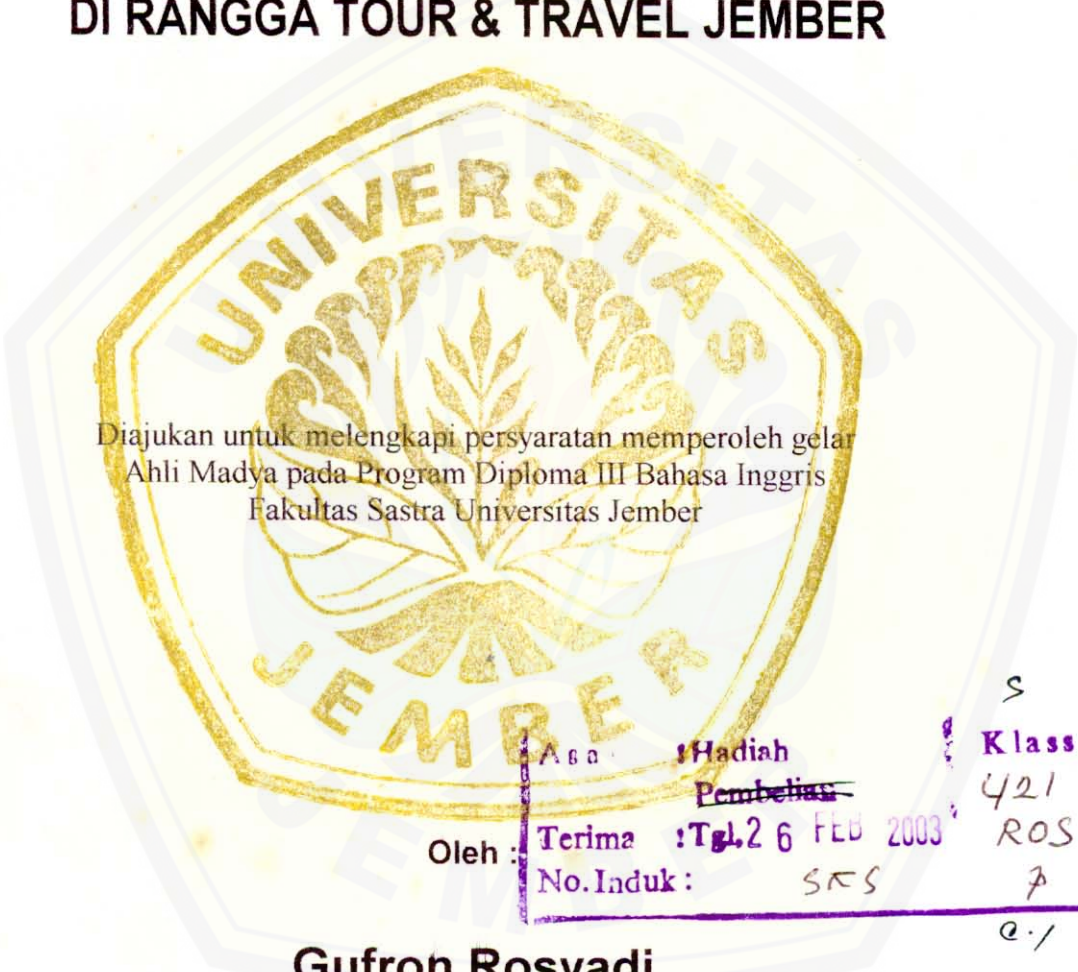




LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM MENYUSUN PERENCANAAN PAKET TOUR DI RANGGA TOUR & TRAVEL JEMBER



Diajukan untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember

Oleh :	Aga	Hadiah	S
		Pembelian	Klass
	Terima	Tgl. 26 FEB 2003	421
	No. Induk :	SRS	ROS
			7
			0.1

Gufroh Rosyadi
NIM. 990103101010

PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS JEMBER
2003

MOTTO

Sholatku, ibadahku, hidup dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam. (Q.S. Al-An'Am :162).

Dan bahwasanya jika mereka tetap berdiri diatas jalan yang benar niscaya akan kami turunkan hujan (rahmat) yang lebat (nikmat yang banyak). (Q.S. Jin :16).

"Bacalah, dan Tuhanmulah yang paling pemurah. Yang mengajar (manusia) dengan perantaraan kalam. Dia mengajarkan pengetahuan yang belum manusia ketahui". (Q.S. Al'Alaq :3-5).

Karya Sederhana ini Kupersembahkan Untuk :

Ayahanda dan Ibunda tercinta yang selalu memberikan limpahan kasih sayang kepada Ananda, nasihat, dukungan dan doa yang tiada hentinya.

Semoga Allah SWT membalasnya.

Adik-adik dan Kakakku, semoga mereka menjadi hamba Allah yang bertaqwa.

Om Rofiq beserta keluarga yang sedang menuntut ilmu di Negeri Kincir Angin, thanks for everythings.

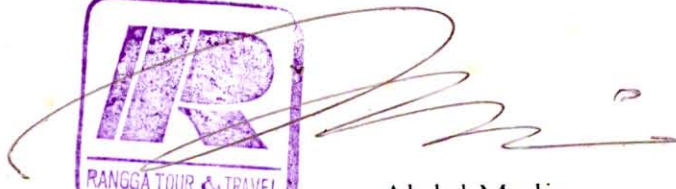
Para sepupu yang bermukim di Gunung Batu, Diska yang lucu, Lia, Yayan, Ipang. Keberadaan kalian menghadirkan nuansa baru dalam hidupku.

Syuga, Dion, Wawan, Hanif, Oni, agus, Anggi, Dian, Nonie, Maya, Kris, Ririn, dan teman-teman D III Bahasa Inggris Angkatan '99. Terima kasih atas persahabatannya.

Sukses Almamaterku.

PENGESAHAN

Pengawas / Penanggung Jawab



Abdul Madin

General Manager

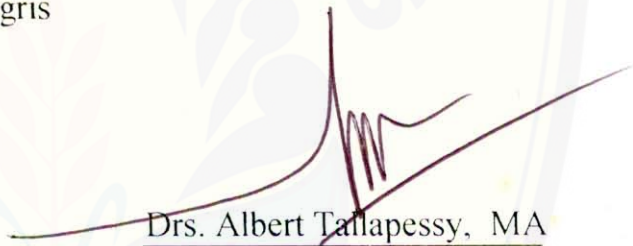
Dosen Pembimbing



Drs. Imam Basuki, M.Hum

NIP. 131 832 317

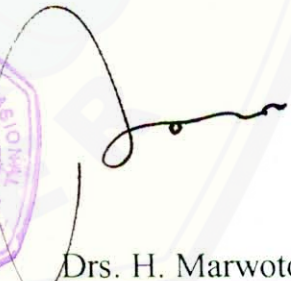
Ketua Program D III Bahasa Inggris



Drs. Albert Tallapessy, MA

NIP. 131 759 846

Dekan Fakultas Sastra
Universitas Jember



Drs. H. Marwoto

NIP. 130 368 790

KATA PENGANTAR

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan hidayahNya sehingga dengan perkenanNya Laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya. Laporan ini diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam menyelesaikan program akhir studi pada Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Laporan Praktek Kerja Nyata ini mengambil judul “ **Peranan Bahasa Inggris Dalam Menyusun Perencanaan Paket Tour di Rangka Tour & Travel Jember** “.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam menyelesaikan penulisan laporan ini banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ungkapan terima kasih kepada :

