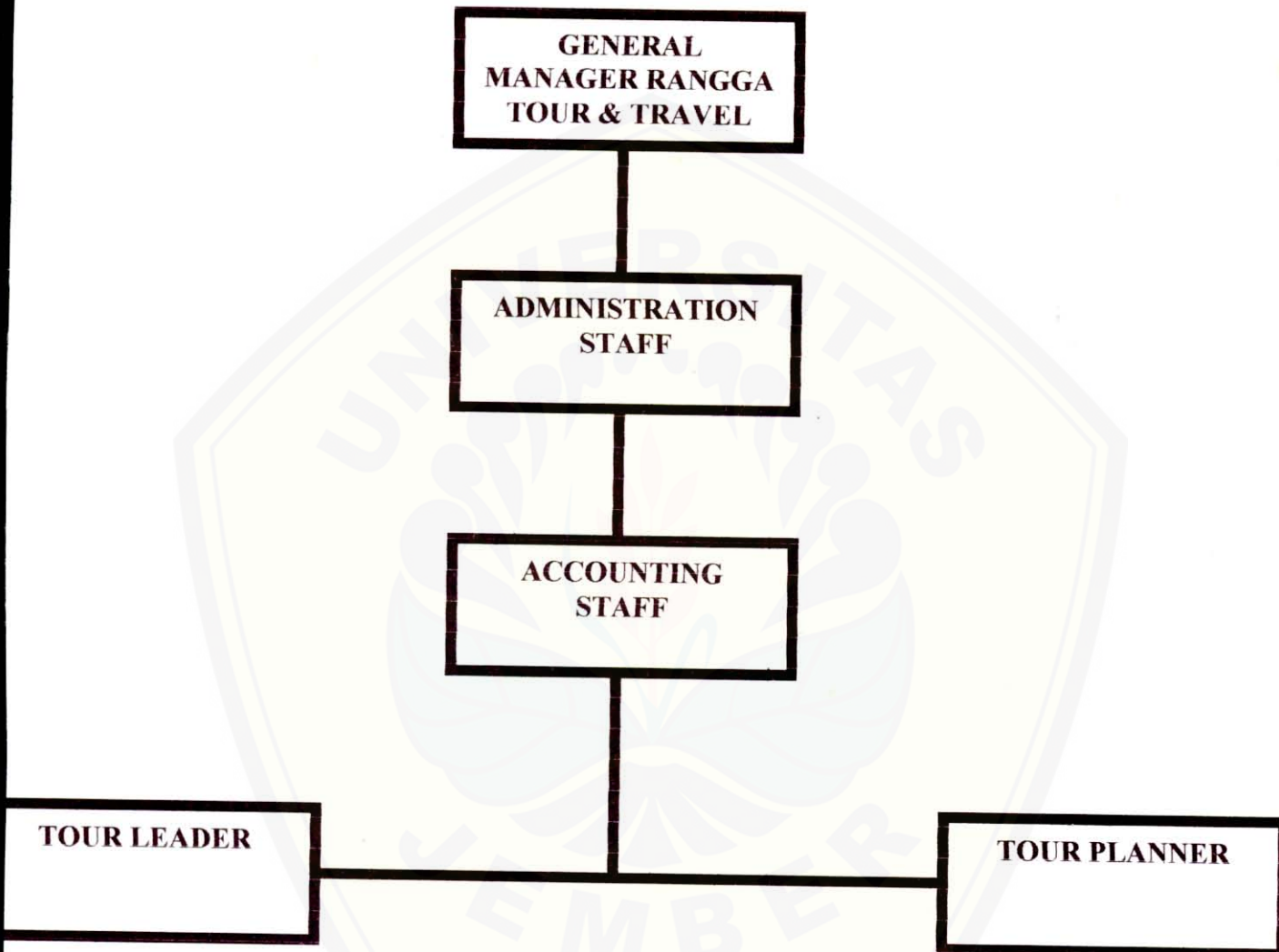
Secara fungsional pembagian kerja di Biro Perjalanan Wisata Rangga & Tour adalah sebagai berikut:

- *Pimpinan/ Manager*
- *Accounting Staff*
- *Adminitration Staff*
- *Tour Planer*
- *Tour Leader*

Sedangkan secara struktural pembagian kerja di Biro Perjalan Wisata Rangga Tour & Travel adalah sebagai berikut :



**STRUKTUR ORGANISASI
CV. RANGGA TOUR AND TRAVEL JEMBER**



DENAH LOKASI
BIRO PERJALANAN CV. RANGGA TOUR & TRAVEL





BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari seluruh uraian di depan dan kegiatan Praktek Kerja Nyata (PKN) yang penulis jalani selama 1 bulan 15 hari di Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bahasa Inggris mempunyai peran yang sangat penting dalam proses perencanaan paket *tour* yaitu pada proses pencarian informasi yang biasanya berbahasa Inggris sehingga peran Bahasa Inggris sangat vital artinya, ditambah lagi pada saat pemesanan tiket dan reservasi hotel yang biasanya berbahasa Inggris dalam penandatanganan kontraknya.
2. Bahasa Inggris telah menjadi salah satu kebutuhan yang sangat penting bagi suatu biro jasa pariwisata dikarenakan hampir 70% operasionalnya menggunakan Bahasa Inggris.
3. Pariwisata telah berkembang menjadi suatu fenomena global dengan pelaku-pelaku yang melibatkan banyak orang, baik dari kalangan masyarakat, pemerintah maupun industri pariwisata. Dalam perkembangannya, pariwisata telah mengalami berbagai perubahan baik perubahan pola, bentuk dan sifat kegiatan, maupun perjalanan wisata.
4. Memahami perkembangan pariwisata tersebut diatas dan apa yang diharapkan dari sebuah wisata, maka tidak berlebihan kiranya bila dikatakan bahwa wisata telah menjadi salah satu kebutuhan hidup manusia saat ini. Kenyataan ini mengilhami bahwa wisata yang ada hendaknya dikemas sedemikian rupa dalam satu perencanaan yang sistematis sehingga dapat memenuhi kepuasan pelaku wisata. Selain itu, fenomena tersebut adalah peluang pasar yang bisa ditangkap dan dimaksimalkan dalam usaha pariwisata umumnya dan Biro Perjalanan Wisata pada khususnya.
5. Perencanaan pada hakikatnya adalah keterpaduan yang sistematis antara tiga faktor, yakni teknik perencanaan, pengetahuan terhadap hal yang direncanakan dan manusis sebagai perencana. Dari sini dapat ditarik benang

