



**PERANAN BAHASA INGGRIS TERHADAP PERENCANAAN
PAKET WISATA PADA BIRO PERJALANAN
KURNIA FITROH WISATA INDONESIA**

LAPORAN PRAKTEK KERJANYATA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.)

Pada Program Studi Diploma III Bahasa Inggris

Fakultas Sastra Universitas Jember

Asal :	Hadiah	Kelas
Pembelian		427
Terima Tgl : 19 FEB 2007		WID
No. Induk :		P
Oleh katalog : May		c.1

GUGUS PRIYO WIDAGDO

NIM 030103101090

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

2007

PENGESAHAN

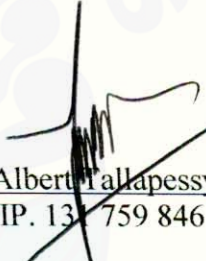
Penanggung Jawab Biro Perjalanan Wisata

Kurnia Fitroh Wisata Indonesia



Sirajuddin, SST. Par, S. Pd
General Manager

Dosen Pembimbing



Drs. Albert Gallapessy, M.A
NIP. 131 759 846

Wakil Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris :



Drs. Wisamongko, MA
NIP. 131 798 138

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember



Dr. Samudji, M.A
NIP. 130 531 973

HALAMAN MOTTO

“Sesungguhnya Allah tiada merubah keadaan suatu kaum, sebelum mereka merubah keadaan meeka sendiri”. (QS. Ar-Rad : 11)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan Praktek Kerja Nyata ini saya persembahkan kepada :

1. Allah SWT pemilik jiwa dan ragaku.
2. Nabi Muhammad SAW sebagai penuntun jalan hidupku.
3. Kedua orang tuaku yang senantiasa melimpahkan perhatian dan kasih sayangnya.
4. Kakak dan adikku yang telah memberikan waktunya untuk merawat aku, waktu aku sakit pada saat aku mengerjakan laporan ini.
5. Nia atas dorongan, motivasi, dan kasih sayangnya.
6. Semua dosen Fakultas Sastra.
7. Semua sahabat dan teman-teman di Fakultas Sastra.
8. Almamater.

ABSTRAKSI

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

Kesulitan utama untuk memenuhi kepuasan orang dalam perjalanan wisata terletak pada bagaimana suatu biro perjalanan merencanakan paket wisata yang menarik minat wisatawan untuk melakukan perjalanan. Dengan adanya perencanaan terhadap paket wisata, suatu biro perjalanan dapat memprediksi hal-hal yang akan terjadi pada waktu perjalanan wisata dilakukan. Selain itu dengan adanya perencanaan paket wisata, wisatawan dapat menghemat waktu dan biaya, wisatawan hanya tinggal menikmati perjalanan wisata tersebut, karena semua komponen yang dibutuhkan dalam melakukan perjalanan wisata telah ditangani biro perjalanan yang bersangkutan, baik transportasi, akomodasi dan restoran.

Bahasa Inggris mempunyai peranan yang sangat penting dalam merencanakan paket wisata yang menarik. Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional diharapkan menjadi media komunikasi antara biro perjalanan dengan konsumen, khususnya konsumen asing. Dengan menggunakan bahasa Inggris, suatu biro perjalanan bisa menawarkan secara langsung produk-produk wisata yang dimiliki sekaligus menanyakan produk-produk wisata seperti apa yang diminati konsumen asing tersebut. Dengan cara seperti ini suatu biro perjalanan dapat mengoptimalkan pelayanannya kepada konsumen. Oleh karena itu penulis memilih judul **“Peranan Bahasa Inggris Terhadap Perencanaan Paket Wisata Pada Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia”**, sebagai judul Laporan Praktek Kerja Nyata.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahNYA, sholawat serta salam senantiasa terucap bagi rasullulah SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata ini dengan judul “ Penggunaan Bahasa Inggris pada Daftar Acara Perjalanan Wisata Sebagai Peningkat Citra Perusahaan Di Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia ” dengan baik dan lancar sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Penulis sepenuhnya menyadari dalam melakukan penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata ini banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan penuh hormat penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tidak terhingga kepada:

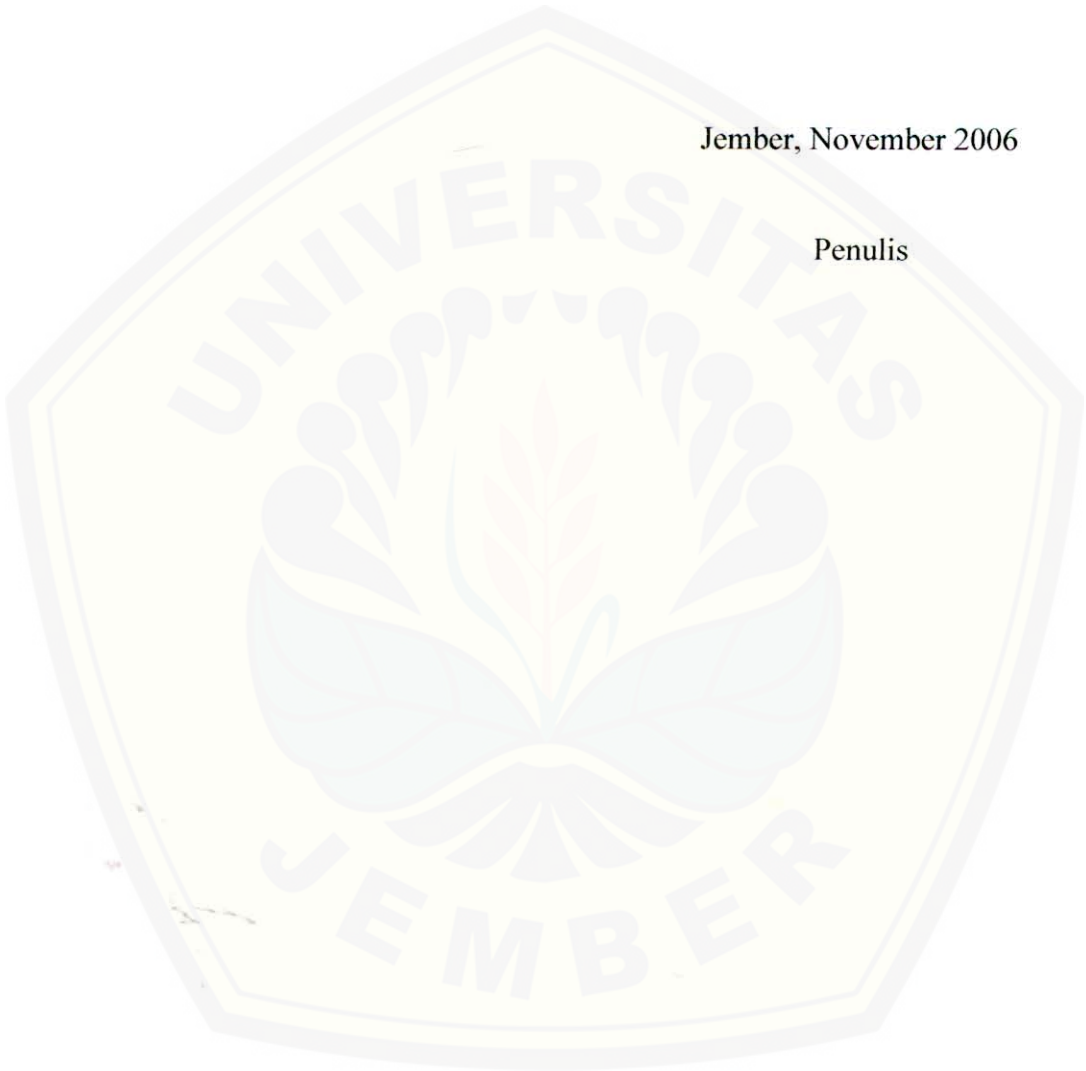
1. Bapak Drs. Samudji, M.A, selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember.
2. Bapak Drs. H. M. Busjairi, selaku Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
3. Bapak Drs. Wisasongko, M. A., selaku Wakil Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
4. Bapak Drs. Albert Tallapessy, M.A, selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah mencurahkan waktu serta perhatian dengan penuh kesabaran dalam membimbing penulis, sehingga Laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat terselesaikan.
5. Bapak Drs. H. Noersamsudin Darmawan, selaku Dosen Pembimbing Akademik beserta Ibu Irana Astutiningsih, S.S, yang telah banyak membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan studi.
6. Bapak Sirajuddin, SST. Par, S.Pd, selaku Direktur beserta staf dan karyawan Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia.
7. Seluruh keluarga besarku di Mojokerto, keluarga besar bapak Hadisasongko, S.H., dan keluarga besar bapak Moch. Sulthon Toha.

8. Sahabat-sahabatku di Latha dan teman – temanku di Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Akhirnya hanya Allah SWT, yang mampu membalas segala kebaikan. Penulis berharap semoga Laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Jember, November 2006

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat PKN	2
1.2.1 Tujuan Pelaksanaan PKN.....	2
1.2.2 Manfaat Pelaksanaan PKN.....	3
1.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan PKN	3
1.3.1 Waktu Pelaksanaan PKN	3
1.3.2 Tempat Pelaksanaan PKN	4
1.4 Prosedur Pelaksanaan PKN	4
1.6 Rumusan Masalah	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Sejarah Perkembangan <i>Travel Agents</i>	6
2.2 Pengertian dan Definisi Biro Perjalanan	7
2.3 Fungsi dan Peran Biro Perjalanan	10
2.4 Perjalanan (<i>Tour</i>)	10
2.4.1 Pengertian (<i>Tour</i>)	10
2.4.2 Unsur-unsur Perjalanan	11
2.4.3 Faktor-faktor Pendorong Terjadinya Perjalanan	11
2.4.4 Jenis dan Macam Perjalanan (<i>Tour</i>).....	11
2.5 Wisata	16

2.5.1 Pengertian Wisata.....	16
2.6 Perjalanan Wisata	17
2.6.1 Ciri-ciri Perjalanan Wisata	17
2.6.2 Faktor-faktor Pendorong Perjalanan Wisata	17
2.6.3 Tujuan Perjalanan Wisata.....	17
2.7 Pengertian Wisata Paket.....	18
2.7.1 Jenis-jenis Wisata Paket	19
2.8 Peranan Bahasa Inggris Dalam Perencanaan Paket wisata.....	20
BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	21
3.1 Sejarah Singkat.....	21
3.2 Profil Perusahaan	22
3.3 Struktur Organisasi.....	23
3.4 Kegiatan Pokok Biro Perjalanan Wisata	
Kurnia Fitroh Wisata Indonesia	24
3.4.1 <i>Tour Planning</i>	24
3.4.2 <i>Marketing</i>	25
3.4.3 <i>Tour Operation</i>	25
3.4.4 Persewaan mobil dan bus pariwisata.....	25
3.5 Visi dan Misi Biro Perjalanan	
Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia	26
3.5.1 Visi	26
3.5.2 Misi.....	26
BAB 4. Perencanaan Bahasa Inggris Terhadap Perencanaan Paket Wisata	
Pada Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia	27
4.1 Menganalisa Pasar.....	27
4.2 Merancang Paket Wisata	28
4.3 Diversifikasi Paket Wisata.....	29
4.4 Kebijakan Harga Paket Wisata.....	29
4.4.1 Penentuan Harga Paket Wisata.....	29
4.4.2 Sistem Penentuan Harga Antar Jaringan Biro	

Perjalanan Wisata	29
4.4.3 Penghitungan Harga Wisata	30
4.4.4 Penghitungan Harga Wisata Berdasarkan CAT	43
4.5 Unsur-unsur Biaya Tur.....	49
4.5.1 <i>Outbound</i>	49
4.5.1 <i>Inbound</i>	49
4.6 Tugas dan Tanggung Jawab Siswa Praktek Kerja Nyata.....	49
4.7 Kendala Dalam Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	52
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	53
5.1 Kesimpulan	53
5.2 Saran.....	53
5.2.1 Bagi Pihak Fakultas atau Universitas.....	53
5.2.2 Bagi Pihak Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	56

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran A : Brosur Hotel Ratna
- Lampiran B : Brosur Hotel Sheraton
- Lampiran C : Brosur Hotel Abian Srama
- Lampiran D : Brosur Hotel Shapir
- Lampiran E : Brosur Hotel Akur
- Lampiran F : Brosur Hotel Gajahmada Graha
- Lampiran G : Brosur Hotel J. W. Marriott
- Lampiran H : Brosur Pondok Jatim Park
- Lampiran I : Brosur Promo Paket Wisata
- Lampiran J : Brosur Promo Bali Hai Cruises
- Lampiran K : Brosur Putra Barong (*Barong and Keris Dance*)
- Lampiran L : Brosur Objek Wisata Bahari Lamongan
- Lampiran M : Objek Wisata Jawa Timur Park
- Lampiran N : Daftar Hadir

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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

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

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

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

Sebelum menyusun sebuah paket wisata, sebuah biro perjalanan hendaknya terlebih dahulu menentukan pasar mana yang akan menjadi target. Hal ini perlu dilakukan karena masing-masing pasar mempunyai potensi dan karakter yang berbeda.