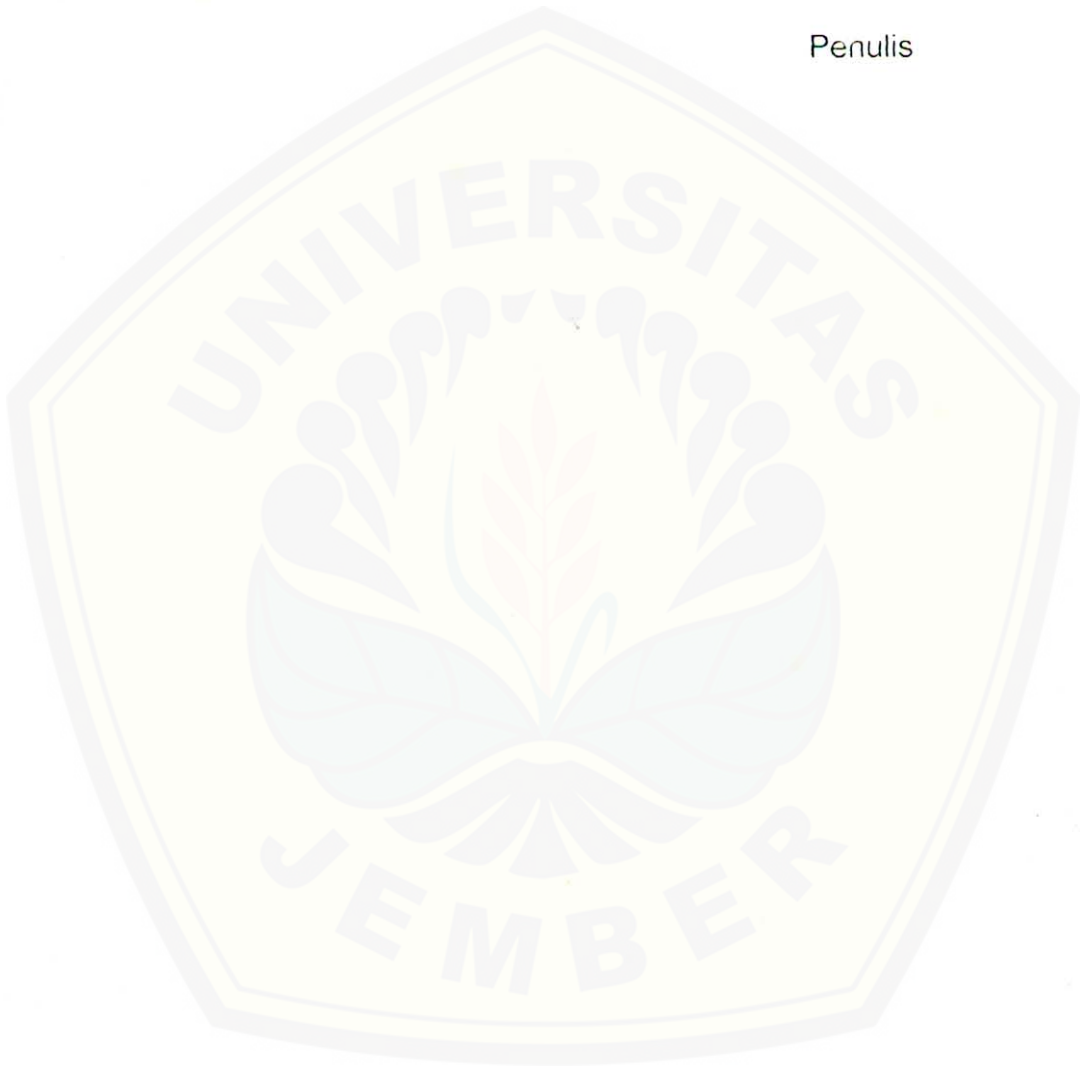
1. Drs. H. Marwoto, selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Drs. Albert Tallapessy, MA, selaku Ketua Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Drs. Hairus Salikin, M.Ed, Selaku Sekretaris Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
4. Drs. Imam Basuki, M.Hum, selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberi bimbingan dan pengarahan yang sangat berguna bagi terselesaikannya laporan ini.
5. Bapak Abdul Madin selaku General Manager Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel Jember.
6. Segenap karyawan Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel Jember yang telah membantu penulis selama melaksanakan Praktek Kerja Nyata.

Digital Repository Universitas Jember

Semoga Allah SWT memberikan rahmat serta hidayahNya kepada semua pihak yang telah banyak membantu dengan ikhlas hingga terselesaikannya laporan ini. Semoga laporan ini bermanfaat bagi semua pembaca.

Jember, Januari 2003

Penulis



DAFTAR ISI

Halaman

MOTTO	i
PERSEMBAHAN	ii
PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Dan Manfaat PKN	3
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 Kerja Nyata	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Tour	6
2.2 Jenis Dan Macam Tour	7
2.3 Perencanaan Suatu Tour	8
2.4 Organisasi Penyelenggaraan Tour	9
2.5 Sejarah Perjalanan Biro Perjalanan Umum	10
2.6 Hubungan Travel Agent Dengan Organisasi Kepariwisata Nasional	11
2.7 Fungsi Biro Perjalanan Wisata / Tour Operator	14
2.7.1 Fungsi Sebagai Perantara	15

BAB III GAMBARAN UNUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Biro Perjalanan Wisata
Rangga Tour & Travel Jember 23

3.2 Profil Perusahaan Biro Perjalanan Wisata
Rangga Tour & Travel Jember 24

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan 25

BAB IV Kegiatan Praktek Kerja Nyata

4.1 Pentingnya Perencanaan Wisata 29

4.2 Manfaat Perencanaan Wisata 30

4.3 Aspek-aspek Perencanaan Wisata 31

4.4 Perencana Wisata (Tour Planner) 32

4.5 Tahap-tahap Perencanaan Wisata 33

4.5.1 Tahap-tahap Perencanaan Wisata dan
Hubungannya Dengan Aspek-aspek Wisata 33

4.5.2 Instrumen Observasi 36

4.6 Peranan Bahasa Inggris Dalam Menyusun
Perencanaan Paket Tour 40

BAB V Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan 44

5.2 Saran 45

Daftar Pustaka 47

Lampiran-lampiran

ABSTRAKSI

Laporan Praktek Kerja Nyata dengan judul **“Peranan Bahasa Inggris Dalam Menyusun Perencanaan Paket Tour di Rangga Tour & Travel Jember”**, dibuat berdasarkan hasil Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan di Rangga Tour & Travel. Selama kurang lebih 1 bulan 30 hari yang dimulai pada tanggal 1 Juli 2002 sampai dengan 15 Agustus 2002. Kegiatan tersebut merupakan salah satu syarat kelulusan pada Program DIII Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember. PKN memenuhi standar waktu minimal 240 jam kerja.

Program DIII Bahasa Inggris merupakan jalur profesional yang mata kuliah serta tujuannya berbeda dengan program S1. Program DIII lebih menitik beratkan pada penguasaan skill dan pengetahuan teoritis praktis, sehingga diharapkan 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 dibidang pariwisata. Sektor pariwisata dewasa ini merupakan sektor yang sangat penting yang diharapkan mampu mendatangkan devisa utama bagi negara. Kita tahu bahwa Indonesia adalah negeri yang indah dan banyak memiliki tempat wisata yang sangat 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 suatu perencanaan paket tour yang dilakukan oleh Rangga Tour & Travel Jember yang bertujuan untuk menunjang kelancaran bisnis dan pelayanan terhadap klien sehingga 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 kejemuhan. Tidak dapat dibantah lagi bahwa waktu senggang yang mereka miliki akan dijadikan sebagai sarana untuk memulihkan kejernihan pikiran, mendapatkan inspirasi, dan kesegaran baru. Salah satu bentuk kegiatan yang dapat dilakukan dalam mengisi waktu senggang tersebut adalah wisata.

Kalaupun pada awalnya orang melakukan wisata dengan mengatur sendiri program tournya, kini para pendamba 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 berpikir. *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

keikutsertaannya pada sebuah wisata dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Inti masalah sebagaimana diungkap di atas pada dasarnya adalah bagaimana meramu dan mengemas 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 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 tour planing adalah pengetahuan kepariwisataan. Item-item dalam industri pariwisata menjadi suatu keharusan yang perlu dikuasai dalam tour planing.

1.2 Rumusan Masalah

Seperti telah dijelaskan di atas bahwa semakin kompleksnya aktivitas masyarakat dewasa ini dan mobilitas sosial yang tinggi melatarbelakangi sesuatu yang serba instan dalam pemenuhan kebutuhan hidup. Begitu juga halnya dengan wisata. Di sini 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 interes konsumen. Proses akhirnya adalah mengemas produk wisata yang ada dalam suatu paket wisata. Penyusunan 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 di luar sistem proses belajar di lingkungan kampus. Setelah melaksanakan kegiatan tersebut, diharapkan mahasiswa dapat memperoleh pemahaman yang tidak hanya bersifat teori saja, melainkan juga praktek yang meliputi ketrampilan fisik, intelektual, sosial dan managerial. Dalam rangka perluasan cakrawala pemahaman, setiap mahasiswa dianjurkan untuk dapat terjun langsung dalam kegiatan yang ada di tempat 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 garapannya agar mahasiswa setelah lulus siap untuk bekerja walaupun dengan sedikit latihan.
- Melatih mahasiswa mengerjakan pekerjaan di lapangan atau melakukan serangkaian keterampilan 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 laporan yang dibukukan.