merah bahwa perencanaan wisata bukanlah sebuah pengetahuan wisata yang berdiri sendiri, melainkan bersifat *integral-sistematik* yang menyatu dan saling terikat dengan komponen wisata lainnya

6. Penyusunan suatu paket wisata oleh suatu Biro Perjalanan Wisata memegang peranan penting dalam mengarahkan penyelenggaraan wisata sehingga dapat mencapai tujuannya, yaitu mewujudkan wisata secara efektif dan efisien. Hal ini dapat terwujud bila pihak Biro Perjalanan Wisata mempertimbangkan aspek-aspek yang terkait yaitu aspek pasar, aspek sumber daya, aspek produk dan aspek operasional.
7. Seorang *tour planner* memegang peranan penting dalam menentukan tingkat kesuksesan penyelenggaraan suatu wisata. Dalam penyusunan paket wisata, seorang *tour planner* juga berperan sebagai agen pemasaran bagi suatu Biro Perjalanan Wisata. Paket wisata yang ada hendaknya mampu memberikan gambaran yang jelas terhadap calon konsumen yang ada sehingga menarik minat masyarakat untuk membeli produk kita.

5.2 Saran

Dengan perkembangan dunia wisata yang semakin cepat maka penguasaan Bahasa Inggris harus lebih ditingkatkan apalagi negara Indonesia akan memasuki pasar bebas 2010 yang menuntut kita harus lebih profesional dalam melakukan komunikasi antar negara sehingga akan terjalin suatu hubungan bisnis yang semakin baik, pada komunikasi antar negara inilah peran Bahasa Inggris sangat besar artinya. Sehingga tanpa penguasaan Bahasa Inggris yang baik niscaya kita akan ketinggalan jauh dengan kompetitor kita. Pada saat ini dunia Pariwisata yang telah berkembang menjadi suatu industri yang tidak berdiri sendiri, tetapi terdapat banyak komponen yang terlibat di dalamnya dan saling berhubungan secara erat. Begitu juga halnya dengan usaha yang bergerak didalamnya, salah satunya adalah Biro Perjalanan Wisata.

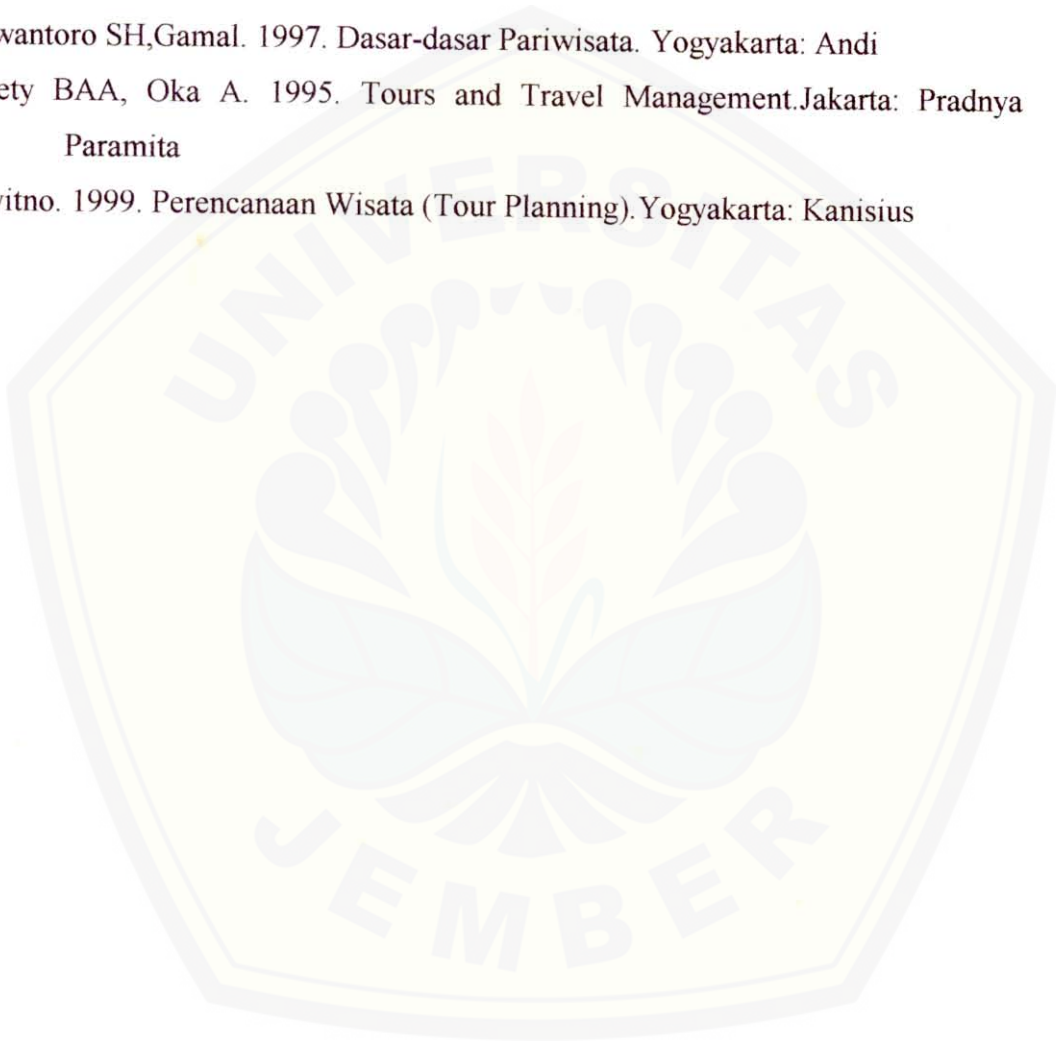
Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel yang telah lama bergerak di bidang pariwisata dengan konsumen yang ada selama ini seyogyanya menyiasati ini sebagai salah satu kunci dalam kesuksesan usaha. Pola-pola kerja sama yang