Selain itu komunikasi merupakan media yang sangat penting dalam dunia pariwisata. Tanpa adanya komunikasi antara wisatawan dengan biro perjalanan yang menyelenggarakan perjalanan wisata perjalanan akan terasa menjemukan dan akan mengurangi mutu biro perjalanan itu sendiri.

Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional telah banyak digunakan pada dunia kerja sekarang ini. Kemampuan berbahasa Inggris sangat diperlukan, karena biro perjalanan merupakan usaha jasa perjalanan yang berhubungan dengan wisatawan.

Setelah melaksanakan program Praktek Kerja Nyata sebagai salah satu syarat kelulusan, maka sebagai mahasiswa D III Bahasa Inggris yang dipersiapkan untuk menjadi lulusan yang siap pakai dan memperoleh gelar Ahli Madya (Amd), penulis menyusun laporan yang berjudul : PERANAN BAHASA INGGRIS TERHADAP PERENCANAAN PAKET PERJALANAN WISATA PADA BIRO PERJALANAN KURNIA FITROH WISATA INDONESIA.

1.2 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata.

1.2.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata (PKN) diselenggarakan dengan tujuan melatih seorang mahasiswa untuk belajar dan mempraktekkan ilmu yang di bangku kuliah, serta mulai membiasakan diri untuk bekerja. Dengan adanya Praktek Kerja Nyata ini kita diberi kesempatan belajar dan merasakan bagaimana rasanya terjun langsung di dunia kerja. Selama mengikuti Praktek Kerja Nyata kita dilatih dan disiapkan sebagai Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan menjadi seorang yang handal, terampil, kreatif, ulet serta berdisiplin tinggi, sehingga kita mampu terus bersaing dalam dunia kerja kedepannya.

1.2.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata *

a. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi Mahasiswa

- 1) Seorang mahasiswa akan mendapatkan ilmu tambahan selain di bangku kuliah.
- 2) Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman kerja sebagai aplikasi dari ilmu yang di dapat selama kuliah.
- 3) Membantu mahasiswa dalam menyusun Tugas Akhir Program D III Bahasa Inggris

b. Manfaat Praktek Kerja Nyata bagi Fakultas

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

c. Manfaat bagi Perusahaan

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

1.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan.

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ditentukan oleh pihak fakultas dan sudah disetujui pula oleh pihak Instansi atau Perusahaan yang bersangkutan. Praktek Kerja Nyata kurang lebih dilakukan selama satu bulan, yang dimulai pada tanggal 2 Juli sampai dengan 3 Agustus 2006. Mahasiswa yang melakukan Praktek Kerja Nyata diwajibkan masuk kerja seperti karyawan tetap Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia. Semua karyawan masuk dari hari senin sampai dengan hari sabtu, dengan jam kerja sebagai berikut :

Senin – Kamis : 08.00 – 15.00 WIB

Jumat : 08.00 – 11.00 WIB
13.00 – 15.00 WIB

Sabtu : 08.00 – 15.00 WIB

1.3.2 Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.

Mahasiswa dapat memilah sendiri tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dan memberitahukan kepada pihak Fakultas. Seorang mahasiswa dapat memilih Instansi Pemerintah atau Perusahaan swasta sebagai tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata. Pada kesempatan kali ini Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia dipilih sebagai tempat untuk melaksanakan Praktek Kerja Nyata. Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia terletak di Jalan Mastrip 30 Jember

1.4 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.

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

- a. Mahasiswa harus sudah menyelesaikan minimal 80 SKS mata kuliah, yang dibuktikan dengan transkrip nilai.
- b. Mendaftarkan diri ke bagian Akademik Fakultas Sastra Universitas Jember.
- c. Mengisi formulir pendaftaran Praktek Kerja Nyata pada ketua Program.
- d. Mengirim surat pengantar kepada Instansi atau Perusahaan yang bersangkutan.
- e. Memberikan surat jawaban dari Instansi atau Perusahaan yang bersangkutan kepada fakultas.
- f. Mengikuti pembekalan singkat (*briefing*) yang diadakan oleh Fakultas mengenai peraturan tata laksana Praktek Kerja Nyata.
- g. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata.
- h. Mengajukan Judul kepada ketua Program.
- i. Konsultasi secara kontiyu dengan dosen pembimbing.
- j. Menyusun Laporan Praktek Kerja Nyata.

1.5 Rumusan Masalah.

Mengatur perjalanan wisata bukanlah pekerjaan yang mudah, meskipun tujuannya untuk bersenang-senang dan bersantai. Karena tujuannya bersenang-senang dan bersantai itulah banyak orang cenderung menuntut suatu perjalanan wisata yang terbebas dari segala hal yang mengganggu kenyamanan dan kelancaran perjalanan wisata. Kesulitan utama untuk memenuhi kepuasan orang dalam perjalanan wisata terletak pada paket wisata yang ditawarkan kepada konsumen. Agar paket wisata yang ditawarkan berkesan dihati konsumen, hendaknya suatu biro perjalanan merencanakan paket wisata tersebut secara sistematis dan dikemas menarik. Sebelum menyusun sebuah paket wisata, sebuah biro perjalanan hendaknya terlebih dahulu menentukan pasar mana yang akan menjadi target. Hal ini perlu dilakukan karena masing-masing pasar mempunyai potensi dan karakter yang berbeda. Selain itu komunikasi merupakan media yang sangat penting dalam dunia pariwisata. Tanpa adanya komunikasi antara wisatawan dengan biro perjalanan yang menyelenggarakan perjalanan wisata perjalanan akan terasa menjemukan dan akan mengurangi mutu biro perjalanan itu sendiri. Oleh karena itu kemampuan berbahasa asing perlu dimiliki oleh setiap karyawan di suatu biro perjalanan. Kemampuan berbahasa asing khususnya Bahasa Inggris dan menguasainya dengan baik sangatlah membantu pekerjaan biro perjalanan saat berkomunikasi dengan wisatawan asing khususnya. Selain itu, kemampuan ini juga dapat digunakan dalam mengenalkan produk-produk pariwisata yang dimiliki oleh biro perjalanan yang bersangkutan kepada wisatawan asing.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sejarah Perkembangan *Travel Agents*

Setelah permulaan abad ke XX ini ditandai dengan kemajuan dalam bidang transportasi, baik di darat, di laut dan di udara, banyak orang melakukan perjalanan dari suatu kota ke kota yang lain, dari benua yang satu ke benua yang lain. Hal itu dimungkinkan karena adanya kemajuan yang sangat pesat dalam pembangunan akomodasi perhotelan di beberapa kota penting, sehingga dapat lebih memudahkan bagi orang-orang untuk melakukan perjalanan wisata dengan motivasi apapun.

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. Sebelumnya Thomas Cook dianggap sebagai orang yang tidak berbakat untuk bekerja dengan baik. Setelah berusia 10 tahun ia keluar dari sekolahnya kemudian bekerja pada suatu perusahaan yang selalu berpindah-pindah, karena tidak betah pada suatu pekerjaan yang tetap. Setelah melihat dan mempelajari perkembangan transportasi yang semakin lengkap fasilitasnya, ditambah banyaknya hotel yang didirikan, maka ia mencoba merencanakan suatu perjalanan wisata dengan kereta api. Tour yang paling bersejarah yang pernah diselenggarakannya adalah "A Round Trip Excursion" antara kota Leicester dan Loughborough dengan biaya murah yaitu 1 shilling per-orang 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 mendapatkan 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 mendapatkan komisi dari perusahaan kereta api Midland Countries Railways sebesar 5%.

Tour yang diselenggarakannya tidak hanya 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 Perancis dengan menyediakan fasilitas transportasi dan akomodasi bagi para pengikutnya.

Hari demi hari usaha Travel Agent tersebut semakin maju. Kalau tadinya tour diselenggarakannya di dalam negeri saja, sekarang ia mulai ke Eropa.

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

2.2 Pengertian dan Definisi Biro Perjalanan

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

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

- a. Sekelompok orang yang melakukan perjalanan dengan tujuan utama untuk berwisata.
- b. Biro perjalanan umum adalah badan usaha yang menyelenggarakan kegiatan usaha perjalanan dalam negeri maupun luar negeri.

- c. Cabang biro perjalanan umum adalah salah satu unit usaha biro perjalanan usaha yang berkedudukan di wilayah yang sama dengan kantor pusatnya di wilayah lain.
- d. Agen perjalanan adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara didalam menjual dan mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.
- e. Perwakilan, yang terdiri dari biro perjalanan umum, agen perjalanan, badan usaha lainnya atau perorangan yang ditunjuk oleh suatu biro perjalanan yang berkedudukan diwilayah lain untuk melakukan kegiatan yang diwakilkan baik secara tetap maupun tidak tetap.

Sesuai dengan batasan-batasan yang telah dikemukakan di atas, maka dapat ditarik dua kesimpulan bahwa selain *Travel Agent* atau Agen Perjalanan juga ada pula Biro Perjalanan atau *Travel Bureau* yang memiliki kegiatan yang berbeda antara satu dengan yang lain.

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

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

Ruang Lingkup Agen Perjalanan:

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

Berdasarkan keterangan yang diuraikan di atas mengenai pengertian dan definisi Biro Perjalanan, ternyata ada pula pengertian dan definisi lain. Ada beberapa tokoh yang mengemukakan pendapat mereka tentang pengertian dan definisi biro perjalanan, sebagai berikut:

a. Nyoman S. Pendit (1978)

Menurut beliau *Travel Bereau* atau *Travel Agent* adalah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan atau tur bagi seseorang yang merencanakan untuk mengadakan perjalanan.

b. R.S Darmadjati (2001)

Sedangkan menurut R.S Darmadjati Biro Perjalanan adalah perusahaan yang khusus mengatur dan menyelenggarakan perjalanan dan persinggahan bagi orang-orang, termasuk kelengkapan perjalanannya dari satu tempat satu ke tempat yang lain baik di dalam maupun luar negeri.

Berdasarkan uraian dan pengertian di atas kita dapat menyimpulkan, sebagai berikut:

a. Jika perusahaan tersebut melakukan kegiatan:

- 1) Mengurus dokumen perjalanan.
- 2) Menjadi perantara dalam pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.
- 3) Menjual paket-paket wisata yang dibuat oleh biro perjalanan umum.

Maka perusahaan perjalanan ini disebut sebagai *travel agent*

b. Bila kegiatan perusahaan melakukan kegiatan sebagai berikut:

- 1) Mengurus dokumen perjalanan.
- 2) Melayani pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.
- 3) Usaha perjalanan keluar negeri maupun dalam negeri.
- 4) Mengatur, menyediakan dan menyelenggarakan dengan tujuan utama untuk pariwisata.
- 5) Melayani penyelenggaraan konvensi.
- 6) Menyelenggarakan panduan wisata.

Maka perusahaan perjalanan semacam ini dapat dikategorikan sebagai Biro atau *Tour / travel agent*.

2.3 Fungsi dan Peran Biro Perjalanan

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

a. Perantara (*Middleman function*)

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

b. Pusat Informasi Perjalanan

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

c. Penasehat Perjalanan

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

d. Sumber Devisa Negara

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

e. Promotor dalam Pengenalan Objek Wisata

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

2.4 Perjalanan (Tour)

2.4.1 Pengertian Perjalanan (Tour)

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

2.4.2 Unsur-unsur Perjalanan

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

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

2.4.3 Faktor-faktor Pendorong Terjadinya Perjalanan

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

- a. adanya bencana alam
- b. terjadinya peperangan
- c. keinginan mencari nafkah
- d. rasa ingin tahu
- e. untuk tujuan beribadah
- f. untuk tujuan pendidikan
- g. dalam rangka rekreasi
- h. ingin mencari kepuasan, dan
- i. dalam rangka berpetualang

2.4.4 Jenis Dan Macam Perjalanan (Tour)

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

a. *Package Tour*

Ini adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Travel Agent* atau *Tour Operation* atas resiko dan tanggung jawab sendiri, yang acara, lamanya waktu tour, tempat-tempat yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi serta makanan dan minuman yang telah ditentukan

pula jumlahnya. Armin D. Lehman memberikan pengertian tentang paket wisata ini dengan batas sebagai *any advertised tour or a single destination elements or an offering (line cruise) providing a holiday* (selanjutnya lihat Appendix 288 dalam buku *Travel and Tourism ydm*).