1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata

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

1. Manfaat bagi mahasiswa :

- Sebagai bahan penyusunan tugas akhir Program DIII Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember
- Merupakan sarana untuk mengaplikasikan teori yang diperoleh di kampus 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 manajerial 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 di masa mendatang
- Sebagai perbandingan antara teori perkuliahan dengan praktek nyata yang diterapkan di lapangan

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

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 dengan 15 Agustus 2002 dengan 8 sampai 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 Rangka Tour yang beralamat di Pertokoan Wijaya Kusuma (PJKA) Jl. Wijaya Kusuma A.17 Jember 68121

1.5 Prosedur Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata di Kantor Rangka Tour yang beralamat di Pertokoan Wijaya Kusuma (PJKA) Jl. Wijaya Kusuma A.17 Jember 68121 melalui 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

LANDASAN TEORI

Sesuai dengan judul yang penulis pilih yaitu tentang perencanaan paket tour, dalam bab ini penulis mengemukakan tentang semua teori yang didapatkan di bangku kuliah maupun literatur lain yang berkaitan dengan tour.

2.1 PENGERTIAN TOUR

Pengertian kata "tour" menurut batasan yang diberikan oleh WATA (World Association of Travel Agent) adalah : "Perlawatan keliling yang memakan waktu lebih dari tiga hari , yang diselenggarakan oleh suatu Travel Agent di suatu kota dan antara lain acaranya yaitu meninjau ke beberapa tempat atau kota, baik di dalam negeri maupun di luar negeri" . (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).

Menurut Webster's Illustrated Dictionary memberikan pengertian kata tour dengan "journey through many places" 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. (Gurnik, 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. (Gurnik, 1965, 705).

2.2 JENIS DAN MACAM TOUR

Didalam dunia kepariwisataan kita mengenal macam-macam jenis tour, sesuai dengan sifat penyelenggaraannya. Diantaranya yang lazim dikenal adalah:

(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 dari tour yang sebenarnya. Tour operator hanya menawarkan saja pada mereka di luar program 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 dikunjungi. 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.

2.3 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 perjalanan dan pariwisata secara keseluruhan, baik tentang objek atau events, fasilitas yang akan digunakan, sampai pada kalkulasi biaya untuk menentukan harga tour

yang akan dijual 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 sebagai berikut :

Objek Wisata

Dari suatu tour yang sedang direncanakan harus ditentukan terlebih dahulu objek utama yang akan dikunjungi, disamping objek-objek sampingan lainnya. Objek-objek tersebut harus sesuai dengan lamanya waktu kunjungan yang direncanakan. Maksudnya dengan jumlah hari yang sangat terbatas yang relatif sangat singkat itu, 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 dikunjungi, 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 dijaga agar kedua hal ini sejalan, dengan demikian diharapkan akan saling mengisi untuk suksesnya tour yang akan diadakan.

Pengangkutan

Untuk ini 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 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.

2.4 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, Jogja office, Surabaya Office dan Denpasar 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.

2.5 SEJARAH PERJALANAN BIRO PERJALANAN UMUM

TRAVEL AGENT PERTAMA DI DUNIA

Thomas Cook, yang dilahirkan 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 Excurtion " antara kota Leicester dan Loughborough pada tanggal 5 Juli 1841. Di luar 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, menkoordinasi, 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 Agents di London tahun 1868, ia menjadi orang pertama yang ditunjuk menjadi agent dari beberapa perusahaan pengangkutan, termasuk agent kapal laut. Sedangkan anaknya, John Mason Cook, mulai aktif pula membantunya untuk menyelenggarakan tour ke Eropa dan Amerika Serikat dalam tahun 1865.

2.6 HUBUNGAN TRAVEL AGENT DENGAN ORGANISASI KEPARIWISATAAN NASIONAL

Organisasi Kepariwisata 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 di tempat yang dikunjunginya. Bedanya, Travel Agent dan Tour operator mencari keuntungan secara langsung, sedangkan Organisasi Kepariwisata Nasional hanya memperoleh keuntungan secara tidak langsung, karena bukan sebagai perusahaan yang bersifat komersial. Tugas Organisasi Kepariwisata 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 Kepariwisata 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. Di samping 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 dipertunjukkan, 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 mengirimkan 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 dan 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 di bentuk oleh Organisasi Kepariwisata Nasional di luar negeri, dan Overseas Tourist Information Centre ini berkewajiban memberi informasi dan kalau perlu mengambil inisiatif mengundang Travel Agent dan 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 Tourist 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

pelengkapan promosi tersebut, berarti juga mengurangi biaya operasi Overseas Tourist Information Centre itu sendiri.

- Menyediakan dan memberikan macam-macam foto, brosur, leaflet, booklet, folder, wall poster yang up to date sebagai sumber informasi bagi Travel Agent untuk diteruskan 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 dan 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, publikasi sejauh mungkin.

2.7 FUNGSI BIRO PERJALANAN WISATA / TOUR OPERATOR

Peneitian 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 dijual bukan miliknya sendiri pula, maka keberhasilannya banyak tergantung pada kontak-kontak yang dilakukannya, 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 atau Tour operator sangat dominan, seperti di Jerman, Amerika Serikat, Prancis dan Inggris. Profesi Travel Agent dapat dikatakan berdasarkan kepercayaan (*confidence*).

Para wisatawan biasanya membayar di muka sebelum pelayanan diterima. Dengan kata lain, wisatawan membayar di muka 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 diinginkan 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 keraguan bagi orang yang melakukan perjalanan melalui Travel Agent.

2.7.1 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 mengenai 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 perartaraannya.
- (d) Memilih atas nama pelanggannya, perusahaan akomodasi atau hotel yang baik untuk kepentingan orang-orang yang akan bepergian berikut dengan semua barang bawaannya.

(4) Di daerah tujuan wisata

- (a) Memberi informasi kepada pelanggannya tentang hotel yang ada, terutama mengenai: lokasi, kategori kamar yang tersedia, tarif kamar, dan makanan serta minuman yang dapat disediakan.
- (b) Membantu pelanggan untuk melakukan reservasi hotel yang diinginkannya.
- (c) Menyediakan transportasi atau transfer dari dan ke daerah 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, tari-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 di satu 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 *functional 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 dijualkannya. Sebagai balas jasa ia menerima komisi sebesar yang telah disetujui bersama dan termasuk dalam kategori 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 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, menghemat biaya, memperoleh informasi yang lengkap, bepergian dengan Travel Agent keamanan terjamin dan tidak ada keragu-raguan 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 penjualnya mempunyai tingkat persaingan yang tajam. Sepanjang tingkat komisi (*commision rate*) atau insentif 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 dijualnya.
- (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 Agent dan Tour Operator tersebut telah memberikan preferensi kepada produsen yang dapat memberikan pelayanan yang baik dan membantu mereka dapat mencapai tujuannya.

2.7.2 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 supplier. Agar dapat mewujudkan suatu kerja sama yang baik antara kedua belah pihak, maka perlu ada 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, dan udara), perhotelan, bar dan restoran, grup kesenian, objek wisata, dan lain-lain, tempat Travel Agent dan Tour Operator akan memperoleh komisi darinya. Itulah sebabnya maka perlu adanya perjanjian yang dapat mengatur hubungan kerja antara satu dengan yang lain, dengan demikian akan jelas hak dan kewajiban masing-masing.

Berikut ini suatu 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 terinci yang berhubungan dengan pemesan 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. Walau suatu Travel Agent menghubungi secara serentak beberapa hotel untuk pembukuan kamar, namun dia tidak diperbolehkan sekaligus mengikat pemesanan kamar bagi seorang kliennya untuk waktu-waktu yang bersamaan, dengan maksud membatalkannya salah satu yang nantinya tidak diperlukan, walaupun hal ini masih dalam batas-batas waktu kontrak yang berlaku (ayat 30).