ada selama ini dengan pihak-pihak terkait, semisal hotel sebagai partner kerja hendaknya tetap dijaga dan intensitas hubungan yang ditingkatkan dalam menjangkau setiap informasi yang bermanfaat bagi kelangsungan usaha.

Selain itu sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, hal penting yang harus mendapatkan perhatian lebih dan serius adalah mengenai kualitas pelayanan dalam rangka menjaga kesetiaan konsumen terhadap Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel. Setiap konsumen yang pertama kali membeli produk yang ada hendaknya diusahakan menjadi pelanggan tetap. Pusat dari keberlangsungan suatu perusahaan jasa adalah pada kepuasan konsumen. Mengutip kalimat bisnis yang bisa dijadikan pedoman ialah "*customer is the king*". Untuk itulah dalam penyusunan dan penyelenggaraan maupun persiapannya. Pengadaan sarana dan prasarana berjumlah cukup tanpa ditunjang sumber daya manusia yang kualitatif. Sumber daya manusia yang menangani perencanaan wisata maupun penyelenggaraan wisata seyogyannya seorang tenaga kerja yang profesional. Selain itu investasi objek wisata dan fasilitas wisata, karakteristik pelaku wisata dan harga yang ditawarkan harus mempertimbangkan berbagai segi. Bilamana terjadi komplain dari customer maka harus segera dicarikan solusinya tanpa memberatkan salah satu pihak. Dengan mengatasi komplain secara *win-win solution* diharapkan kesetiaan pelanggan tetap terjaga dan kekecewaan yang timbul bisa hilang atau paling tidak diminimalisir.

DAFTAR PUSTAKA

- Gurlnik, David B. 1965. Webster's Illustrated Dictionary, New York: Book Inc.
- Lehman, Armin D. 1979, Travel and Tourism. Indiana Polis : Bobbs Merrill Educational.
- Suwantoro SH,Gamal. 1997. Dasar-dasar Pariwisata. Yogyakarta: Andi
- Yoety BAA, Oka A. 1995. Tours and Travel Management.Jakarta: Pradnya Paramita
- Suyitno. 1999. Perencanaan Wisata (Tour Planning).Yogyakarta: Kanisius



**PAKET ZIARAH WALI DELAPAN
DAN WALI SEMBILAN + JAKARTA
RANGGA TOUR AND TRAVEL**

Komp. Pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17 Telp. (0331) 488393,335114 Fax. 484610 Jember

Paket	Hotel	Bus/Seat	Tarif per orang	Kontrak
Wali Delapan 3 hari 1 malam	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA/40 (AC Reclining Seat)	Rp. 275.000	Rp. 11.000.000
	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA / 50 (Ac Reclining Seat)	Rp. 250.000	Rp. 12.500.000
Wali Songo Plus Jakarta 6 hari 3 malam	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA/40 (AC Reclining Seat)	Rp. 495.000	Rp. 19.800.000

Catatan : Apabila waktu memungkinkan bisa ditambah ziarah ke beberapa malam wali/sunan

- BIAYA TERMASUK :**
- Bus Pariwisata
 - Akomodasi Hotel
 - Makan 3 kali sehari (prasmanan)
 - Snack + Air Mineral
 - Biaya Restribusi / Infaq di lokasi makam
 - Door Price
 - 1 Rol Film dan cuci cetak
 - Tour Leader
 - Asuransi Jasa Raharja
 - Parkir/polisi/Tips Sopir

- BIAYA TIDAK TERMASUK :**
- Biaya pengobatan pribadi
 - Pengeluaran-pengeluaran yang bersifat pribadi
 - Optional tour/ Tour tambahan di luar program
 - Kehilangan uang dan barang berharga peserta tour

- PENDAFTARAN DAN PEMBATALAN:**
- Pendaftaran termasuk dengan uang muka 50 % dari biaya tour
 - Satu minggu sebelum pemberangkatan sisa pendaftaran harus lunas
 - Pembatalan dalam waktu satu minggu sebelum dikenakan denda 50% dari total biaya, sedangkan pembatalan pada tanggal / hari keberangkatan dikenakan 75 % dari biaya tour.

CATATAN : Apabila terjadi hal-hal diluar perkiraan perjanjian dari kedua pihak seperti kenaikan BBM, kenaikan tarif angkutan atau peraturan yang berkaitan dengan tour dapatnya kedua belah pihak memusyawarahkan kembali.