Selanjutnya Burkart dan Medlik dalam bukunya *Tourism, Past, Present, and Future* (halaman 173) menyamakan pengertian paket wisata dengan *inclusive tour* dengan memberikan batasan sebagai “*any package of transport and accommodation and perhaps some other services, which is sold as a single all-inclusive price*”.

Jadi tour ini merupakan suatu *inclusive tour*, dan para pengikut tinggal beli saja tanpa memikirkan segala sesuatu yang diperlukan selama dalam perjalanan, mulai berangkat sampai kembali ke tempat semula. Hal ini tergantung pada syarat yang ditentukan oleh *Tour Operator* atau *Travel Agent* yang bersangkutan. Adakalanya harga tour dikatakan *price not include meals*. Dalam hal ini hanya makan pagi (*breakfast*) yang termasuk dalam tarif tersebut. Tour semacam ini lebih murah dibandingkan dengan tour yang direncanakan atas dasar permintaan. Biasanya *package tour* ini dijual untuk satu jangka waktu tertentu dan disusun berdasarkan *confidential tariff* yang dikeluarkan oleh perusahaan angkutan dan perhotelan. Untuk tour ini dibuatkan “*tour itinerary*” tersendiri.

b. *Independent Tour*

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

c. *Optional Tour*

Ini adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* Atau *Travel Agent* atas resiko dan tanggung jawabnya sendiri. Tour ini merupakan tour tambahan dari tour program yang telah ada. Pengikut tour ini biasanya adalah pengikut dari dari *package tour* dan dia boleh ikut atau tidak. Kalau ikut yang bersangkutan harus menambah atau membayar harga khusus untuk optimal tour ini, karena rencana ini sama sekali di luar dari tour yang sebenarnya. *Tour Operational* atau *Travel Agent* hanya menawarkan saja kepada mereka diluar program yang telah ada. Dalam kegiatan suatu *Tour Operation* atau *Travel Agent* pada umumnya sering pula tour semacam ini ditawarkan kepada wisatawan yang datang pada suatu tempat atau daerah, seperti yang dilakukan oleh Japan Travel Bureau di Tokyo dengan menawarkan *Special Optional Arrangements Before & after the Tour* (package tour), mulai dari transfer, *excurtion* atau *sightseeing*, *Village Visit Program*, dan lain-lain.

d. *Escorted Tour*

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

Escorted Tour ini dapat dilakukan selain oleh *Tour Operation* atau *Travel Agent* untuk suatu *package tour* dan dapat pula oleh suatu organisasi sosial atau badan lainnya dalam penyelenggaraan *Study Tour* yang khusus untuk para pelajar, mahasiswa atau karyawan suatu perusahaan yang melakukan perjalanan pariwisata dengan biaya yang lebih ekonomis.

e. *Study Tour*

Istilah ini di Indonesia dikenal dengan istilah “Dharmawisata” yaitu suatu perjalanan yang dilakukan oleh pelajar, mahasiswa dengan tujuan utama untuk

melihat dari dekat sambil mempelajari objek yang dikunjungi. Jadi di sini terdapat unsur pendidikan, guna memperdalam suatu study dalam vak tertentu. Biasanya perjalanan semacam ini diorganisir secara sosial tanpa ada unsur komersial untuk memperoleh keuntungan.

f. Social Tour

Ini adalah suatu tour yang direncanakan dan diselenggarakan secara sosial dengan memperhatikan faktor-faktor ekonomis dan efisiensi, sehingga biaya penyelenggaraan tour tersebut dapat ditekan seminimal mungkin. Biasanya diselenggarakan oleh sekolah-sekolah (*study tour*) atau badan-badan serta organisasi untuk kepentingan anggotanya tanpa ada maksud untuk mencari keuntungan dari penyelenggaraan tersebut. Termasuk dalam jenis ini adalah *study tour* dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh *Youth Tourism* dengan menggunakan *Youth Hotel*.

g. Regular Tour

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

Contohnya adalah tour yang diselenggarakan oleh suatu *Tour Operation* tiap hari yang pemberangkatannya ditentukan pada waktu-waktu tertentu, misalnya tiap hari jam 08.00. Penyelenggaraan tour ini tidak bergantung pada banyaknya pengikut, satu orang pun dapat juga diselenggarakan karena sudah dijadwalkan secara kontinyu. Dengan kata lain *regular tour* merupakan tour yang tersedia siap untuk dijual, yang telah direncanakan dan dapat diselenggarakan oleh *Tour Operation* yang bersangkutan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan untuk masing-masing tour tersebut. Dilihat dari pihak *Tour Operation* yang berdomisili pada suatu tempat/kota tertentu, maka yang dimaksudkan dengan *regular tour* ini ialah macam-macam tour yang telah teratur dapat diselenggarakan untuk kebutuhan wisatawan yang mengunjungi tempat/kota tersebut.

Di Hongkong penyelenggaraan *Regular Tour* ini sangat populer, seperti yang diatur dan diselenggarakan oleh *The Gray Line* seperti *Hongkong Island Tour*,

Hongkong Harbour Tour, Hongkong New Territory Tour yang dapat dibeli pada setiap hotel tempat menginap.

Untuk Singapura seperti halnya di Hongkong, sekali lagi *The Gray* merupakan *leading Tour Operation* di daerah ini. Di sini penyelenggaranya diserahkan kepada Siakson Coach Tours seperti Sentosa Tour, Mount Faber Tour, Johor Baru Tour dan lain-lain.

Semua cara pemberian nama untuk suatu tour dalam rangka membantu pemasaran, jadi suatu hal yang teknis saja, hingga dalam promosi akan lebih kena sasarannya. Biasanya harga *regular tour* ini relative lebih murah dari tour lainnya, dan biasanya dijual untuk perorangan. Bila ada rombongan, maka harga tour tetap dihitung sebanyak rombongan yang ikut.

Di Tokyo, oleh Japan Travel Bureau bagi pengunjung yang akan berkunjung ke kota Metropolitan tersebut terdapat bermacam-macam *regular tour* yang dapat dibeli setiap waktu, diantaranya yang terkenal untuk *local package tours* ialah Tokyo by Night, Tokyo Morning Tour, Tokyo Art Around Tour dan Village Life Crafts Tour.

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

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

sebagainya. Sedangkan untuk *sightseeing*, biasanya juga dinyatakan dengan waktu penyelenggaraannya, misalnya Jakarta by Night City Sightseeing, Jakarta Morning City Sightseeing, Jakarta Afternoon City Sightseeing, dan lain-lain.

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

2.5 Wisata

2.5.1 Pengertian Wisata

- a. Menurut Undang-Undang Kepariwisata No.9, BAB I, Pasal 1, Tahun 1990.

Wisata adalah kegiatan perjalanan atau sebagian dari kegiatan tersebut secara suka-rela serta bersifat sementara untuk objek dan daya tarik wisata.

- b. Menurut World Association of Travel Agents (WATA)

Wisata adalah perlawatan keliling yang memakan waktu lebih dari tiga hari, yang diselenggarakan oleh suatu agen perjalanan (*travel agent*) di suatu kota dengan acara, antara lain mengunjungi beberapa tempat atau beberapa kota baik di dalam negeri maupun diluar negeri.

- c. Menurut H. Kodhyat

Wisata adalah perjalanan dan persinggahan yang dilakukan oleh manusia di luar tempat tinggalnya untuk berbagai maksud dan tujuan, tetapi bukan untuk tinggal menetap di tempat yang dikunjungi atau disinggahi atau untuk melakukan pekerjaan dengan mendapatkan upah.

2.6 Perjalanan Wisata

2.6.1 Ciri-ciri Perjalanan Wisata

Perjalanan wisata adalah suatu perjalanan dengan ciri-ciri tertentu, yaitu

- a. berupa perjalanan keliling yang kembali lagi ke tempat asal
- b. pelaku perjalanan hanya tinggal untuk sementara waktu
- c. perjalanan tersebut telah direncanakan terlebih dahulu
- d. ada organisasi atau orang yang mengatur perjalanan tersebut
- e. terdapat unsur-unsur produk wisata
- f. ada tujuan yang ingin dicapai dari perjalanan wisata tersebut
- g. biaya perjalanan diperoleh dari Negara asal, dan
- h. dilakukan dengan santai

2.6.2 Faktor-faktor Pendorong Perjalanan Wisata

Pada umumnya seseorang akan terdorong untuk melakukan perjalanan wisata jika kondisi-kondisi dibawah ini terpenuhi, yaitu

- a. tersedia waktu luang
- b. tersedia biaya, dan
- c. ada keinginan untuk melakukan perjalanan

Ketiga faktor di atas merupakan faktor penentu bagi seseorang untuk memutuskan berwisata. Oleh karena itu, seorang praktisi atau pemasar produk usaha jasa biro perjalanan wisata harus pandai melakukan pendekatan untuk menciptakan ketiga unsur tersebut.

2.6.3 Tujuan Perjalanan Wisata

Tujuan utama seseorang melakukan perjalanan wisata adalah untuk mencari kesenangan. Secara lebih spesifik, kesenangan-kesenangan tersebut bisa berupa

- a. keinginan bersantai
- b. keinginan mencari suasana lain
- c. memenuhi rasa ingin tahu, dan
- d. keinginan mencari kepuasan.

2.7 Pengertian Wisata Paket

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

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

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

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

- a. Wisata paket disusun dengan harga tertentu yang lebih murah dibandingkan dengan tur yang direncanakan secara khusus atas permintaan.
- b. Harga wisata paket umumnya sudah termasuk semua komponen yang terlibat dalam wisata, seperti transportasi, makan, akomodasi, *sightseeing*, *guide*, dan lain-lain.
- c. Program wisata paket disusun secara tetap, sehingga apabila wisatawan tidak dapat mengikuti seluruh program, ia tidak dapat menuntut kompensasi atas program yang diikuti, kecuali atas perjanjian tertentu.
- d. Wisata paket biasanya memiliki jangka waktu tertentu, misalnya *Lebaran package* yang hanya dilaksanakan pada saat perayaan Lebaran (hari raya Idul Fitri).

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

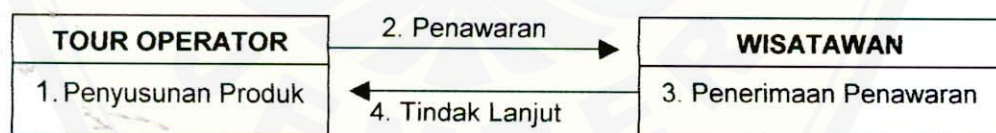
Berdasarkan uraian di atas, maka secara umum wisata paket (*package tour*) dapat dirumuskan sebagai bentuk wisata yang diselenggarakan selama lebih dari 24 jam, disusun dengan program dan harga tertentu yang didalamnya sudah termasuk seluruh komponen yang terlibat dalam penyelenggaraan wisata tersebut.

2.7.1 Jenis-jenis Wisata Paket

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

a. *Ready Made Tour*

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



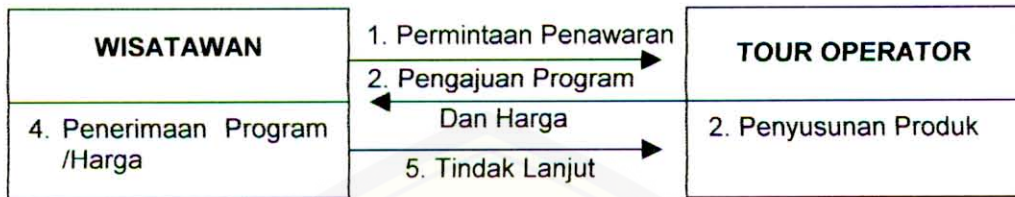
b. *Tailored Made Tour*

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

- 1) disusun dari berbagai komponen wisata menjadi satu produk
- 2) merupakan penggabungan *ready made tour*.

- 3) kombinasi harga dalam CAT (*Confidential Agent's tariff*) dengan fasilitas lainnya.

Proses penyusunannya dapat diilustrasikan sebagai berikut.