Fungsinya sebagai pengatur itu 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 bergantung 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 pengatur 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 biasanya 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-bahan 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. Di samping itu dalam kepariwisataan dikenal pula ada musim ramai (*peak season*) dan musim sepi (*off season*) yang dapat memungkinkan untuk menyusun harga yang sesuai.
- b. Banyaknya acara di daerah tujuan wisata yang bisa diatur sesuai dengan lamanya tinggal di tempat tersebut.
- c. Inklusif 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.

Digital Repository Universitas Jember

Perbedaan harga merupakan faktor yang paling penting bagi tour operator. Sering terjadi untuk suatu daerah tujuan wisata, tour fare berbeda walaupun fasilitas di tempat tujuan adalah sama dan kalau ada perbedaan hanya dalam selera masing-masing.



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 1,5 bulan. 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 di jasa 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 mampu memuaskan konsumen yang pada akhirnya pada target perusahaan yaitu kesetiaan konsumen. Hal ini mendapat perhatian serius pada awal berdirinya Rangga Tour & Travel sampai sekarang.

Dalam perkembangannya, Biro Perjalanan 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 meluaskan 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 didukung kantor permanen yang representatif dan fasilitas yang telah dimiliki, Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel mencoba untuk meningkatkan pelayanan yang ada dan memperluas segmen pasar.

3.2 Profil Perusahaan Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel

1. Nama Badan Usaha : CV. Rangga Tour & Travel
2. 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 Perjalanan 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 Faxsimile
 - Perangkat Komputer
 - Meja Counter
 - Beberapa meja dan kursi untuk kerja
 - Dll.

3.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam usaha yang bergerak di bidang 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 .

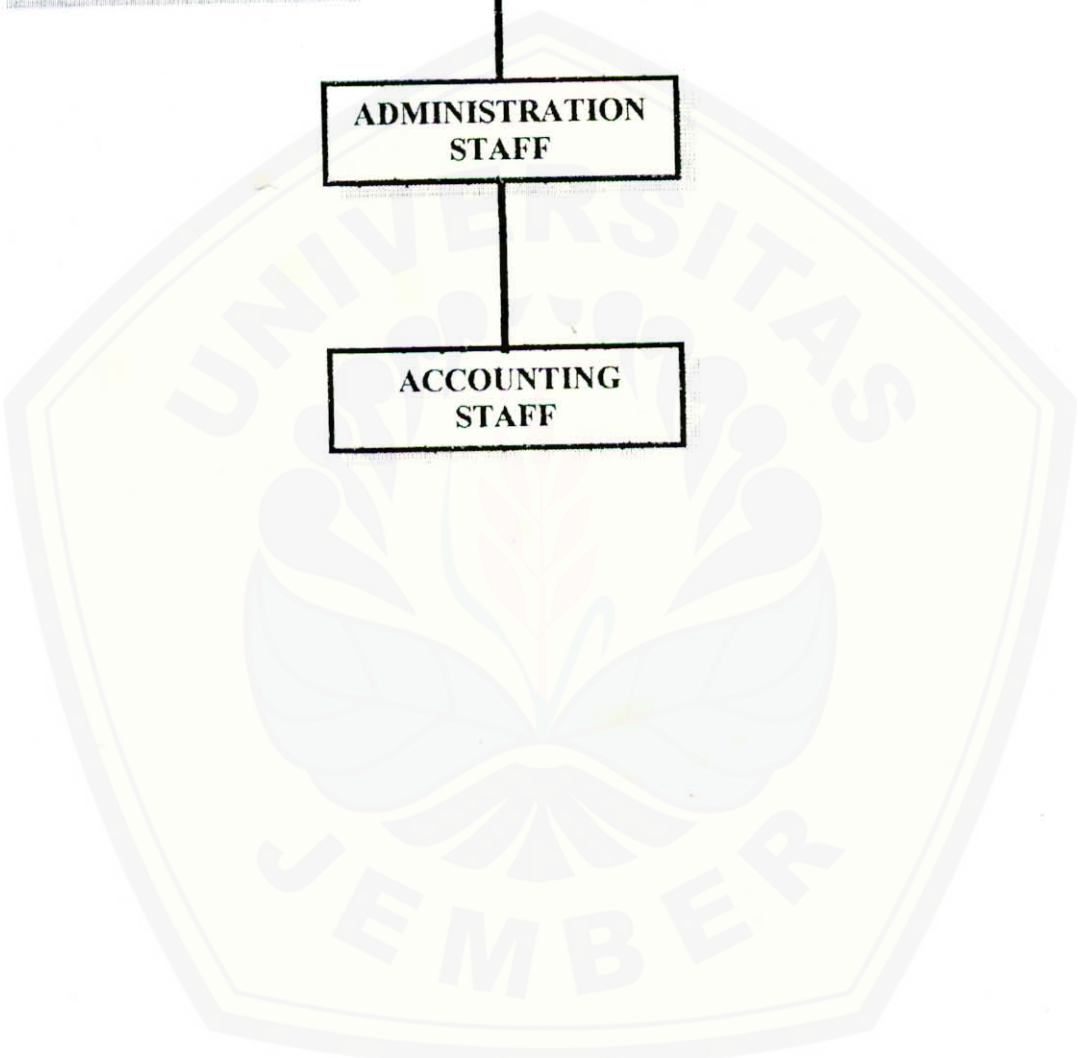
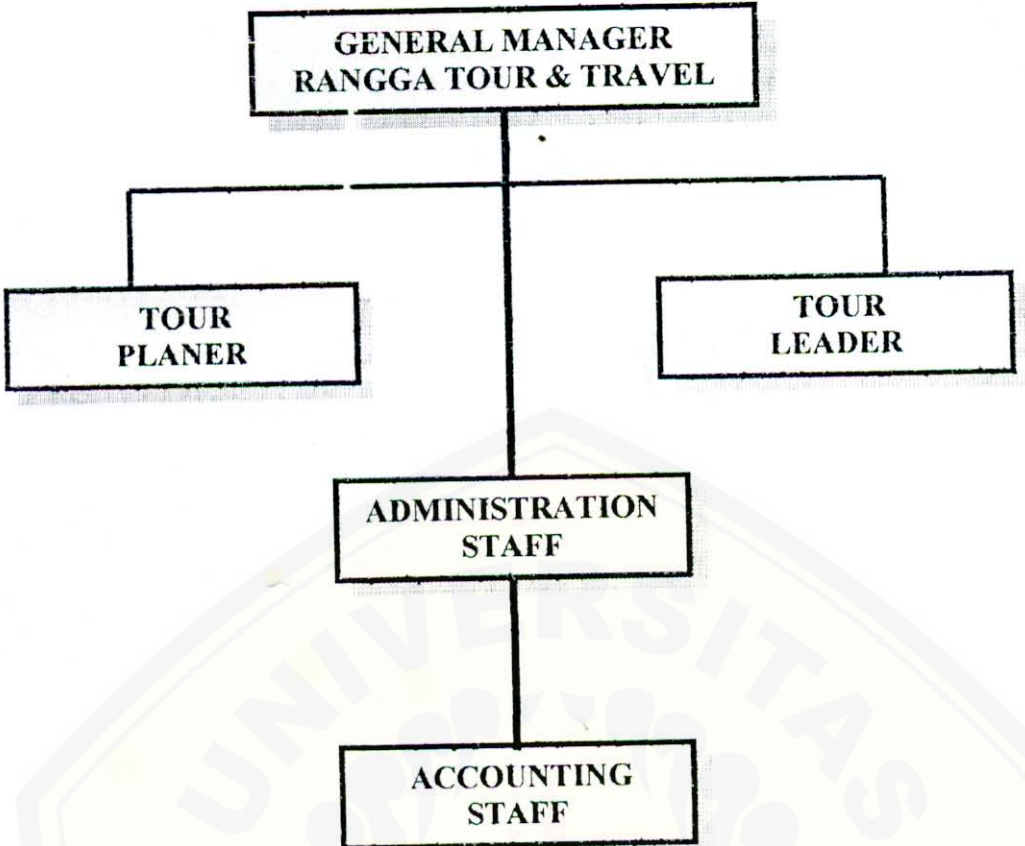
Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa membutuhkan tenaga-tenaga yang berpengalaman dan profesional baik di bidang pariwisata, manajemen, bahasa maupun bidang-bidang lainnya. Semua itu dibutuhkan demi kelancaran program kerja yang menjadi tujuan Biro Perjalanan Rangka Tour & Travel.