CV. RANGGA TOUR

Nomor : 192/III/RTT/2003
Lampiran : 2 (dua) berkas

Jember, 10 Maret 2003

Kepada Yth :

.....
.....

Di -
Tempat

Hal : **PENAWARAN PAKET STUDI TOUR 2003**

Dengan hormat,

Merupakan kebahagiaan bagi kami atas kepercayaan yang kesekian kalinya diberikan kepada *Rangga T&T* untuk mengelola Paket Studi Tour **SLTPK Indra Prastha Bondowoso**.

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan penawaran :

- PAKET BALI TOUR 3 hari 1 malam**
- PAKET YOGYA TOUR 3 hari 2 malam**
- PAKET BALI TOUR 3 hari 1 malam**
- PAKET YOGYA TOUR 3 hari 2 malam**

Seperti tahun-tahun sebelumnya kami selalu berusaha menjadi mitra yang terbaik bagi Bapak/Ibu. Demikianpun untuk tahun ini kami bertekad layanan kami akan lebih baik dari sebelumnya.

Demikian penawaran kami, atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami,
Rangga T&T

A. Madin
Manager

Nomor : 196/IV/RTT/2003
Lampiran : 1 (satu) berkas

Jember, 1 April 2003

Kepada Yth :

.....
.....

di-
Tempat

Hal : PENAWARAN PAKET PKL 2003

Dengan hormat,

Sebelumnya kami mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan kepada *Rangga T&T* untuk menyampaikan penawaran Paket PKL 2003 kepada Bapak/Ibu/Sdr.

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan penawaran :

- ❑ PAKET BANDUNG - YOGYA TOUR 4 hari 1 malam
- ❑ PAKET BANDUNG - YOGYA TOUR 5 hari 2 malam

Paket tersebut kami kemas sedemikian rupa dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya serta kenyamanan peserta tour. Namun kami dengan senang hati akan menyesuaikan paket tersebut dengan permintaan Bapak/Ibu/Sdr. dalam hal program / jadwal tour, anggaran serta fasilitas paket tour.

Demikian penawaran kami, atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami,
Rangga T&T

A. Madin
Manager

Nomor : 197/IV/RTT/2003
Lampiran : 1 (satu) berkas

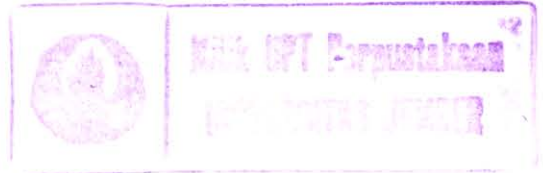
Jember, 3 April 2003

Kepada Yth :

.....

.....

di-
Tempat



Hal : PENAWARAN PAKET KKL 2003

Dengan hormat,

Sebelumnya kami mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan kepada *Rangga T&T* untuk menyampaikan penawaran Paket KKL 2003 kepada Bapak/Ibu/Sdr.

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan penawaran :

- PAKET BANDUNG - JAKARTA TOUR 5 hari 1 malam
- PAKET BANDUNG - JAKARTA TOUR 5 hari 2 malam

Paket tersebut kami kemas sedemikian rupa dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya serta kenyamanan peserta tour. Namun kami dengan senang hati akan menyesuaikan paket tersebut dengan permintaan Bapak/Ibu/Sdr. dalam hal program / jadwal tour, anggaran serta fasilitas paket tour.

Demikian penawaran kami, atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami,
Rangga T&T

Luluk Azizah
Manager

Nomor : 189/VII/RTT/2003

Jember, 1 Juli 2003

Lampiran: 1 (satu) berkas

Kepada Yth:

.....

di-

Tempat

Hal : PENAWARAN PAKET TOUR 2003

Dengan hormat,

Sebelumnya kami mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan kepada Rangga T & T untuk menyampaikan penawaran Paket Tour kepada Bapak/Ibu/Sdr.

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan penawaran:

➤ **PAKET BALI TOUR 3 HARI 1 MALAM**

Paket tersebut kami kemas sedemikian rupa dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya serta kenyamanan peserta tour. Namun kami dengan senang hati akan menyesuaikan paket tersebut dengan permintaan Bapak/Ibu/Sdr. dalam hal program/ jadwal tour, anggaran serta fasilitas paket tour.

Demikian penawaran kami, atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami

Rangga T & T

A.Madin

manager

**YOGYA- SEMARANG TOUR
3 HARI 2 MALAM**

Hari I (8 Juli 2003) (B-L-D)

- 05.00 Berangkat dari Jember menuju Jogja
- 07.00 Makan pagi di R.M Real Agung Wonorejo
- 13.00 Makan siang di R.M pagi sore Caruban
- 18.00 Makan malam di R.M Tjitro Yogyakarta
- 19.00 Chek in hotel candra Dewi Jl. Sugiyono Yogyakarta
- 20.00 Acara bebas

Hari II (9 Juni 2003) (B-L-D)

- 07.00 Makan pagi di Hotel candra Dewi
- 08.30 Ke kraton Yogyakarta- Studi banding ke BPG- makan siang (box)- candi Borobudur-perjalanan ,ke semarang
- 18.00 Chek in Hotel Wijaya Kusuma Jl. Sultan Patah 1 Demak- makan malam (prasmanan)- dan acara bebas

Hari III (10 Juli 2003) (B-L-D)

- 07.00 Setelah sarapan pagi (prasmanan), chek out hotel-Upacara pembukaan Kongres PGRI XIX Semarang-makan siang (Box)-perjalanan ke Demak- Ziarah Wali Songo : Masjid Demak (makam R Patah), Sunan Kalijogo, Sunan Kudus, (Masjid Menara Kudus),
- 15.30 Perjalanan kembali ke Jember-makan malam di RM. Taman sari Tuban
- 01.00 Insy Allah sampai di Jember. Acara selesai