2.8 Peranan Bahasa Inggris Dalam Perencanaan Paket Wisata

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

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

Disamping itu, bahasa Inggris juga mempunyai peranan penting dalam merencanakan suatu paket wisata. Dengan adanya penguasaan bahasa Inggris yang baik, suatu biro perjalanan dapat melakukan analisa pasar mana, yakni dengan menanyakan langsung kepada wisatawan mancanegara objek wisata apa saja yang diminati. Dengan pendekatan secara langsung dengan konsumen maka paket wisata yang nantinya akan dijual kepada wisatawan nantinya tidak akan mengecewakan, karena mereka sendirilah sebenarnya menyusun paket wisata tersebut secara tidak langsung. Hal ini tidak luput dari peranan bahasa Inggris sebagai media yang sangat komunikatif. Maka, setiap biro perjalanan di Indonesia hendaknya dapat menguasai bahasa Inggris dengan baik dan benar.

Selain itu, bahasa Inggris juga diperlukan dalam mempromosikan paket wisata yang telah disusun berdasarkan minat konsumen.



BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat

Biro perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia adalah sebuah biro perjalanan wisata yang resmi beroperasi sejak Bulan Februari 2006 dan mempunyai ijin resmi dari beberapa instansi pemerintah, yaitu:

- a. Pengadilan Negeri dengan Akte nomor: 101/CV/2005.
- b. Dinas Periwisata dengan nomor: 556.1/04/SK/435.232/2005.
- c. Kantor Pajak dengan nomor: PEM- 441/WPJ.12/KP.1003/2006.

Jalan Kaliurang blok C6 nomor 22 adalah lokasi pertama biro perjalanan ini, tetapi seiring dengan tuntutan dari konsumen yang menghendaki lokasi yang mudah dijangkau maka pada Bulan Februari 2006 kantor dari Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia resmi pindah ke Jalan Mastrip 30 Jember. dipilihnya lokasi yang cukup strategis ini dikarenakan beberapa faktor:

- a. Dekat dengan beberapa sekolah tinggi negeri, diantaranya adalah: politeknik Negeri Jember dan Universitas Jember.
- b. Belum ada biro perjalanan wisata lain yang berlokasi di sepanjang Jalan Mastrip.
- c. Lahan parkir cukup memadai untuk bus – bus pariwisata sehingga tidak terlalu mengganggu arus lalu lintas di sepanjang Jalan Mastrip.

Pertumbuhan dan perkembangan industri pariwisata yang cukup menjanjikan dari tahun ke tahun adalah salah satu faktor yang mendorong didirikannya perusahaan ini. Dengan produk – produk jasanya yang antara lain:

- a. Paket wisata.
- b. Persewaan mobil dan bus pariwisata.

Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia optimis mampu bersaing dengan biro – biro perjalanan wisata yang lebih dahulu hadir di Jember, memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia.

Tujuan didirikannya biro perjalanan wisata ini adalah untuk memasarkan potensi wisata di Kabupaten Jember, Daerah Besuki, dan Jawa Timur serta daerah

– daerah lain yang mempunyai potensi wisata di seluruh Indonesia. Sedangkan maksudnya adalah untuk menjembatani kegiatan wisata masyarakat melalui kegiatan wisata dalam dan luar daerah. Selain maksud dan tujuan diatas biro perjalanan wisata ini dalam aktivitasnya juga mempunyai sasaran konsumen, yaitu dari kalangan pelajar, mahasiswa, instansi pemerintah, perusahaan dan organisasi – organisasi, serta masyarakat luas yang melakukan perjalanan wisata.

3.2 Profil perusahaan

Nama perusahaan : Kurnia Fitroh Wisata Indonesia Tours and Travel.

Tempat usaha/kantor : Jalan Mastrip 30 Jember.

Tahun didirikan : 2005

Surat ijin : 1. Pengadilan Negeri Jember dengan akte nomor:
101/CV/2005.
2. Dinas Pariwisata dengan nomor:
556.1/04/SK/435.323/2005.
3. Kantor pajak dengan nomor:
PEM- 441/WPJ.12/KP.1003/2006

Jenis usaha : Perusahaan Jasa:
1. Paket wisata.
2. Persewaan mobil, bus pariwisata.
3. *Ticketing*.

Jumlah karyawan : 5 orang

Jumlah cabang : -

Program yang telah berjalan : 1. Paket wisata.
2. Persewaan mobil, bus pariwisata.

Fasilitas perusahaan : a. Kantor yang memadai.
b. Jaringan telepon.
c. Perangkat komputer.
d. Meja, kursi untuk kerja dan tamu.

3.3 Struktur Organisasi

Sebuah perusahaan harus memiliki struktur organisasi yang jelas karena hal ini bertujuan untuk pembagian tugas dan tanggung jawab kepada setiap divisi yang terdapat didalamnya sehingga masing – masing divisi tersebut mampu memberikan hasil yang optimal sesuai dengan target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa yang memprioritaskan pelayanan jasa wisata, menggunakan struktur organisasi yang cukup spesifik yang secara struktural pembagian kerjanya sebagai berikut:



Secara fungsional pembagian kerja di Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia, sebagai berikut:

- a. *Director* adalah pimpinan tertinggi di dalam perusahaan, yang dalam hal ini adalah pimpinan Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia. *Director* memiliki beberapa tugas utama, antara lain: merencanakan,

- mengarahkan dan mengawasi segala sesuatu yang ada di perusahaan serta menjaga kondisi lingkungan perusahaan tetap dinamis.
- b. *General manager* mempunyai tugas mengatur dan mengawasi pelaksanaan kerja masing – masing divisi dan membina kerja sama antara atasan dan bawahan.
 - c. *Assistant Manager* memiliki tugas membantu kinerja dari *General Manager*.
 - d. *Tour planning and marketing division* bertugas menyusun paket wisata dan memasarkan produk – produk jasa Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia.
 - e. *Public relation and personalia division* memiliki tugas memperkenalkan perusahaan beserta produk – produk yang dimiliki, menjalin kerja sama dengan mitra bisnis dan bertanggung jawab terhadap urusan kepegawaian.
 - f. *Finance and accounting division* memiliki tugas dan tanggung jawab terhadap perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan kegiatan keuangan perusahaan.
 - g. *Tour operation division* bertugas dan bertanggung jawab terhadap pelaksanaan paket wisata termasuk menangani masalah keluhan konsumen atas pelayanan paket wisata yang telah dilaksanakan.
 - h. *Training division* memiliki tugas dan tanggung jawab dalam membimbing dan mendidik karyawan baru serta menangani mahasiswa ataupun pelajar yang melakukan PKN, magang di perusahaan.

3.4 Kegiatan Pokok Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia

3.4.1 *Tour Planning*

Tour planning adalah kegiatan merencanakan dan menyusun komponen – komponen utama perjalanan wisata seperti: transportasi, akomodasi, daerah tujuan wisata dan komponen – komponen pendukung lainnya menjadi satu kesatuan yang merupakan salah satu produk utama perusahaan ini, yaitu paket perjalanan wisata yang terdiri dari:

- a. Paket wisata
- b. Paket PKL
- c. Paket *Study Tour*

Karyawan yang bertugas menyusun paket perjalanan wisata tersebut disebut *tour planner*. Sebelum menyusun paket perjalanan wisata, seorang *tour planner* akan membentuk sebuah tim yang akan menjalankan serangkaian kegiatan, mulai dari mencari data riil, melakukan survei lapangan dan menjalin kerjasama dengan mitra – mitra bisnis yang diperlukan sesuai dengan standarisasi pelayanan terhadap konsumen yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Data – data inilah yang sangat diperlukan oleh seorang *tour planner* untuk menyusun paket wisata tersebut.

3.4.2 *Marketing*

Produk jasa Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia yang terdiri dari:

- a. Paket wisata.
- b. Persewaan mobil dan bus pariwisata.
- c. *Ticketing* (dalam tahap persiapan)

Produk – produk tersebut akan sampai kepada konsumen melalui tim *marketing* yang dibentuk oleh *marketing division* Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia. Kalangan mahasiswa, pelajar, instansi pemerintah maupun swasta dan masyarakat umum adalah sasaran utama dari tim *marketing* dalam memasarkan produk – produk jasa Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia.

3.4.3 *Tour Operation*

Pelaksanaan paket perjalanan wisata atau yang biasa disebut *tour*, merupakan salah satu ukuran keberhasilan tim *marketing* dalam melakukan pemasaran, sepenuhnya menjadi tanggung jawab *tour operation division*.

3.4.4 Persewaan mobil dan bus pariwisata

Selain melayani paket wisata, Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia juga melayani penyewaan mobil dan bus pariwisata. Hal ini biasanya

dilakukan oleh instansi ataupun perorangan yang melakukan perjalanan yang membutuhkan waktu lebih dari 2 hari atau dengan alasan untuk menghemat biaya.

3.5 Visi dan Misi Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia

3.5.1 Visi

Visi dari Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia adalah mengedepankan ilmu, pengalaman dan keterampilan dalam menciptakan kualitas pelayanan demi kepuasan pelanggan.

3.5.2 Misi

- a. Membantu memperkenalkan dan memasarkan potensi wisata di daerah – daerah di Indonesia.
- b. Membantu pemerintah daerah untuk meningkatkan pendapatan daerah.
- c. Membantu pemerintah daerah untuk mengenalkan jember ke daerah lain.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan selama melaksanakan Praktek Kerja Nyata di Biro Perjalanan Kurnia Fitroh Wisata Indonesia, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa Bahasa Inggris sebagai bahasa internasional mempunyai peranan yang sangat penting di dalam dunia pariwisata. Oleh karena itu, setiap karyawan pada suatu biro perjalanan diharapkan dapat menguasai bahasa tersebut dengan baik, mengingat bahwa konsumen tidak terbatas hanya wisatawan domestik saja, tetapi juga ada wisatawan mancanegara yang berwisata di negara kita. Dengan menguasai bahasa Inggris suatu biro perjalanan dapat berinteraksi langsung dengan konsumen guna menanyakan produk wisata yang bagaimana yang dikehendaki oleh konsumen tersebut, selain itu penguasaan bahasa Inggris juga diperlukan dalam menyampaikan informasi tentang produk-produk wisata yang dimiliki oleh biro perjalanan yang bersangkutan. Dalam bidang komunikasi, penggunaan bahasa Inggris sangat diperlukan, khususnya jika konsumennya adalah wisatawan mancanegara. Hal ini untuk menghindari kesalahan dalam berkomunikasi. Karena kita tidak mungkin bisa menyelenggarakan suatu tur jika kita tidak bisa berkomunikasi dengan wisatawan yang hendak melakukan perjalanan wisata. Pada dasarnya kegiatan wisata bertujuan untuk bersenang-senang, tentunya mereka tidak mau jika kegiatan wisata mereka terganggu hanya karena kita tidak bisa menguasai bahasa mereka. Karena satu kekurangan seperti ini lambat laun biro perjalanan yang bersangkutan akan kehilangan konsumen-konsumennya. Lebih memasyarakatkan bahasa Inggris dan menjadikannya bahasa yang kedua di negara kita adalah salah satu kunci dalam menghadapi arus globalisasi, khususnya di bidang komunikasi.

5.2 Saran

5.2.1 Bagi Pihak Fakultas atau Universitas

Sebagai mahasiswa Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember yang menginginkan kemajuan bagi almamater, maka penulis ingin mengajukan beberapa saran:

1. Kepada pihak Program Diploma III untuk lebih aktif lagi dalam membina hubungan kemitraan dengan instansi – instansi maupun perusahaan – perusahaan yang nantinya dapat menjadi referensi bagi mahasiswa baik dalam melaksanakan Praktek Kerja Nyata maupun mencari lapangan pekerjaan.
2. Penerapan standarisasi kurikulum pengajaran setiap dosen pengajar, terutama yang berkaitan dengan mata kuliah Bahasa Inggris, sehingga tidak terjadi pengulangan yang tidak perlu oleh dosen yang berbeda pada setiap kenaikan semester pada mata kuliah yang sama karena hal ini menimbulkan tidak terjadinya kemajuan yang berarti bagi mahasiswa.
Kondisi yang kurang baik tersebut ditambah dengan kemampuan mahasiswa yang sangat beragam dalam memahami materi Bahasa Inggris yang telah diajarkan dan bila perlu mengadakan konsultasi antar dosen yang mengajar mata kuliah yang sama pada tingkat semester yang berbeda.
3. Penerapan pengajaran tentang pariwisata diharapkan untuk lebih profesional lagi, karena dunia pariwisata adalah bukan hal yang bisa dipandang sebelah mata dalam dunia industri global sekarang ini, apabila pihak Program Diploma III Bahasa Inggris masih ingin memiliki lulusan yang layak bagi dunia kerja terutama di industri pariwisata.