Biro Perjalanan Wisata Rangka 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 di sini karyawan bisa saja melakukan pekerjaan karyawan lain sesuai dengan kemampuannya apabila dibutuhkan tanpa melampaui batas-batas wewenang yang ada dalam struktur perusahaan.

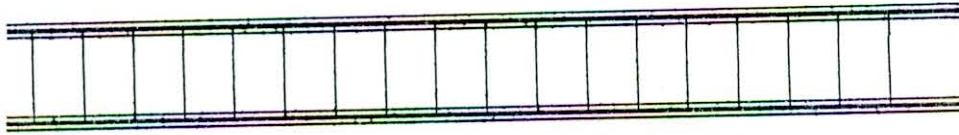
Secara fungsional pembagian kerja di Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel adalah sebagai berikut :

- Pimpinan / Manager
- Accounting Staff
- Administration Staff
- Tour Planer
- Tour Leader

Sedangkan secara struktural pembagian kerja di Biro Perjalanan Wisata Rangka Tour & Travel adalah sebagai berikut :



DENAH LOKASI BIRO PERJALANAN WISATA
RANGGA TOUR & TRAVEL
KOMP. PERTOKOAN WIJAYA KUSUMA BLOK A-17 JEMBER

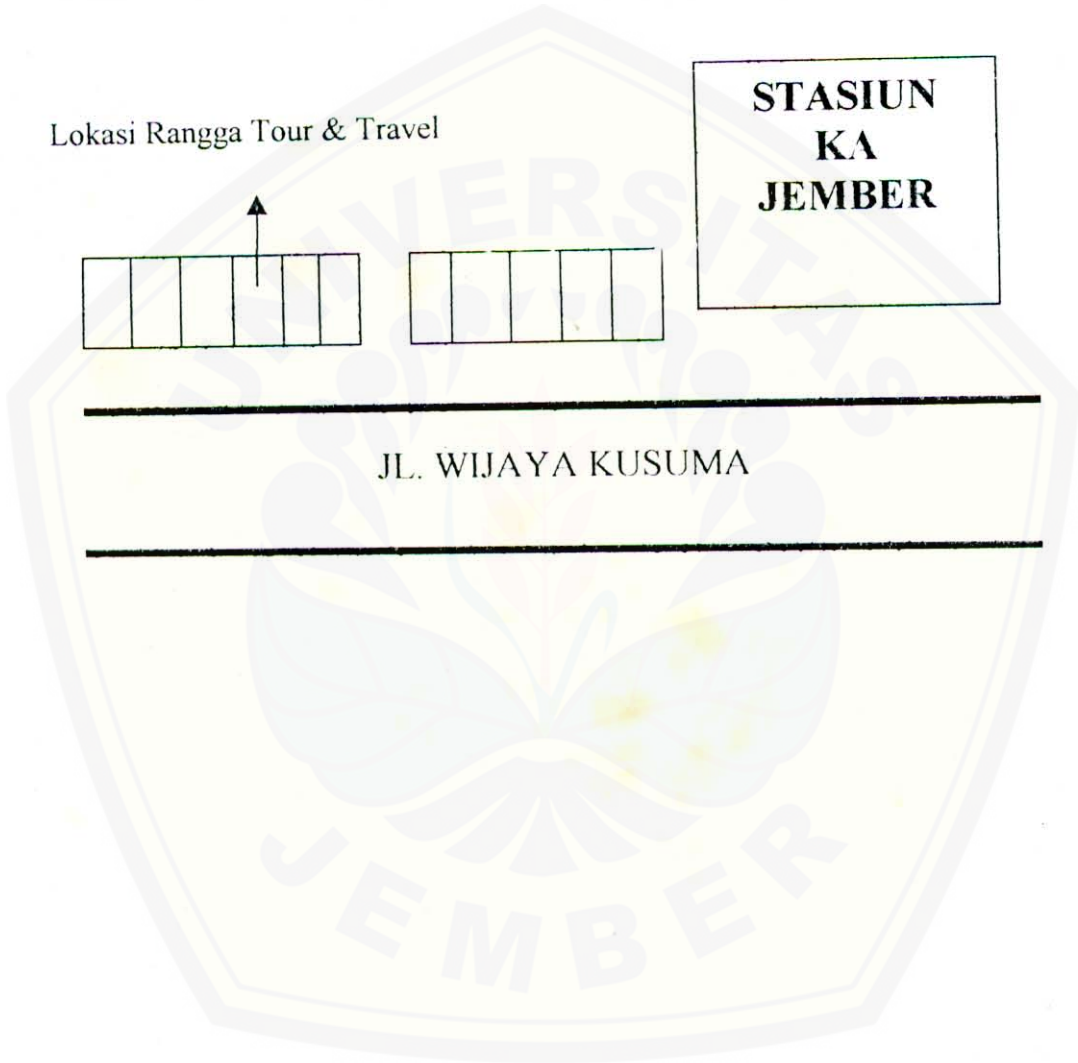


Lokasi Rangga Tour & Travel



**STASIUN
KA
JEMBER**

JL. WIJAYA KUSUMA



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari seluruh uraian di depan dan kegiatan Praktek Kerja Nyata (PKN) yang penulis jalani selama 1,5 bulan di Biro Perjalanan Wisata Ranga Tour & Travel dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. 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 motivasi perjalanan wisata.
2. Memahami perkembangan pariwisata tersebut di atas 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.
3. Perencanaan pada hakikatnya adalah keterpaduan yang sistematis antara tiga faktor, yakni teknik perencanaan, pengetahuan terhadap hal yang direncanakan dan manusia 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.
4. 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 mana pihak Biro Perjalanan Wisata mempertimbangkan aspek-aspek yang terkait yaitu aspek pasar, aspek sumber daya, aspek produk dan aspek operasional.

5. 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 bag. 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

Pariwisata yang telah berkembang menjadi suatu industri mempunyai arti bahwa pariwisata tidak berdiri sendiri, tetapi terdapat banyak komponen yang terlibat di dalamnya dan saling berhubungan secara erat. Begitu juga halnya dengan usaha yang bergerak di dalamnya, salah satunya adalah Biro Perjalanan Wisata.