Catatan :

- Jadwal acara sewaktu-waktu bisa berubah disesuaikan dengan kondisi perjalanan

**YOGYA- SEMARANG TOUR
3 HARI 2 MALAM**

HARI I (8 Juli 2003) (B-L-D)

- 05.00 Berangkat dari Jember menuju Jogjakarta
- 07.00 Makan pagi di RM Real Agung Wonorejo
- 13.00 Makan siang di RM Pagi Sore Caruban
- 18.00 Makan malam di RM Bu Tjitro Yogyakarta
- 19.00 Chek in Hotel Candra Dewi Jl. Kol. Sugiyono Yogyakarta
- 20.00 Acara bebas

HARI II (9 Juli 2003) (B-L-D)

- 07.00 Makan pagi di Hotel Candra Dewi
- 08.30 ke Kraton Yogyakarta-Studi Banding ke BPG-makan siang (Box)-Candi Borobudur-perjalanan ke Semarang
- 18.00 Chek in Hotel Wijaya Kusuma Jl. Sultan patah 1 Demak – makan malam(Prasmanan) dan acara bebas

HARI ke III (10 Juli 2003) (B-L-D)

- 07.00 Setelah sarapan pagi (prasmanan), chek out Hotel – upacara pembukaan kongres PGRI ke XIX Semarang – makan siang (Box)-perjalanan ke Demak- Ziarah Wali Songo : Masjid Demak (makam R Patah), Sunan Kalijogo, Sunan Kudus, (Masjid Menara Kudus),
- 15.30 Perjalanan kembali ke Jember- makan malam di RM. Taman sari Tuban
- 01.00 Insy Allah sampai di Jember- acara selesai.

Catatan :

- Jadwal acara sewaktu-waktu dapat berubah disesuaikan dengan kondisi perjalanan

OBYEK WISATA/ ZIARAH

1. BALI
 - Pantai Sanur
 - Garuda Wisnu Kencana
 - Pantai Kuta
 - Joger
 - Marine Sport Tanjung Bena
 - Pusat Batik Bali Galuh
 - Pasar Seni Sukawati
 - Desa Celuk Mas-Kerajinan/Emas perak
 - Danau Bedugul
 - Alas Kedaton
 - Tanah Lot
2. JOGJA
 - Candi Borobudur
 - Monumen Jogja Kembali
 - Pantai Parangtritis
 - Kraton Jogjakarta
 - Sentra Salak Pondoh
 - Candi Prambanan
 - Pasar Brinjarharjo/ Pasar Klewer
- 3 LOMBOK-BALI
 - Sukarara
 - Rambitan
 - Penunjak
 - Pantai Kuta
 - Tanjung Aan
 - Lendang Bujur
 - Pusuk
 - Bangsal
 - Gili
 - Pantai Senggigi
 - Narmada
 - Mayura
 - Pasar Seni Sukawati
 - Pantai Sanur
 - Tanah Lot
- 4 BANDUNG-JOGJA
 - Tangkuban Perahu
 - Ciater
 - Cihampelas
 - Elizabet Dept- Store
 - Alun-Alun
 - Gedung Sate
 - T- Shirt C 59
 - Pasar Baru
 - Stok Center
 - Cibaduyut
 - Borobudur
 - Kartika Sari Bakeri
 - Pasar Klewer
5. JAKARTA-BANDUNG- JOGJA
 - Taman Impian Jaya ancol
 - Sea world Indonesia
 - Mangga Dua
 - Kebun Raya Bogor
 - Cihampelas
 - Cibaduyut
 - Pasar Baru
 - Tangkuban Perahu
 - Ciater
 - Pantai Pangandaran
 - Candi Borobudur
 - Sentra Salak Pondoh
 - Pasar Klewer
6. WALI DELAPAN
 - Sunan Ampel
 - Sunan Giri
 - Syech Maulana Malik Ibrahim
 - Sunan Drajat
 - Sunan Bonang
 - Sunan kudus
 - Suanan Muria
 - Sunan Kalijogo
 - Masjid Demak
7. WALISONGO
 - Sunan Ampel
 - Sunan Giri
 - Syech Maulana Malik Ibrahim
 - Sunan Drajat
 - Sunan Bonang
 - Sunan kudus
 - Suanan Muria
 - Sunan Kalijogo
 - Masjid Demak
 - Sunan Gunung Jati
 - Kraton Kesepuhan Cirebon
- 8 WALISONGO- JAKARTA
 - Sunan Ampel
 - Sunan Giri
 - Syech Maulana Malik Ibrahim
 - Sunan Drajat
 - Sunan Bonang
 - Sunan kudus
 - Suanan Muria
 - Sunan Kalijogo
 - Masjid Demak
 - Sunan Gunung Jati
 - Kraton Kesepuhan Cirebon
 - Taman Mini Indonesia Indah
 - Bandung Indah Plasa/
Cihampelas

PAKET TOUR /PKL BALI

Biaya per orang (rupiah) *
BALI TOUR
3 hari 1 malam
80 orang
235.000

Biaya termasuk :