5.2.2 Bagi Pihak Biro Perjalanan Wisata Kurnia Fitroh Wisata Indonesia

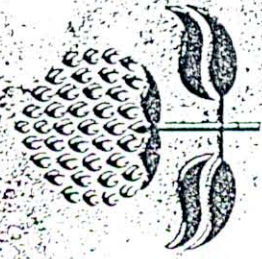
1. Membuat situs resmi di internet sangat penting sekali guna menunjang segi pemasaran biro perjalanan itu sendiri.
2. Memperluas jaringan kerja dengan perusahaan-perusahaan yang bergelut di bidang pariwisata sebagai suatu komponen dalam satu kegiatan wisata sangat dibutuhkan sekali, terutama untuk dapat bertahan dalam persaingan yang ketat di dalam dunia pariwisata.

Peningkatan profesionalisme dalam kinerja dan memberdayakan sumber daya manusia, sehingga dapat meningkatkan dan memperkokoh citra suatu biro perjalanan di mata konsumennya.

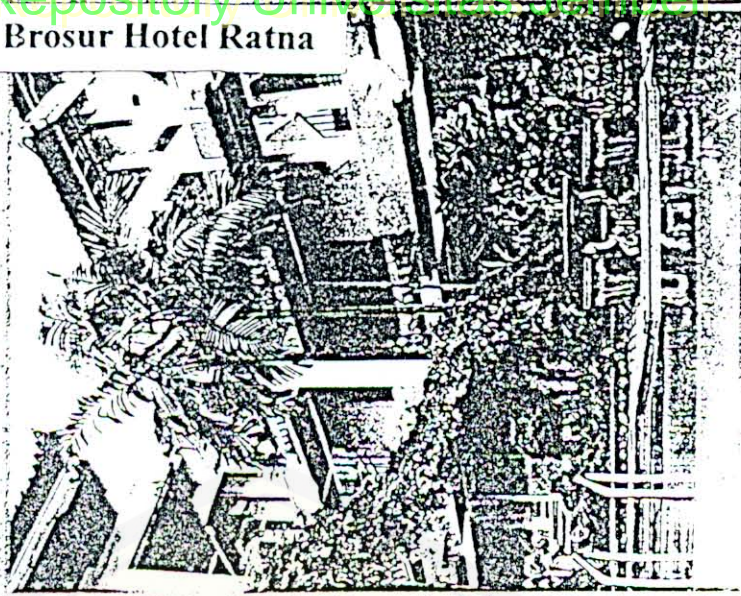
DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Dewi. 2004. *Laporan Praktek Kerja Nyata*. Jember: D III Bahasa Inggris.
- A. Yoeti, Oka, Drs. 1985. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung: Angkasa Offset.
Tours and Travel Management. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Mieke, Maria. 2003. *Laporan Praktek Kerja Nyata*. Jember: D III Bahasa Inggris
- R.S. Damardjati. 1973. *Istilah-istilah Pariwisata*. Jakarta: Pradnya Paramita.
- Suwantoro, Gamal. 1994. *Perencanaan Produk Wisata*. Yogyakarta: Dinas Pariwisata.
- Suyitno. 2001. *Perencanaan Wisata*. Yogyakarta: Kanisius.
- Tata, Nuriata. 1992. *Perencanaan Perjalanan Wisata*. Jakarta: Pusat Perbukuan Depdikbud.

Lampiran A. Brosur Hotel Ratna

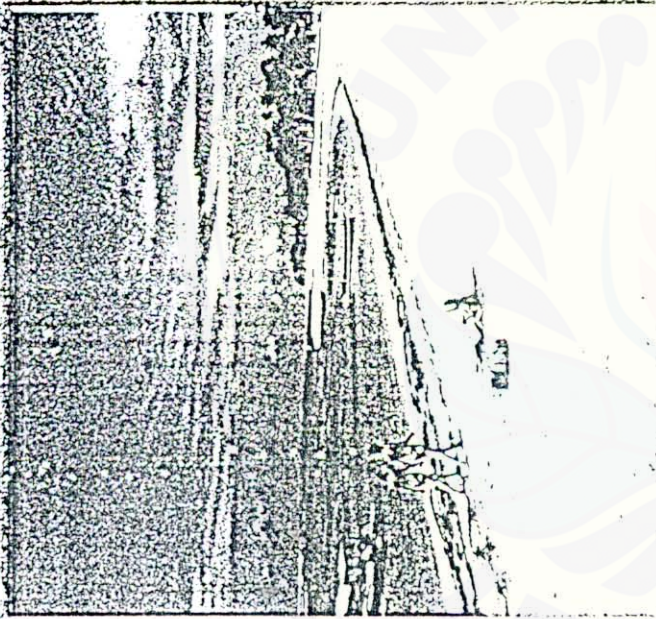


RATNA BEACH HOTEL



SANUR - BALI

www.ratnahotel.com



One of The Calm & The Comfort Hotel.

For reservations or further information
please call your travel agent or directly to:



RATNA BEACH HOTEL

Jalan D. Segara Ayu No. 10

Sanur Bali Indonesia

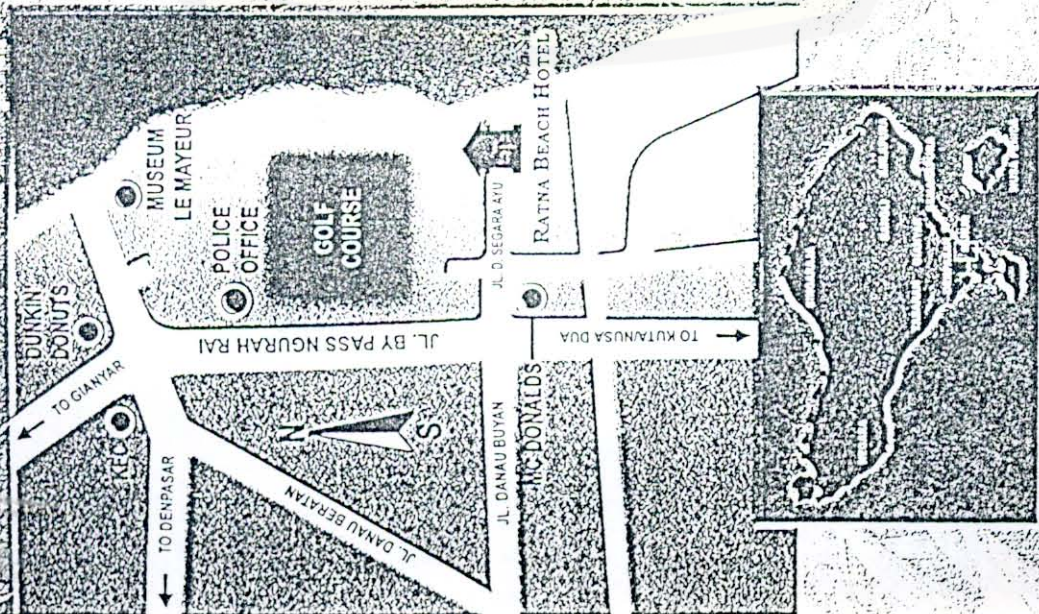
Tel. 62-0361-289109

Fax. 62-0361-288418

P.O. BOX: 3042 Denpasar 80000

Email: reservation@ratnahotel.com

Website: www.ratnahotel.com

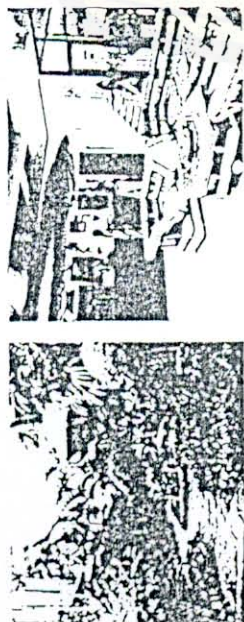


Ratna Beach Hotel just 20 minutes from Bali's International Airport, 10 minutes to Denpasar capital city of Bali. Restaurants, pubs, disco, artshops, supermarkets, golf course are near by.

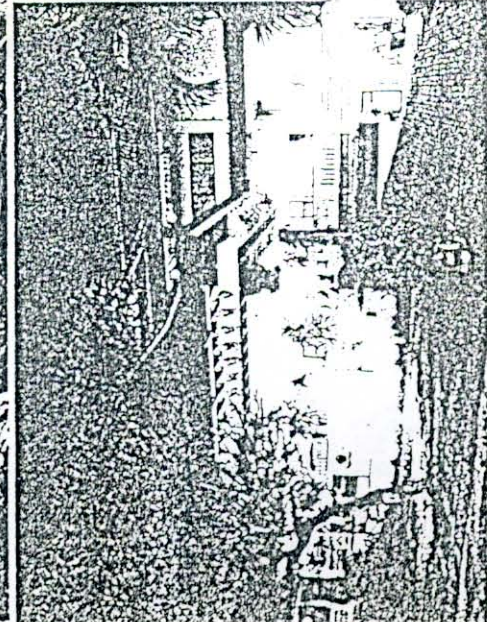
Ratna Beach Hotel

It begins...

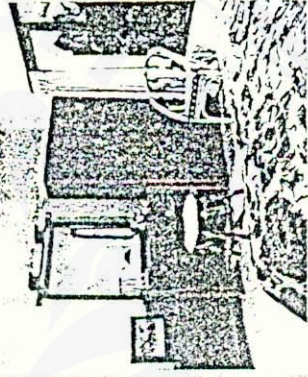
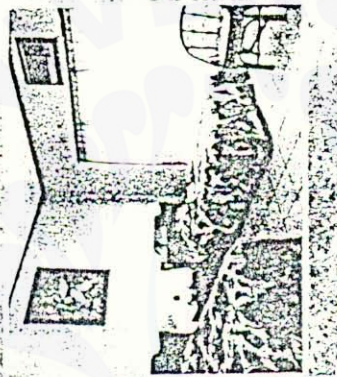
the special Ratna Beach Hotel charm is apparent in the short journey to the resort



Ratna Beach Hotel
Pesona Anugerah Pantai yang begitu
Nyata sebagai tempat peristirahatan
yang nyaman



Ratna Beach Hotel
located in the heart of Sanur,
just a minute walk to
the beach, 36 rooms with
private facilities,
air conditioning, fan,
hot & cold running water,
telephone and
television in the room.

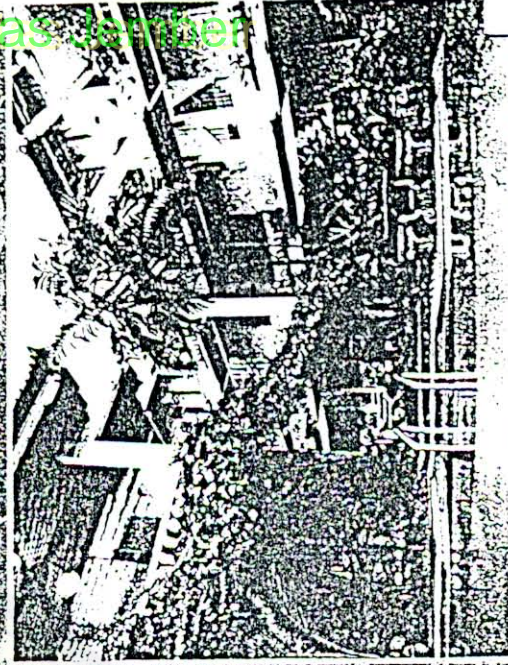
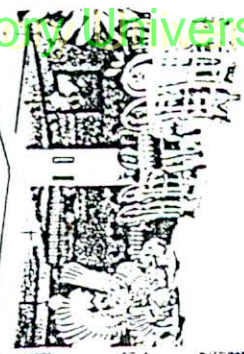


...tapi tak dengan
tapi Ratna Beach Hotel dengan
kami dilengkapi fasilitas AC, kipas angin,
pemas dan dingin, telepon dan pesawat televisi
pada setiap kamar.

Ratna Beach Hotel dikelilingi oleh taman tropis yang
asri dan kolam renang. Layanan restoran dan bar
yang ramah menyediakan menu Eropa dan lokal
sebagai pilihan favorit.



Ratna Beach Hotel
surrounded among lush
tropical garden, you will
enjoy a swimming pool.
Choose your favorite: Our
bar and friendly service
restaurant offers excellent
dishes of both European
and local cuisine.