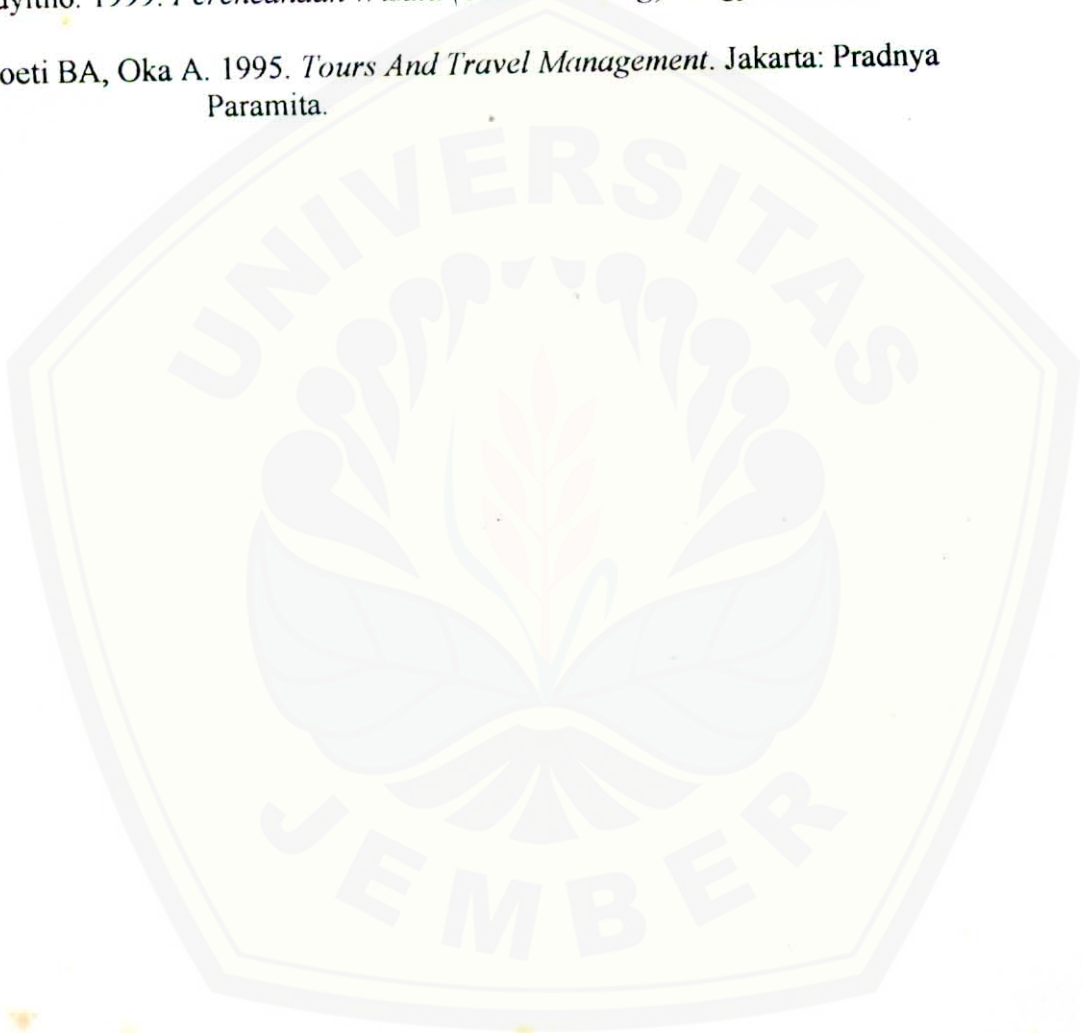
Biro Perjalanan Wisata Rangga Tour & Travel yang telah lama bergerak di bidang pariwisata dengan konsumen yang ada selama ini seyogyanya menyiasat ini sebagai salah satu kunci dalam kesuksesan usaha. Pola-pola kerja sama yang ada selama ini dengan pihak-pihak terkait semisal hotel sebagai penyedia fasilitas akomodasi, maskapai penerbangan sebagai penyedia tiket pesawat udara dan lainnya hendaknya tetap dijaga dan intensitas hubungan yang ada ditingkatkan dalam menjaring 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 dan Travel. Setiap konsumen yang pertama kali membeli produk yang ada hendaknya diusahakan menjadi pelanggan tetap. Jantung pusat dari keberlangsungan suatu perusahaan jasa adalah pada kepuasan konsumen. Mengutip kalimat bisnis yang bisa dijadikan pedoman ialah "*costumer is the king*". Untuk itulah dalam penyusunan dan penyelenggaraan wisata diusahakan semaksimal mungkin dalam perencanaan maupun persiapannya. Pengadaan sarana dan prasarana belumlah cukup tanpa ditunjang sumber daya manusia yang kualitatif. Sumber daya manusia yang menangani perencanaan wisata maupun penyelenggaraan wisata seyogyanya seorang tenaga kerja yang profesional. Selain itu inventarisasi obyek wisata dan fasilitas wisata, karakteristik pelaku wisata dan harga yang ditawarkan harus mempertimbangkan berbagai segi. Bilamana terjadi komplain dari costumer 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.
- Suyitno. 1999. *Perencanaan Wisata (Tour Planning)*. Yogyakarta: Kanisius.
- Yoeti BA, Oka A. 1995. *Tours And Travel Management*. Jakarta: Pradnya Paramita.



Nomor : 026/IX/RTT/01
Lampiran : 1 (satu) lembar

Jember, 03 Januari 2002

Kepada Yth.

.....
di -

Tempat

HAL : PENAWARAN PAKET ZIARAH WALISONGO 2002

Assalamu'alaikum wr. wb,

Semoga Allah Subhanahu Wata'ala senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya kepada Bapak/ Ibu sekeluarga, Amien.

Suatu kebahagiaan bagi kami apabila dapat membantu memperlancar perjalanan Ziarah Walisongo melalui penyajian fasilitas-fasilitas perjalanan yang memadai dan dengan tenaga yang berpengalaman.

Melalui kesempatan ini kami dari Biro Perjalanan Wisata *Rangga Tour & Travel* menyampaikan penawaran Paket Ziarah Walisongo 2002 sebagai berikut :

Paket Ziarah :

- Paket Ziarah Wali Delapan
- Paket Ziarah Wali Sembilan + Jakarta

Untuk lebih jelasnya mengenai paket tersebut, kami sertakan rincian sebagaimana terlampir.

Demikian penawaran kami atas kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



ABD. MADIN
Manager



Nomor : 050/III/RTT/2002
Lampiran : 1 (satu) berkas

Jember, 4 April 2002

Kepada Yth :
Bapak / Ibu
di
Tempat

HAL : PENAWARAN PAKET TOUR

Dengan hormat,

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

Pada kesempatan ini kami ingin menyampaikan penawaran :

- * Paket Tour Bali 3 Hari 1 Malam
- * PaketTour Yogya 3 Hari 1 Malam
- * Pake Tour Bali 4 Hari 2 Malam
- * PaketTour Yogya 4 Hari 2 Malam
- * Paket Walidelapan 3 hari 1 malam
- * Paket Walisongo 4 hari 2 malam
- * Paket Walisongo + Jakarta 6 hari 6 malam
- * Paket Lombok Tour 5 hari 5 malam
- * Paket Jakarta - Bandung - Yogya 5 hari 5 malam
- * Paket Jakarta - Bandung - Yogya 6 hari 6 malam

Mengingat kesibukan Bapak / Ibu, kami mencoba mengemas paket -paket tersebut 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 dalam hal program / jadwal tour, anggaran dan fasilitas paket tour.

Disamping Paket-paket Tour tersebut kami juga melayani penjualan tiket :

- ◆ Pesawat
- ◆ Kapal Laut
- ◆ Bus Malam Executive AKAS ASRI Jember - Jakarta PP

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

Hormat kami,
Rangga Te&T

Abd. Madin

Mahasiswa Wijaya Kusuma (PJKA) Jl. Wijaya Kusuma A. 17 Telp. (0331) 488393 Fax. 484610 Jember



PAKET TOUR / PKL BALI

Biaya Per Orang (Rupiah)
BALI TOUR
3 hari 1 malam
80 Orang
235.000

Biaya termasuk :

1. Transportasi
2 (dua) BUS PARIWISATA SEAT 43
 - ◆ Fasilitas : AC, Audio/Visual – music, reclining seat, formasi 2 – 2
2. Hotel
Menginap 1 (satu) malam di Hotel kelas Melati
 - ◆ 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. 6 (enam) kali makan :
 - ◆ Hari 02
 - Makan pagi : Prasmanan di Hotel / restoran lokal
 - Makan siang : Kotak / box (dalam perjalanan wisata)
 - Makan malam : Prasmanan di Hotel / restoran lokal
 - ◆ Hari 03
 - Makan pagi : Prasmanan di Hotel / restoran lokal
 - Makan siang : Kotak / box (dalam perjalanan wisata)
 - Makan malam : Prasmanan di restoran (dalam perjalanan pulang)
6. Tiket Obyek wisata
BALI :
 - * 2 (dua) sampai 3 (tiga) Obyek PKL
 - * Pantai Sanur - panorama sunrise
 - * Galuh - Pusat Batik Bali
 - * Pasar Seni Sukawati
 - * Nusa Dua - rekreasi air
 - * Joger - pabrik kata-kata
 - * Pantai Kuta - panorama sunset
 - * Danau Bedugul - rekreasi air
 - * Tanah Lot - Pura di atas samudera
 - * Alas Kedaton - hutan kerajinan kera
7. Door Prize (diundi)
8. Asuransi Wisata
9. Tour leader dari Rangga T&T
10. Guide lokal Bali
11. Tiket penyeberangan Ferry PP
12. 1 rol film 36
13. Donasi (parkir, retribusi, tips kru bus, akomodasi kru)
14. Free Of Charge 2 orang pembimbing per bus

Biaya tidak termasuk :

1. Biaya pengobatan pribadi
2. Pengeluaran yang bersifat pribadi ; room service, laundry, telpon, dll
3. Optional tours / tour-tour tambahan di luar program
4. Kehilangan uang dan barang berharga peserta tour.