1. Transportasi
 - 2 BUS PARIWISATA SEAT 43
 - fasilitas : AC, Audio- visual-music, reclening seat, foramasi 2-2
2. Hotel standard AC
 - fasilitas kamar : fan, kamar mandi dalam
 - Kapasitas kamar 1 kamar 4 orang
3. 1 (satu) kali snack pada saat keberangkatan (hari 01)
4. Air Mineral
5. Makan 3 (tiga) kali sehari
 - Hari 2
 - Makan pagi : prasmanan di hotel / restaurant lokal
 - Makan siang: kotak/box (dalam perjalanan wisata)
 - Makan malam: prasmanan di hotel /a restaurant lokal
 - Hari 3
 - Makan pagi : prasmanan di hotel / restaurant lokal
 - Makan siang: kotak/box (dalam perjalanan wisata)
 - Makan malam: prasmanan di restaurant (dalam perjalanan pulang)
6. Tiket objek wisata
BALI
 - 2 sampai 3 Obyek PKL
 - Pantai sanur
 - Galuh-pusat batik Bali
 - Pasar seni suakowati
 - Nusa Dua
 - Joger-pabrik kata-kata
 - Pantai kuta
 - Danau bedugul
 - Tanah lot
 - Alas kedaton
7. Door Prize
8. Asuransi Wisata
9. Tour leader dari Rangka T & T
10. Guide lokal (untuk tour bali)
11. Tiket penyebrangan Ferry PP (untuk tour bali)
12. Kartu bagasi (agar abarang tidak tertukar/hilang)
13. Donasi (parkir, restribusi, tips kru bus, akomodasi kru)
14. Free of charge 1 orang per bus

Biaya tidak termasuk

4. biaya pengobatan pribadi
5. pengeluaran yang bersifat pribadi
6. optional tours/tour-tour tambahan di luar program
7. keahilangan uang dan barang berharga peserta tour.

Komp. Pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17 Telp. (0331) 488393,335114 Fax. 484610 Jember

PAKET TOUR BALI 4 H-2 M Jumlah peserta 40 – 49 orang

Biaya per orang (Rupiah)			
Hotel Abian Srama	Hotel Ratna Kuta		Wisma BIMA kuta
40-49 orang	40-49 orang		40-49 orang
AC	AC	AC	AC
377.500	387.500	337.500	327.500

Biaya termasuk:

1. Transportasi
 - BUS PARIWISATA SEAT 40
-fasilitas : AC, Audio- visual-music, reclening seat, foramasi 2-2
 - BUS PARIWISATA SEAT 55
-Fasilitas : : AC, Audio- visual-music, reclening seat, foramasi 2-3
2. Hotel :
Meanginap 2 malam di hotel sesuai pilihan diatas
 - Fasilitas kamar:
 - Hotel ABIAN SRAMA sanur : AC, TV, Bathup, showear, air panas/dingin, swimming pool.
 - Hotel Ratna Kuta : AC, TV, Bathup, showear, air panas/dingin, swimming pool.
 - Wisma Bima Kuta : AC
 - Kapasitas kamar: 1 kamar 4 orang
3. 9 kali makan:
 - Hari 2
Makan pagi : prasmanan di hotel / restaurant lokal Denpasar
Makan siang: kotak/box (dalam perjalanan wisata)
Makan malam: prasmanan di hotel /a restaurant lokal Denpasar
 - Hari 3
Makan pagi : prasmanan di hotel / restaurant lokal Denpasar
Makan siang: kotak/box (dalam perjalanan wisata)
Makan malam: prasmanan di hotel /a restaurant lokal Denpasar
 - Hari 4
Makan pagi : prasmanan di hotel / restaurant lokal Denpasar
Makan siang: kotak/box (dalam perjalanan wisata)
Makan malam: prasmanan di Restaurant (dalam perjalanan pulang ke jember)
4. Air Mineral
5. Tiket objek wisata
7. Door Prize
8. Asuransi Wisata
9. Tour leader dari Rangka T & T
10. Guide lokal (untuk tour bali)
10. kartu bagasi
11. parkir, restribusi, dll

Biaya tidak termasuk:

1. biaya pengobatan pribadi
2. pengeluaran yang bersifat pribadi
3. optional tours/tour-tour tambahan di luar program
4. keahilangan uang dan barang berharga peserta tour

RANGGA TOUR & TRAVEL PAKET TOUR 2003

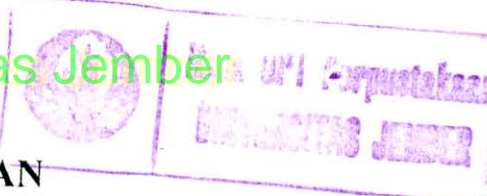
Biaya per orang (Rupiah)							
BALI TOUR 3 hari 1 malam (menginap 1 malam di hotel)		YOGYA TOUR 3 hari 1 malam (menginap 1 malam di hotel)		BALI TOUR 4 hari 2 malam (menginap 2 malam di hotel)		YOGYA TOUR 4 hari 2 malam (menginap 2 malam di hotel)	
40-43 orang	50-53 orang	40-43 orang	50-53 orang	40-43 orang	50-53 orang	40-43 orang	50-53 orang
377.500	299.000	327.500	289.000	475.000	425.000	440.000	390.000
JAKARTA-BANDUNG-YOGYA TOUR 5 hari 5 malam (menginap 2 malam di hotel)				JAKARTA-BANDUNG-YOGYA TOUR 6 hari 6 malam (menginap 3 malam di hotel)			
40-43 orang		50-53 orang		40-43 orang		50-53 orang	
650.000		595.000		745.000		655.000	

Biaya termasuk :