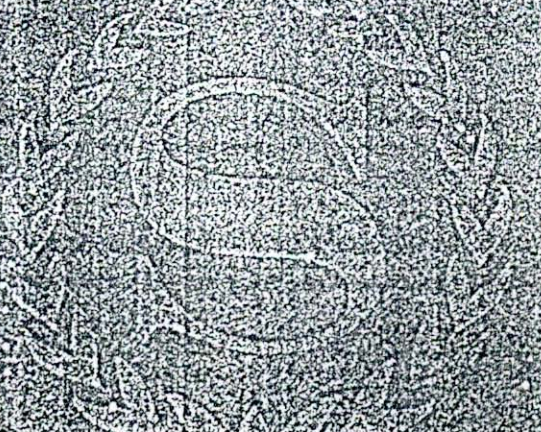
Sheraton Surabaya
HOTEL & TOWERS



Fact Sheet

Sheraton Surabaya Hotel & Towers

Surabaya, Indonesia



Welcome to Sheraton Surabaya



LOCATION

Sheraton Surabaya Hotel & Towers is an integral part of the Plaza Tunjungan development located in the heart of Surabaya's Central Business District, 30 minutes from Juanda International Airport. Combined the plazas feature 500 retail shops, numerous restaurants, night clubs, cinemas and a convention and exhibition center. Set one block back from the adjacent main road, Sheraton Surabaya Hotel commands excellent views of the surrounding business district, and is only a short drive to many points of interest and tourist attractions.

TRANSPORTATION

Surabaya is serviced by several taxi companies, and the Hotel offers a limousine service on request. Hire cars are also available via Globe or through the Concierge Desk.

ACCOMMODATION

Total number of rooms	306
Total number of apartments	53

Deluxe Hotel	198
Deluxe Corner	34
Deluxe Balcony	10
Executive Towers	36
Junior Suites	4
Deluxe Suites	9
Executive Tower Suites	6
Royal Suites	2
Presidential Suite	1
Disabled rooms	3
Apartments	53

ROOM FACILITIES

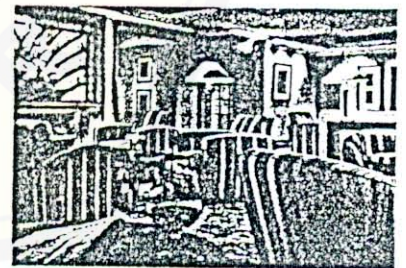
All rooms feature individually controlled air-conditioning, broadband internet facilities, 63 satellite television channels including, CNN, ABN, CNBC and ESPN, two IDD telephone lines, three telephones, voice mail, minibar, electronic safe, comprehensive bath room amenities and the convenience of in-room coffee and tea making facilities.

TOWERS

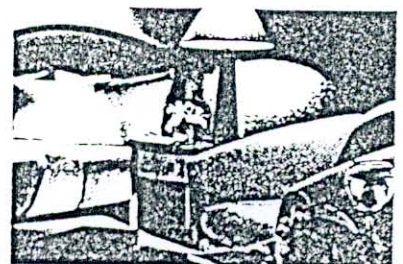
Towers guests will enjoy the privilege of 24-hour butler service, access to the exclusive Towers Lounge, meeting room and private check-in and check-out on the 25th floor. Additional privileges include daily buffet breakfast, evening drinks and canapés and complimentary pressing.



Deluxe Room



Towers Lounge

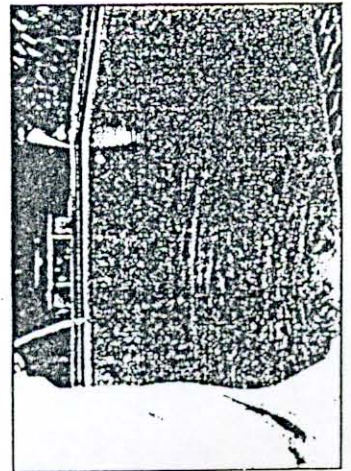
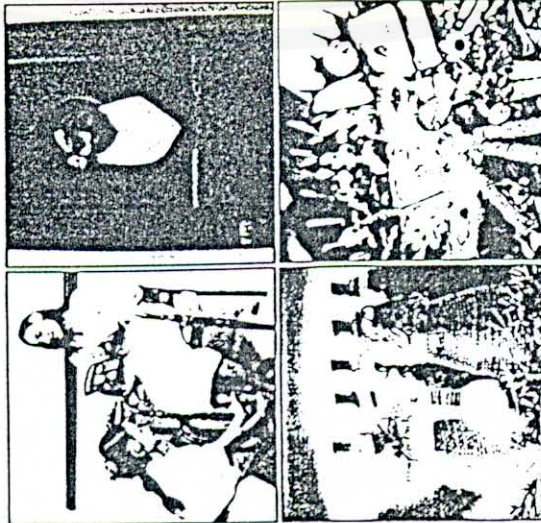
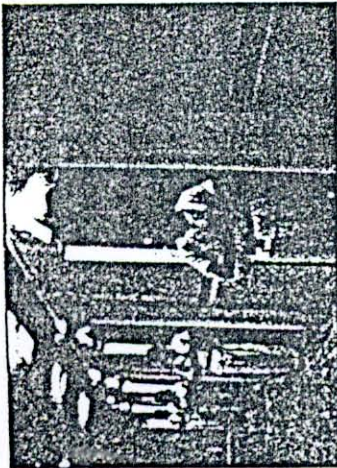


Deluxe Tower

Lampiran C. Brosur Hotel Abian Srama

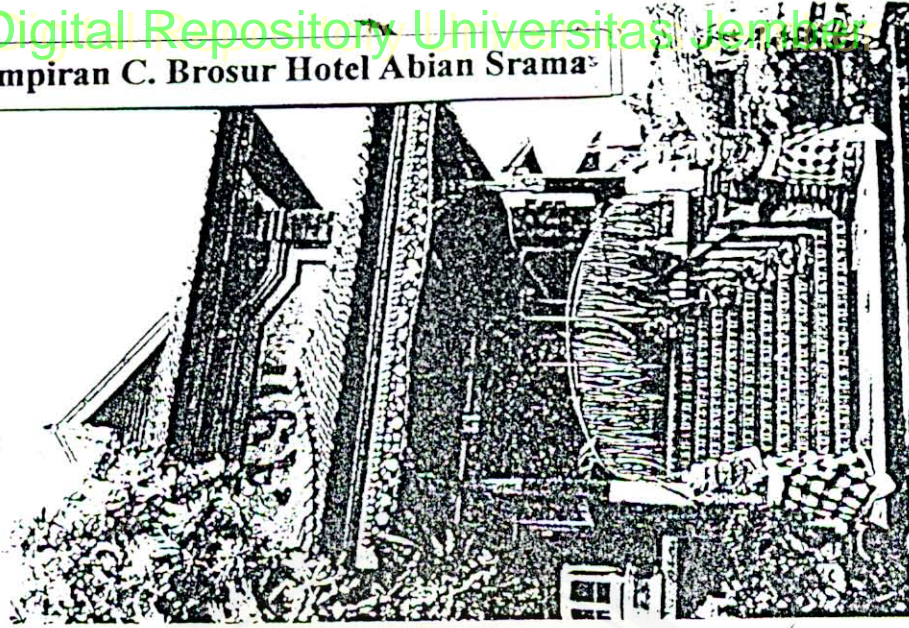
Midori Karaoke

Terletak didalam Hotel Abian Srama. Dengan fasilitas Hall yang luas dengan kapasitas ± 80 orang dan 8 VIP room. Nikmati musik dan lagu dengan pelayanan yang memuaskan.



ABIAN SRAMA

Hotel, Spa & Karaoke



Your Hotel in Bali

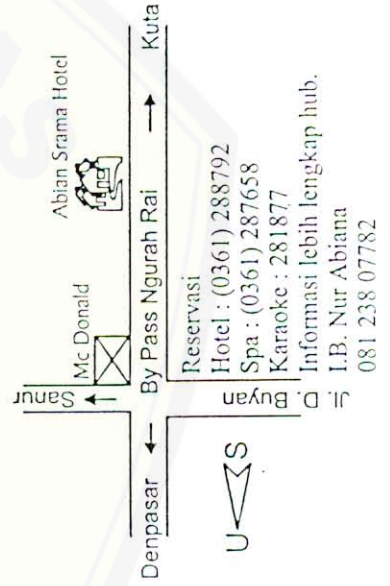
Jl. By Pass Ngurah Rai No. 23

Shindu - Sanur

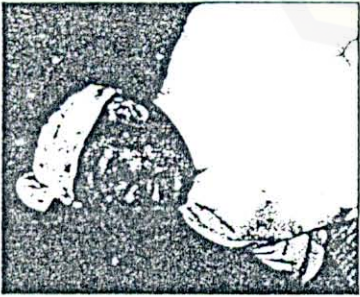
Bali - Indonesia

Phone (0361) 288792, 287658, 281877

Fax. (0361) 288415



Swastyastu :

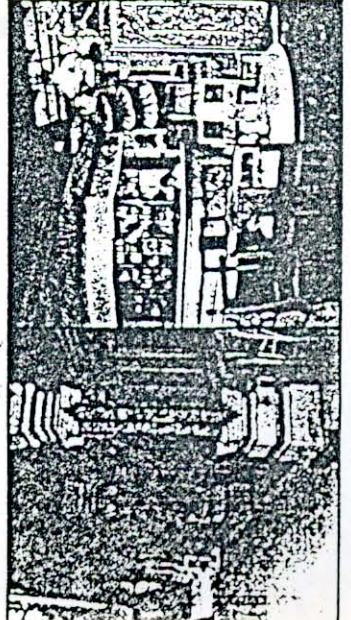


Abian Srama Hotel merupakan hotel bintang satu yang berada di wilayah Sanur. Hotel ini menawarkan service yang menawarkan kenyamanan dengan pelayanan yang ramah tamahan khusus. Hotel ini berlokasi dekat dengan Pantai Sanur (± 10 menit jalan kaki)

yang terkenal dengan keindahan pantainya dan hanya 5 menit dari Bandara International Ngurah Rai dan Denpasar kota.

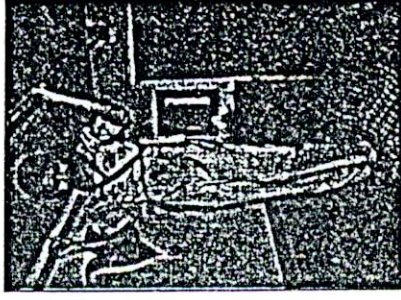
Abian Srama Hotel dilengkapi dengan fasilitas :

- Kolam renang
- Meeting room dengan kapasitas ± 50 orang
- Spa & Massage
- Karaoke
- Coffee shop



Salon & Spa

Abian Spa menawarkan kenyamanan dalam berrelaksi dengan ruangan yang mewah dan therapist yang profesional nikmati treatment dari kami yang akan membuat anda lebih sehat dan segar.