BIRO PERJALANAN WISATA
RANGGA TOUR & TRAVEL

JL. GAJAH MADA 227 JEMBER 68121 Telp. 0331- 488393

SIET TOUR de BALI '02

TOUR ITINERARY

Hari 01	21.00 WIB	Berangkat dari Jember menuju Bali
Hari 02	05.00 WITA 07.00 08.30 10.00 12.00 15.00 18.00	tiba di pantai Sanur menyaksikan Sunrise (matahari terbit) check in Hotel – breakfast (prasmanan) Obyek wisata Istana Tapak Siring – Peristirahatan Bung Karno di Bali Pasar Seni Sukawati – Pusat Perbelanjaan Seni Kerajinan Bali Makan siang dilanjutkan obyek wisata Nusa Dua Pabrik Kata-Kata “KAOS JOGER” dilanjutkan ke pantai Kuta dengan sunside-nya Kembali ke Hotel, istirahat, makan malam (prasmanan) dan free program
Hari 03	08.00 WITA 09.00 12.00 14.00 16.00 18.00 23.00	Setelah sarapan pagi (prasmanan), check out hotel Obyek wisata Alas Kedaton “Monkey Forest” dilanjutkan ke Danau Bedugul Makan Siang (Box) Wisata Tanah Lot Perjalanan kembali ke Jember Makan malam (prasmanan) di Restaurant Ketapang Tiba di Jember – Acara selesai

Catatan : Perjalanan sewaktu-waktu dapat berubah sesuai dengan situasi dan kondisi perjalanan

FASILITAS TERMASUK:

1. Transportasi Bus Pariwisata/ Bus Patas (AC, Audio Music, Reclining Seat, Formasi 2-2)
2. Hotel - Menginap satu malam di hotel kelas melati di Denpasar
Fasilitas Kamar : Fan & kamar mandi dalam
Kapasitas Kamar : 1 kamar 4 orang
3. Enam kali makan :
Hari 01 : makan pagi : Prasmanan di restaurant
Makan siang : Kotak / Box dalam perjalanan wisata
Makan malam : Prasmanan di Hotel
Hari 02 : makan pagi : Prasmanan di hotel
Makan siang : Kotak/Box dalam perjalanan wisata
Makan malam : Prasmanan di RM. Cawang Ketapang
4. Satu kali snack pada saat keberangkatan
5. Air Mineral
6. Tiket Obyek Wisata
7. Door Prize
8. Tour Leader dari Rangga Tour & Travel
9. Guide Lokal Bali
10. Cuci cetak 1 (satu) rol film
11. Kartu bagasi (agar barang tidak tertukar/hilang)
12. Penyeberangan Ferry PP
13. Parkir, retribusi, dll

BIAYA TIDAK TERMASUK:

1. Biaya pengobatan pribadi
2. Pengeluaran yang bersifat pribadi : room service, laundry, telp, dll
3. Optional tours / tour-tour tambahan di luar program
4. Kehilangan uang dan barang berharga peserta tour

CATATAN:

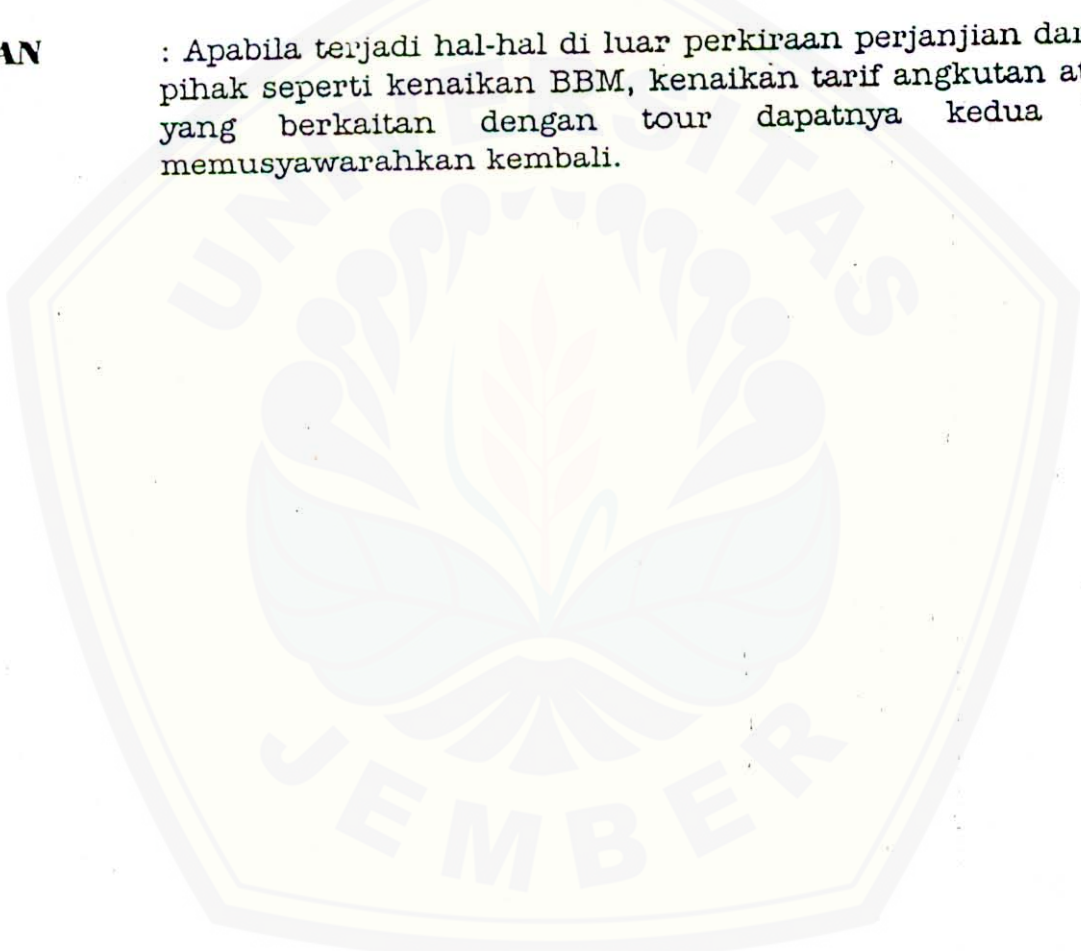
Apabila terjadi hal-hal di luar perkiraan perjanjian dari kedua belah pihak seperti kenaikan tariff BBM atau peraturan pemerintah yang berkaitan dengan tour, dapatnya kedua belah pihak untuk memusyawahkan kembali.

DAFTARAN 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 denda 75 % dari total biaya tour

PETUNJUK :