1. Transportasi
 - BUS PARIWISATA SEAT 43
 - fasilitas : AC, Audio- visual-music, reclening seat, foramasi 2-2
 - BUS PARIWISATA SEAT 54
 - Fasilitas : : AC, Audio- visual-music, reclening seat, foramasi 2-3
2. Hotel standard AC
 - fasilitas kamar : Ac, Tv, Hot/cold Water
 - Kapasitas kamar : 1 keluarga 1 akamar (2-3 orang)
3. 1 (satu) kali snack pada saat keberangkatan (hari 01)
4. Air Mineral
5. Makan 3 (tiga) kali sehari
 - Makan pagi: prasmanan di hotel / restaurant lokal
 - Makan siang: kotak/box(dalam perjalanan wisata)- jika waktu dan rute perjalanan memungkinkan, makan ala prasmanan di restaurant
 - Makan malam : Prasmanan di hotel / restaurant lokal:
6. Tiket objek wisata
7. Door Prize
8. Asuransi Wisata
9. Tour leader dari Rangga T & T
10. Guide lokal (untuk tour bali)
11. Tiket penyebrangan Ferry PP (untuk tour bali)
12. Kartu bagasi (agar abarang tidak tertukar/hilang)
13. Donasi (parkir, restribusi, tips kru bus, akomodasi kru)
14. Free of charge 1 orang per bus.

Biaya tidak termasuk:

1. biaya pengobatan pribadi
2. pengeluaran yang bersifat pribadi
3. optional tours/tour-tour tambahan di luar program
4. kehilangan uang dan barang berharga peserta tour.



**PAKET ZIARAH WALI DELAPAN
DAN WALI SEMBILAN + JAKARTA
RANGGA TOUR AND TRAVEL**

Komp. Pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17 Telp. (0331) 488393,335114 Fax. 484610 Jember

Paket	Hotel	Bus/Seat	Tarif per orang	Kontrak
Wali Delapan 3 hari 1 malam	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA/40 (AC Reclining Seat)	Rp. 275.000	Rp. 11.000.000
	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA / 50 (Ac Reclining Seat)	Rp. 250.000	Rp. 12.500.000
Wali Songo Plus Jakarta 6 hari 3 malam	STANDARD (1 kamar 3-4 orang)	PARIWISATA/40 (AC Reclining Seat)	Rp. 495.000	Rp.19.800.000

Catatan : Apabila waktu memungkinkan bisa ditambah ziarah ke beberapa malam wali/sunan

- BIAYA TERMASUK :**
- Bus Pariwisata
 - Akomodasi Hotel
 - Makan 3 kali sehari (prasmanan)
 - Snack + Air Mineral
 - Biaya Restribusi / Infaq di lokasi makam
 - Door Price
 - 1 Rol Film dan cuci cetak
 - Tour Leader
 - Asuransi Jasa Raharja
 - Parkir/polisi/Tips Sopir

- BIAYA TIDAK TERMASUK :**
- Biaya pengobatan pribadi
 - Pengeluaran-pengeluaran yang bersifat pribadi
 - Optional tour/ Tour tambahan di luar program
 - Kehilangan uang dan barang berharga peserta tour

- PENDAFTARAN DAN PEMBATALAN:**
- Pendaftaran termasuk dengan uang muka 50 % dari biaya tour
 - Satu minggu sebelum pemberangkatan sisa pendaftaran harus lunas
 - Pembatalan dalam waktu satu minggu sebelum dikenakan denda 50% dari total biaya, sedangkan pembatalan pada tanggal / hari keberangkatan dikenakan 75 % dari biaya tour.

CATATAN : Apabila terjadi hal-hal diluar perkiraan perjanjian dari kedua pihak seperti kenaikan BBM, kenaikan tarif angkutan atau peraturan yang berkaitan dengan tour dapatnya kedua belah pihak memusyawarahkan kembali.

JAKARTA - BANDUNG - YOGYA TOUR

6 Hari 6 malam, 2 malam menginap di Jakarta & 1 malam menginap di Bandung

Obyek Wisata : Taman Impian Jaya Ancel, Sea World Indonesia, Marigga Dua, Kebun Raya Bogor, Cihampelas, Cibaduyut, Pasar Baru, Tangkuban Perahu, Ciater, Pantai Pangandaran, Candi Borobudur, Sentra Salak Pondoh, Pasar Klewer

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining seat, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 15x makan, 1x snack, Tiket Objek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi Wisata, layanan pengantaran bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC
Biaya : Rp. 645.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 725.000,- /orang
- ◆ KELAS EKSEKUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : Rp. 795.000,- /orang
- ◆ KELAS EKSEKUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : Rp. 850.000,- /orang

LOMBOK - BALI TOUR

5 hari 3 malam, 2 malam menginap, di Mataram

Obyek Wisata : Sukarara, Rambitan, penunjak, pantai Kuta, Tanjung Aan, Lendang Bajur, Pusuk, Bangsal, Gili, Pantai Senggigi, Taman Narmada, Taman Mayura, Pasar Sukawati, Pantai Sanur, Tanah Lot.