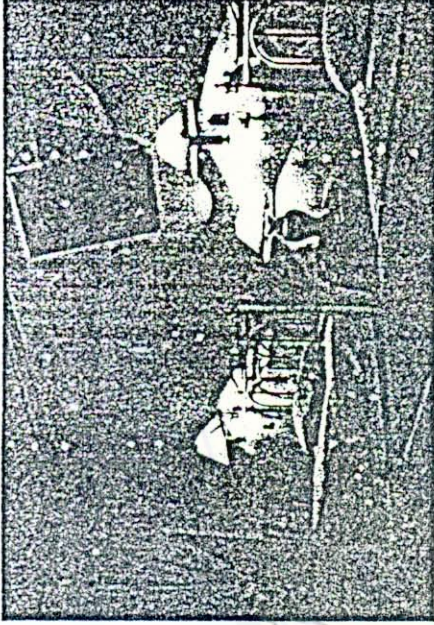


Fasilitas :

- 15 Room Single
- 5 Room Couple
- Salon
- Reflexi

Produk :

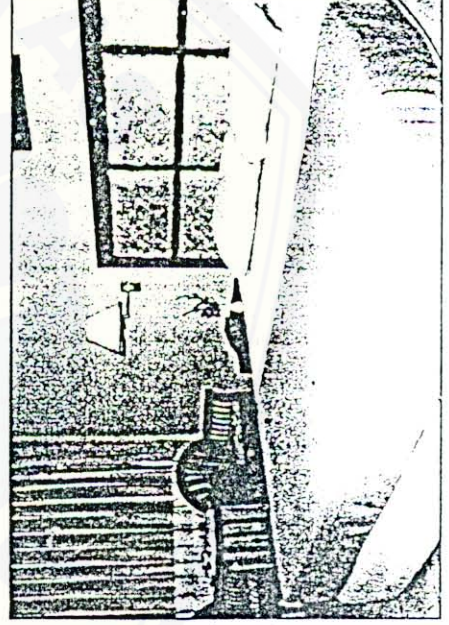
- Massage
- Spa Treatment
- Spa package
- Beauty treatment



Superior Room

Abian Srama Hotel memiliki :
45 kamar dengan fasilitas :

- AC
- TV
- Bath tub dengan air panas & dingin
- Laundry



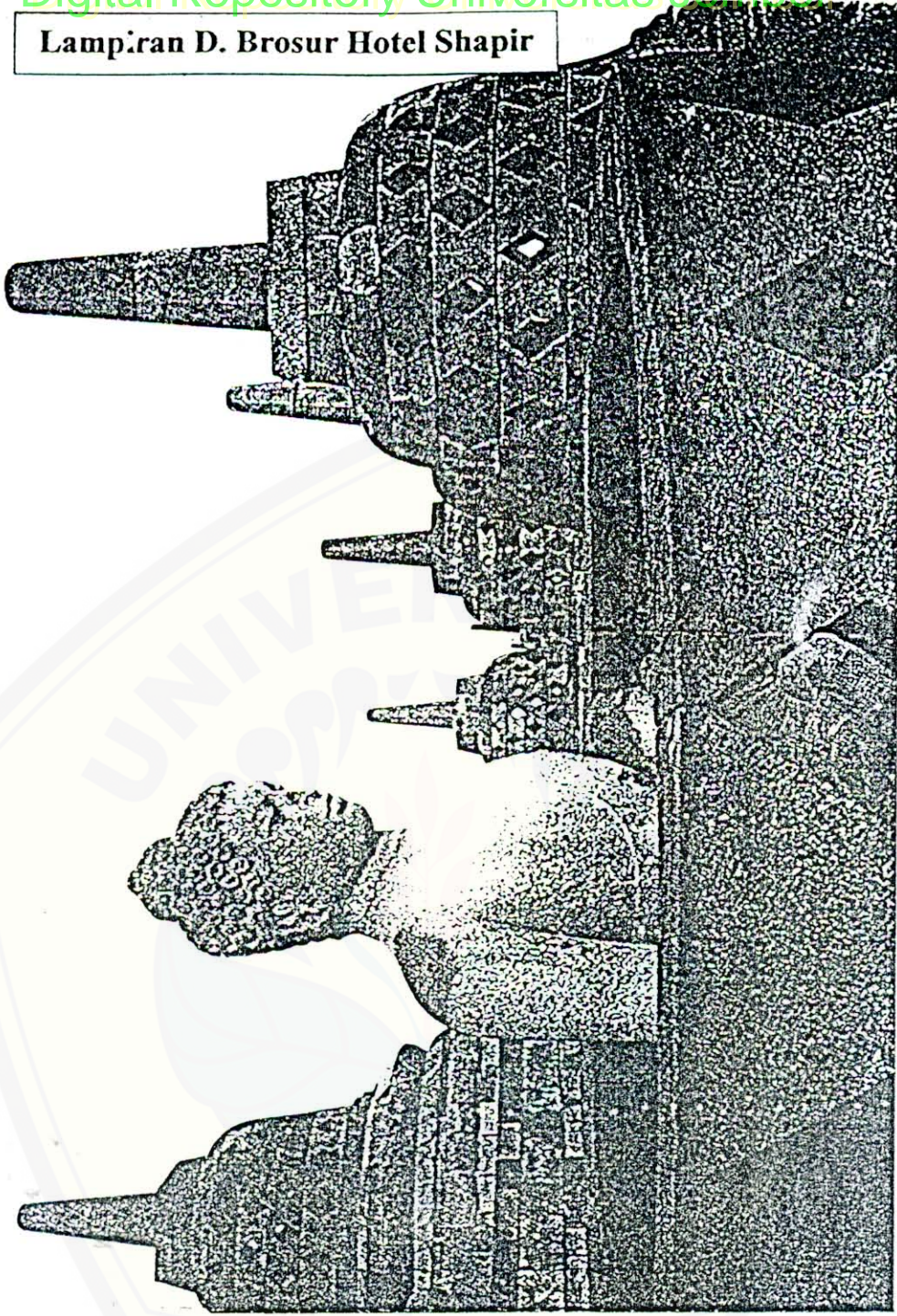
Delux Room

Lampiran D. Brosur Hotel Shapir



SAPHIR YOGYAKARTA

SAPHIR
HOTELS & RESORTS INDONESIA

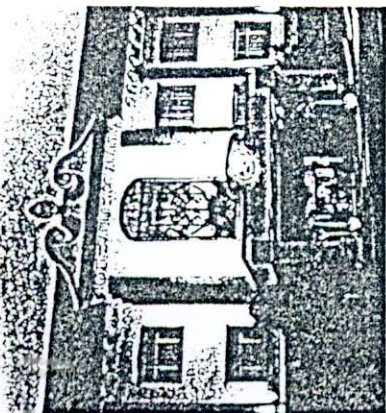


RAMADA
RESORTS
BROSUR BALI

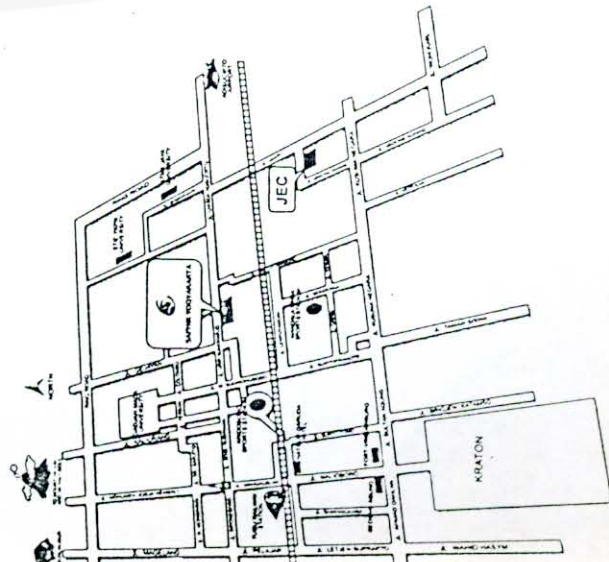


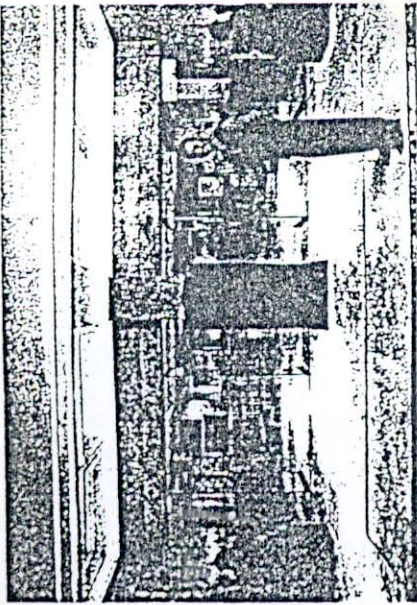
SAPHIR MABISSA INN
BALI

HOTEL SAPHIR YOGYAKARTA
Jl. Laksda Adisucipto No. 38 Yogyakarta, 55001 INDONESIA



Hotel Entrance





Warm Welcome

Welcome

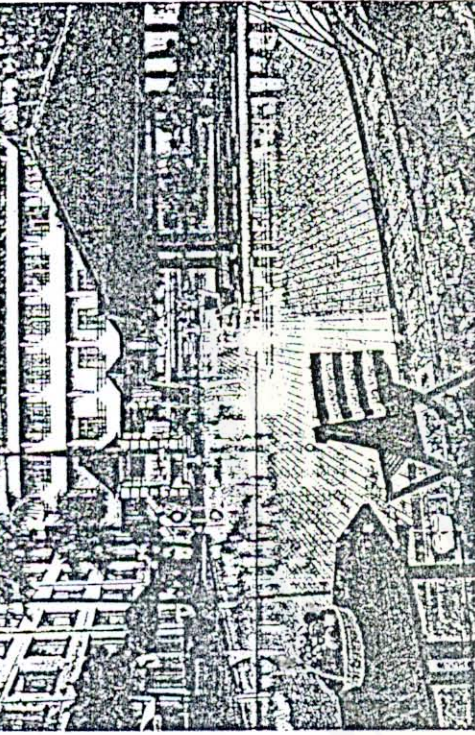
From the volcanic mountains to the sea, Central Java is strewn with the monuments and temples of cultures and dynasties long past. This ebb and flow through the ages has given Yogyakarta a rich heritage of culture, arts and handicrafts. Whether here for business or leisure, take time out to wander through a village and see artisans at work. Not to be forgotten are the world heritage sites of Prambanan and Borobudur temples.

Facilities

- No Smoking Rooms
- Promenade Coffee Shop
- Mirah Lounge
- Fitness Centre
- Tennis Court
- Swimming Pool

WiFi HotSpot

- Wireless Internet Connection
- Vouchers from Reception
- Available in all Public Areas and Meeting Rooms



Tranquil Poolside

Strategic location

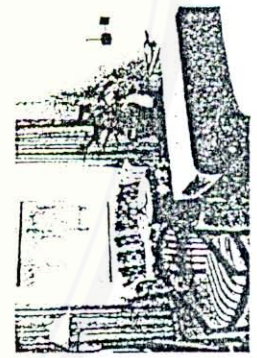
Conveniently located on one of Yogyakarta's main thoroughfares, situated midway between the airport and the city centre, only 10 minutes drive to both locations.

Accommodation

Enjoy your stay at Hotel Saphir Yogyakarta with its 6 Suites, 20 Deluxe and 180 Superior rooms. All rooms are fully airconditioned, colour TV with satellite, shower and bathtub.



Twin Room



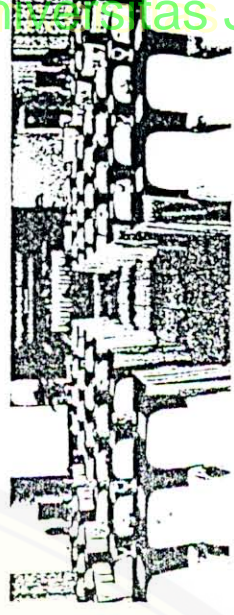
Double Room



Promenade Coffee Shop

Meetings and Functions

Eight meeting rooms in total, seating from 15 to 200 persons in classroom style and 30 to 400 persons theatre style. Our Ballroom is also suitable for parties, weddings and special events. Please ask for our Banquet Sales Kit.



Malloboro Room

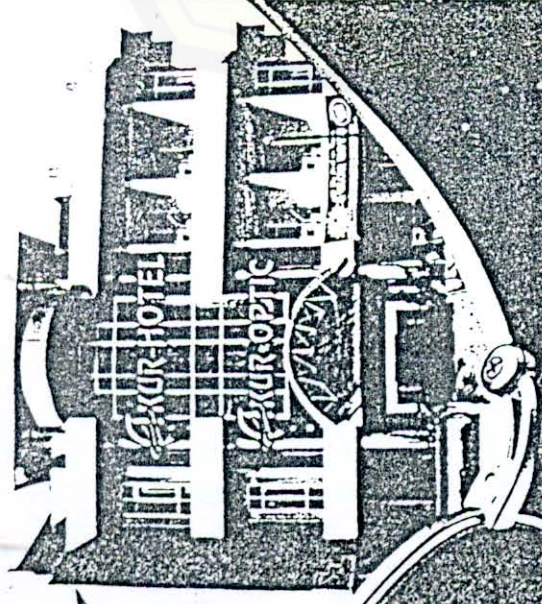
Pool Terrace Café (No Smoking)