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

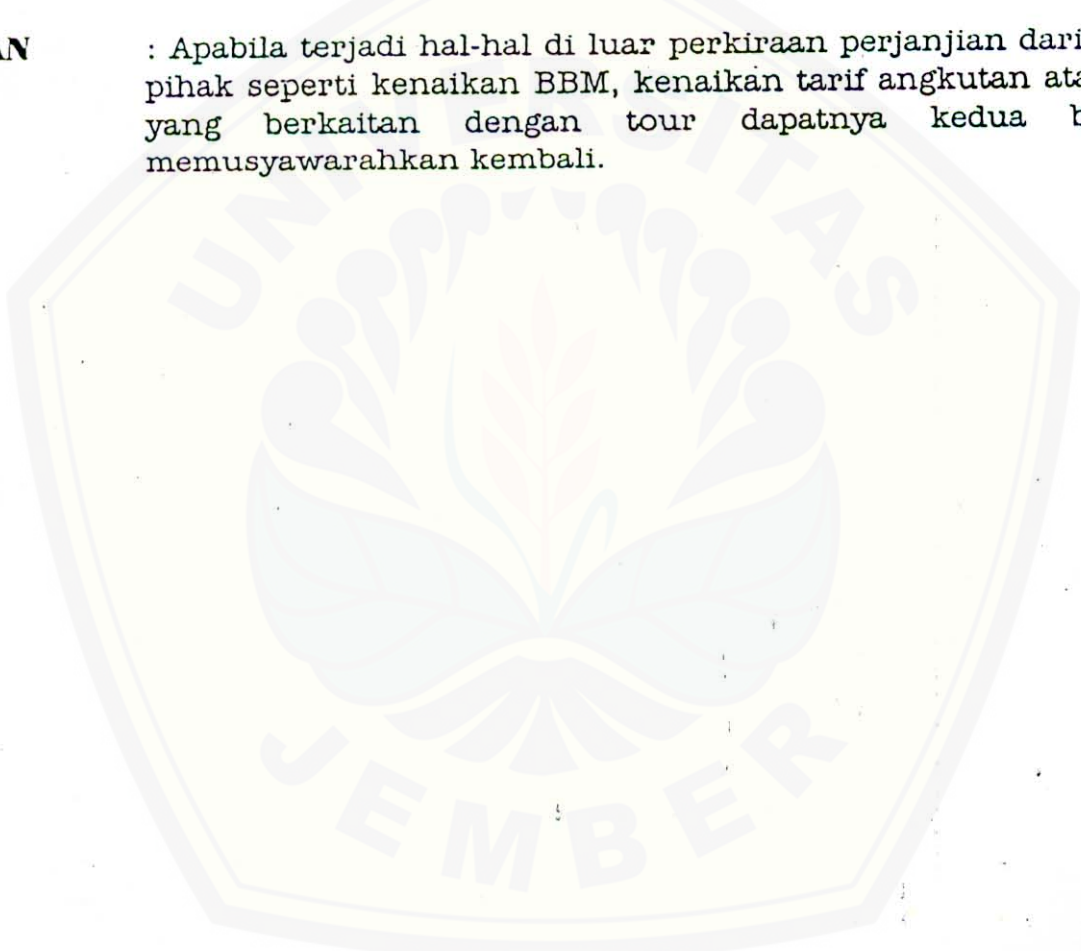


DAFTARAN DAN PEMBATALAN :

- 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 denda 75 % dari total biaya tour

PISATAN

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



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

Biaya Per Orang (Rupiah)			
Hotel ABIAN SRAMA Sanur	Hotel RATNA Kuta	Wisma BIMA Kuta	
40 - 49 Orang	40 - 49 Orang	40 - 49 Orang	
AC	AC	AC	FAN
377.500	387.500	337.500	327.500

Biaya termasuk :

1. Transportasi
BUS PARIWISATA SEAT 40.
♦ Fasilitas : AC, Audio-music, reclining seat, formasi 2 - 2
BUS PARIWISATA SEAT 55.
♦ Fasilitas : AC, Audio-music, reclining seat, formasi 3 - 2
2. Hotel :
Menginap 2 (dua) malam di Hotel sesuai pilihan diatas.
♦ Fasilitas kamar :
× Hotel ABIAN SRAMA Snur : AC, TV, bathup, shower., air panas / dingin, Swimming pool.
× Hotel RATNA Kuta : AC, TV, bathup, shower., air panas / dingin, Swimming pool.
× Wisma BIMA Kuta : AC
♦ Kapasitas kamar : 1 kamar 4 orang
3. 9 (sembilan) kali makan:
♦ Hari 02
Makan pagi : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
Makan siang : Kotak / Box (dalam perjalanan wisata)
Makan Malam : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
♦ Hari 03
Makan pagi : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
Makan siang : Kotak / Box (dalam perjalanan wisata)
Makan Malam : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
♦ Hari 04
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. 1 (satu) kali snack pada saat keberangkatan
5. Air mineral
6. Tiket Obyek Wisata
7. 1 (satu) roll film isi 36.
8. Asuransi Wisata
9. Tour Leader dari Rangka T&T
10. Guide lokal Bali
11. Kartu Bagasi (agar barang tidak tertukar / hilang)
12. Parkir, Retribusi, dll.

Biaya tidak termasuk :

1. Biaya pengobatan pribadi
2. Pengeluaran yang bersifat pribadi ; room service, laundry, telpon, dll
3. Optional tours / tour-tour tambahan di luar program

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

Biaya Per Orang (Rupiah)			
Hotel ABIAN SRAMA Sanur	Hotel RATNA Kuta	Wisma BIMA Kuta	
40 - 49 Orang	40 - 49 Orang	40 - 49 Orang	
AC	AC	AC	FAN
377.500	387.500	337.500	327.500

Biaya termasuk :

1. Transportasi
BUS PARIWISATA SEAT 40.
♦ Fasilitas : AC, Audio-music, reclining seat, formasi 2 - 2
BUS PARIWISATA SEAT 55.
♦ Fasilitas : AC, Audio-music, reclining seat, formasi 3 - 2
2. Hotel :
Menginap 2 (dua) malam di Hotel sesuai pilihan diatas.
♦ Fasilitas kamar :
× Hotel ABIAN SRAMA Snur : AC , TV, bathup, shower., air panas / dingin, Swimming pool.
× Hotel RATNA Kuta : AC , TV, bathup, shower., air panas / dingin, Swimming pool.
× Wisma BIMA Kuta : AC
♦ Kapasitas kamar : 1 kamar 4 orang
3. 9 (sembilan) kali makan:
♦ Hari 02
Makan pagi : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
Makan siang : Kotak / Box (dalam perjalanan wisata)
Makan Malam : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
♦ Hari 03
Makan pagi : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
Makan siang : Kotak / Box (dalam perjalanan wisata)
Makan Malam : Prasmanan di Hotel / Restaurant lokal Denpasar
♦ Hari 04
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. 1 (satu) kali snack pada saat keberangkatan
5. Air mineral
6. Tiket Obyek Wisata
7. 1 (satu) roll film isi 36.
8. Asuransi Wisata
9. Tour Leader dari Rangka T&T
10. Guide lokal Bali
11. Kartu Bagasi (agar barang tidak tertukar / hilang)
12. Parkir, Retribusi, dll.

Biaya tidak termasuk :

1. Biaya pengobatan pribadi
2. Pengeluaran yang bersifat pribadi ; room service, laundry, telpon, dll
3. Optional tours / tour-tour tambahan di luar program

Lot, Sukawati, Galuh & Celuk, Alas Kedaton

Fasilitas: Bus AC, TV/Tape, Reclining Seat, Ferry PP, Hotel (1 kamar 3 - 4 orang), 6x makan, 1x snack, Tiket Obyek, Door Prize, Cuci cetak 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 Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 245.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 215.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 Seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : Rp. 280.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 Seat
Hotel Standart / AC
Biaya : Rp. 315.000,- /orang

BALI TOUR

4 hari 2 malam, 2 malam menginap di Denpasar

Obyek wisata: Pantai Sanur, Marine Sport Tanjung Benoa, 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), 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 Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 325.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 265.000,- /Orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : Rp. 405.000,- / Orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : Rp. 455.000,- /Orang

Malioboro, Pasar Bringhamjo / 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 Standart / Non AC.
Biaya : Rp. 240.000,- / Orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / Non AC
Biaya : Rp. 270.000,- / orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel standart / AC.
Biaya : Rp. 215.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / AC.
Biaya : Rp. 310.000,- /orang

YOGYA TOUR

4 hari 2 malam, 2 malam menginap di Yogya

Obyek Wisata: Borobudur, Monumen Yogya Kembali, Parangtritis, Kraton Yogya, Sentra Salak Pondoh, Prambanan, Malioboro, Pasar Bringhamjo / 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. 320.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel standart / Non AC.
Biaya : Rp. 360.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : 395.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 445.000,- /orang

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. 135.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 1, Bus AC, 43 seat
Biaya : Rp. 145.000,- /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, Indones Mangga Dua, Kebun Raya Bogor, Cihampelas, Cibaduyut, Pasar Baru, Tangkuban Perahu, Cianter, 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 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. 525.000,- /orang
- ◆ KELAS STANDART 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / Non AC.
Biaya : 585.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 1, Bus AC, 53 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 595.000,- /orang
- ◆ KELAS EXECUTIVE 2, Bus AC, 43 seat
Hotel Standart / AC.
Biaya : 645.000,- /orang

SURAT KETERANGAN
No. 151/IX/RTT-UM/2002

Kami yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Biro Perjalanan Wisata CV. Rangga Tour & Travel menerangkan bahwa :

1. Nama : GUFRON ROSYADI
NIM : 990103101010
Jurusan : D3 BHS Inggris
Fakultas : Sastra - Universitas Jember

Telah melaksanakan PRAKTEK KERJA NYATA di Biro Perjalanan Wisata CV. Rangga Tour & Travel dari tanggal 1 Juli 2002 - 15 Agustus 2002 (1,5 bulan) dengan hasil :

MEMUASKAN

Demikian surat keterangan ini kami buat, harap yang berkepentingan menjadikan periksa adanya.

Jember, 1 September 2002
CV. Rangga Tour & Travel



ABDURRAHMAN
Manager