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Ferry PP Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 12x makan, 1x snack, Tiket Objek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Guide Lokal, Asuransi Wisata, layanan pengantaran bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 610.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 690.000,- /orang

- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / AC
Biaya Rp. 685.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya Rp. 695.000,- /orang

ZIARAH WALI DELAPAN

3 hari 1 malam, 1 malam menginap di Kudus

Obyek Ziarah : Sunan Ampel, Sunan Giri, Syech Maulana Malik Ibrahim, Sunan Drajad, Sunan Bonang, Sunan Kudus, Sunan Muria, Sunan Kalijogo, Masjid Demak

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang),
6x makan, 1x snack, Tiket Objek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi wisata, layanan pengantaran bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 225.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 295.000,- /orang

ZIARAH WALISONGO

4 hari 2 malam, 1 hari menginap di Kudus & 1 malam menginap di Cirebon

Obyek Ziarah : Sunan Ampel, Sunan Giri, Syech Maulana Malik Ibrahim, Sunan Drajad, Sunan Bonang, Sunan Kudus, Sunan Muria Sunan Kalijogo, Masjid Demak, Sunan Gunung Jati, Kraton Kasepuhan,

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 10x makan, 1x snack, Tiket Objek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi Wisata, layanan pengantaran bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya Rp. 425.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya Rp. 475.000,- /orang



Digital Ecososy Uluwatu Jember

Berwisata bersama rekan sejawat, handai taulan dan sahabat - sahabat, merupakan suatu yang sangat menyenangkan dan akan meninggalkan kesan mendalam setelah sepanjang tahun kita disibukkan dengan rutinitas yang cukup membosankan. Kita perlu perubahan suasana sejenak dengan memandang panorama yang indah, sejuk, dan segar.

Suatu kebahagiaan bagi kami apabila dapat membantu memperlancar perjalanan wisata Bapak/Ibu sekalian melalui penyajian paket - paket wisata dengan fasilitas - fasilitas perjalanan yang memadai dan dengan tenaga yang berpengalaman.

Mengingat kesibukan Bapak/Ibu, kami mencoba mengemas paket - paket tersebut sedemikian rupa dengan mempertimbangkan efisiensi waktu dan biaya serta kenyamanan peserta wisata. Namun kami dengan senang hati akan menyesuaikan paket - paket tersebut dengan permintaan Bapak/Ibu dalam hal program, anggaran dan fasilitas paket wisata.

Segera hubungi kami untuk mendapat layanan yang terbaik :

Rangga Tour & Travel
 Pertokoan Wijaya Kusuma Blok A-17
 Telp. (0331) 488393 Fax. 484610
 Jember

Obyek Wisata : Pantai Sanur, Marine Sport Tanjung Bena, Garuda Wisnu Kencana, Pantai Kuta, Joger, Danau Bedugul, Tanah Lot, Sukawati, Galuh & Celuk, Alas Kedaton

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Ferry PP, Hotel (1 Kamar 3 - 4 orang), 6x makan, 1 x Snack, Tiket Obyek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Guide Lokal, Asuransi wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of Charge 1 Orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standard / Non AC.
Biaya : Rp. 265.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDARD 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standard / Non AC.
Biaya : Rp. 295.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 Seat
Hotel Standard / AC
Biaya : Rp. 305.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 Seat
Hotel Standard / AC
Biaya : Rp. 345.000,- /orang

BALI TOUR

4 hari 2 malam, 2 malam menginap di Denpasar

Obyek wisata : Pantai Sanur, Marine Sport Tanjung Bena, Garuda Wisnu Kencana, Pantai Kuta, Joger, Danau Bedugul, Tanah Lot, Sukawati, Galuh & Celuk, Alas Kedaton.

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Ferry PP, Hotel (1 kamar - 4 orang), 9 x makan, 1 x Snack, Tiket Obyek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Guide Lokal, Asuransi Wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standard / Non AC.
Biaya : Rp. 350.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standard / Non AC.
Biaya : Rp. 400.000,- /Orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standard / AC.
Biaya : Rp. 445.000,- / Orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standard / AC.
Biaya : Rp. 495.000,- /Orang

Obyek wisata : Borobudur, Monumen Yogya Kembali, Parangtritis, Keraton Yogya, Sentra Salak Pondoh, Prambanan, Malioboro, Pasar Brinjarjo / Klewer.

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 6x makan, 1x snack, Tiket Obyek, Door prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of Charge, 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus non AC, 53 seat
Hotel Standard / Non AC.
Biaya : Rp. 260.000,- / Orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / Non AC
Biaya : Rp. 290.000,- / orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel standart / AC
Biaya : Rp. 300.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / AC.
Biaya : Rp. 330.000,- /orang

YOGYA TOUR

4 hari 2 malam, 2 malam menginap di Yogya

Obyek Wisata : Borobudur, Monumen Yogya Kembali, Parangtritis, Keraton Yogya, Sentra Salak Pondoh, Prambanan, Malioboro, Pasar Brinjarjo / Klewer.

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining seat, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 9x makan, 1 snack, Tiket Obyek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi Wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel standart / Non AC.
Biaya : Rp. 345.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / Non Ac.
Biaya : Rp. 395.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : 430.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 480.000,- /orang

Obyek Wisata : Kusuma Arjo Wisata (wisata petikape), Selecta, Sengkaling Taman Safari, Pigen

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining seat, 3x makan, 1x snack, Tiket objek Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi Wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Biaya : Rp. 55.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 43 seat
Biaya : Rp. 65.000,- /orang

JAKARTA - BANDUNG - YOGYA TOUR

5 hari 5 malam, 1 malam menginap di Jakarta & 1 malam menginap di Bandung

Obyek Wisata : Taman Impian Jaya Ancol, Sea World Indonesia, Mangga Dua, Kebun Raya Bogor, Cihampelas, Cibaduyut Pasar Baru, Tangkuban Perahu, Ciantar, Pantai Pangandaran, Candi Borobudur, Sentra Salak Pondoh, Pasar Klewer.

Fasilitas : Bus AC, TV/Tape, Reclining seat, Hotel (1 kamar 3-4 orang), 12x makan, 1x snack, Tiket Objek, Door Prize, Cuci cetak 1 roll film 36, Tour Leader, Asuransi Wisata, layanan pengaturan bagasi, Free of Charge 1 orang per bus.

- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 55.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : 645.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 670.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 720.000,- /orang