Daily International Buffet



Pool Terrace

Selamat Datang



Modern & Qualified Optic

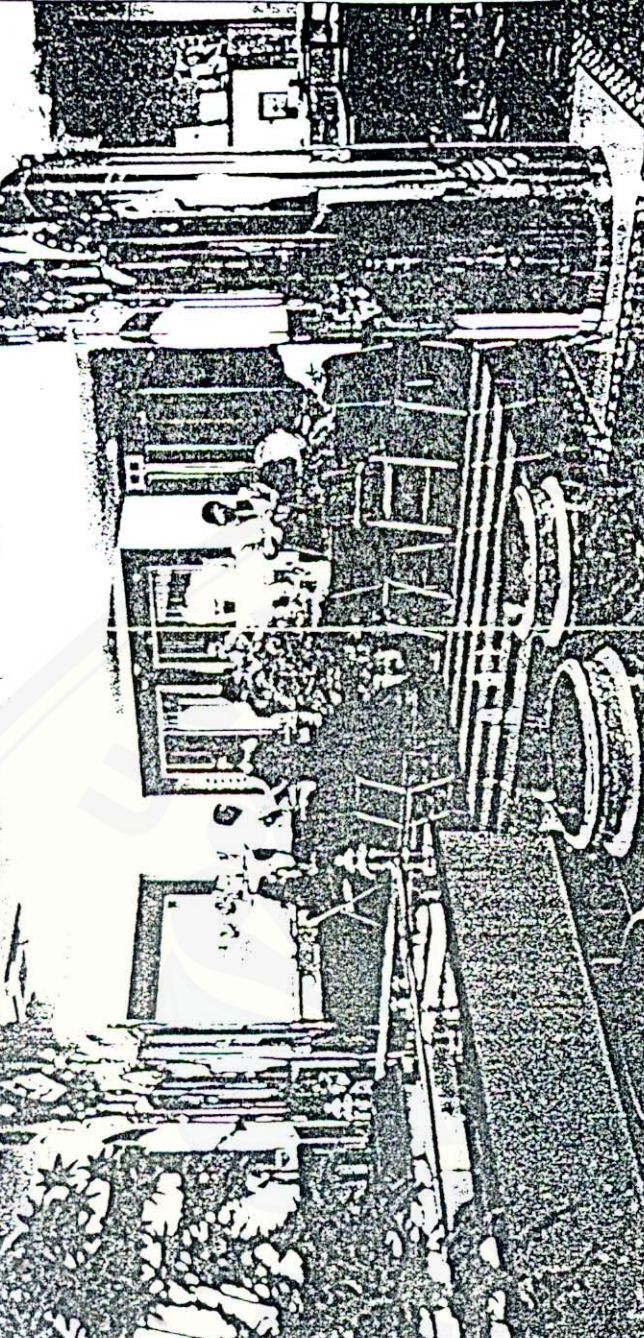
A
Class
Hotel

AKUR OPTIC & HOTEL

BRABUAN 8 - PHONE: (0274) 587054, 570526; FAX: 570527 YOGYAKARTA - INDONESIA
JL. YOS SUDARSO NO. 8 - PHONE: (0274) 512588 YOGYAKARTA - INDONESIA
JL. SULA 71 (PO BOX 24) - PHONE: (0274) 565691 YOGYAKARTA - INDONESIA
JL. PERWALIHAN 8 - PHONE: (0274) 513960, 519755 YOGYAKARTA - INDONESIA



EXPRESS SUPER OPTIC STORE
AKUR OPTIC
HEARING INSTRUMENTS, LENSES & OPTICAL CENTRE



Untuk pelayanan optic modern AKUR OPTIC GALLERY
koleksi kacamata terkemuka di dunia. Rihup frames exclusive dari pusat-pusat mode
internasional, lensa-lensa mutakhir, anti pecah, anti silau, anti UV, kacamata untuk tuna rungu/
alat bantu dengar tersedia lengkap pada kami.

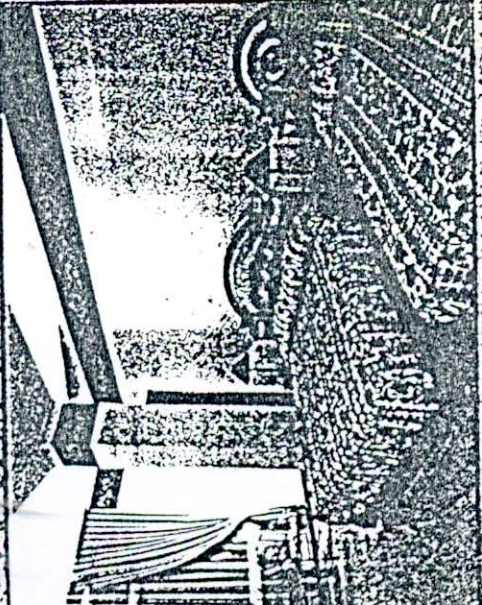
Dengan didukung alat-alat optic modern, tepat, akurat semua order selesai dalam waktu singkat.
Itulah sebabnya para Executives memilih AKUR OPTIC sebagai optic pribadinya.

Kepuasan Anda adalah Kebanggaan Kami!

H.M. ALWY
Director

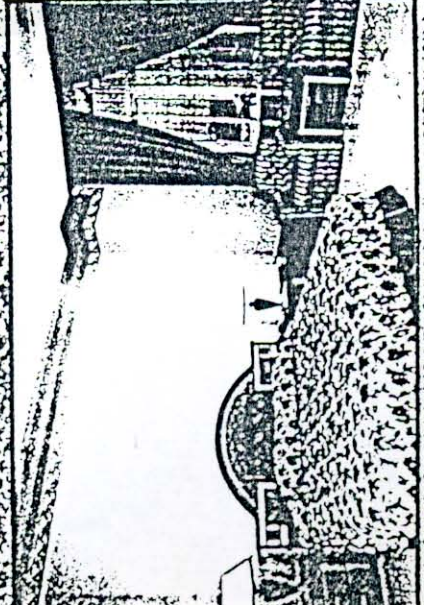


SAUR HOTEL



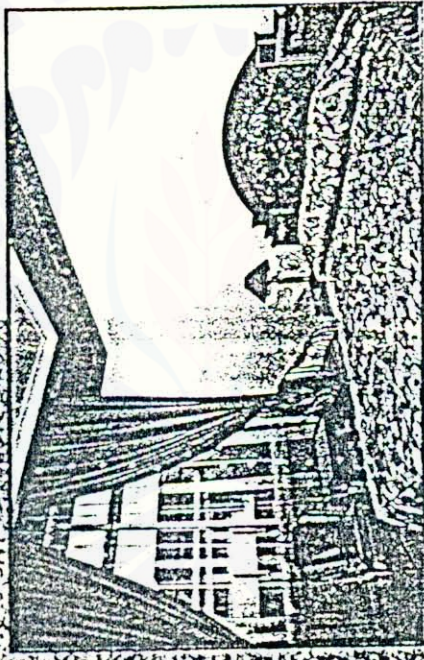
FAMILY SUITE ROOM
Rp 275.000,-

Selamat datang di Saur Hotel yang akan memberikan kepada para tamu keakrabannya dan kerajinan handalannya. Berlokasi di tengah tengah jantung Kota Yogyakarta Tidak jauh dari Kraton Yogyakarta pusat perbelanjaan Malloboron Stasiun Kereta Api Istana Alis Iman Sarif Pusat Bank dan pertunjukkan kesenian tradisional Ngayogyakarta.

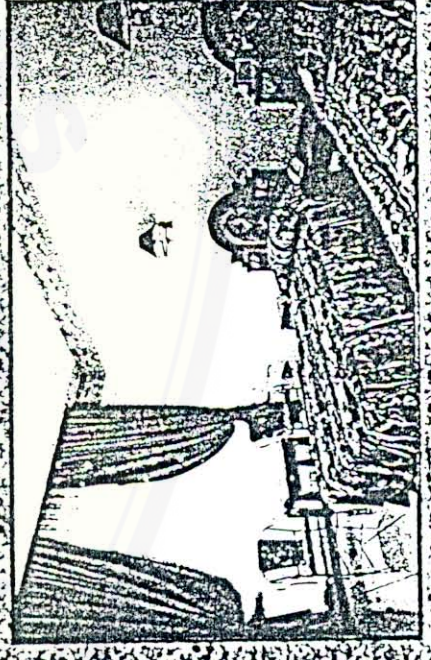


Pelayanan kami yang khas :

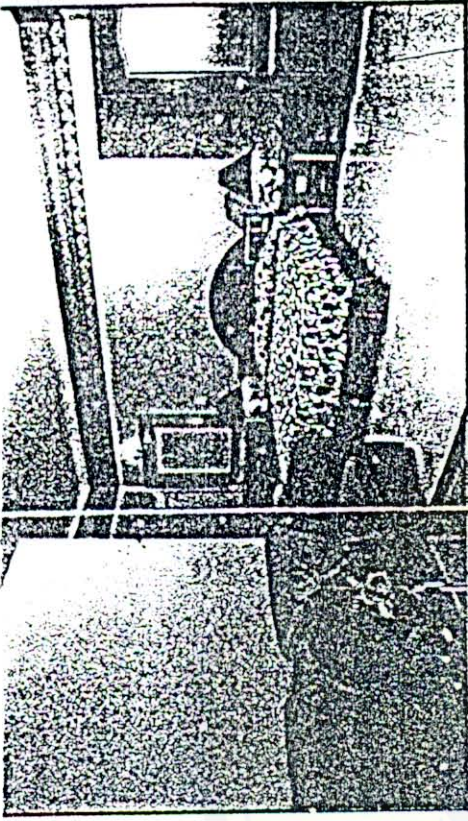
Jika anda datang dan tinggal bersam kami anda akan merasakan bagian dari kehidupan kota Yogyakarta.



DELUXE ROOM
Rp 185.000,-



DELUXE ROOM (Twin)



PRESIDENT SUITE ROOM
Rp 300.000,-

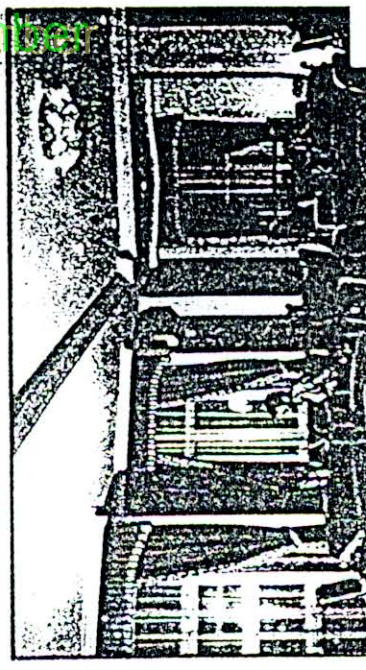


Ilham kamar yang lebar dengan harga yang layak. Nyaman, bersih, asri, tenang, dan keramahmataman yang hangat. Tidak ada yang seperti kami. Datang dan buktikan sendiri !



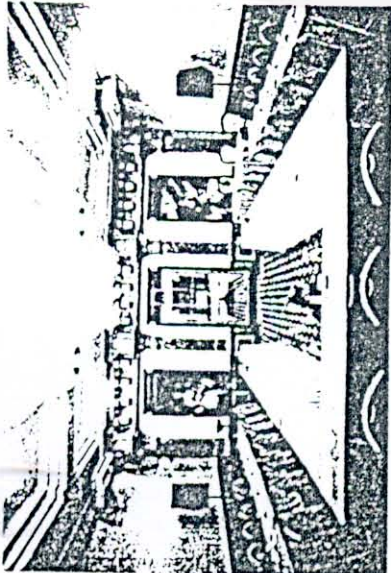
Saur Fasilitas Hotel
28 kamar, AC/Fan, Air dingin dan air panas, pesawat TV pelayanan kamar 24 jam, Telephone & Facsimile Laundry Service, Parkir yang luas di lantai bawah Ruang rapat/pertemuan, Restoran, Optic Gallery, Fasilitas Kartu Kredit: VISA, Master Card, AMEX, Diners Club International

MEETING ROOM



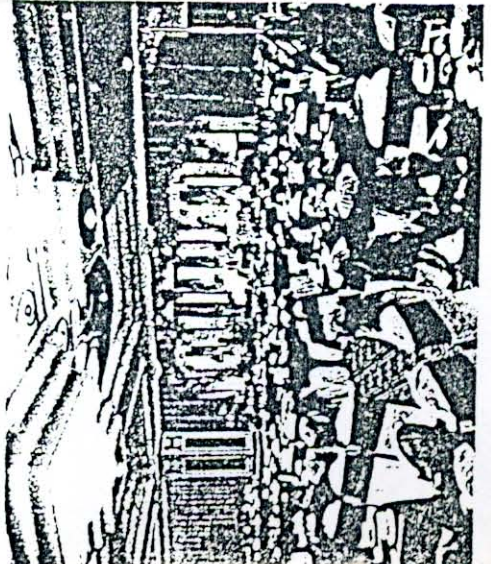
Lobby Meeting Room

For more formal business meeting and conference we also provides a small meeting room for up to 80 pax, where goals are achieved and expectation surpassed.



The Royal Coliseum Ballroom

Whether planning a grand wedding, birthday party, celebration, cocktail reception, conference or exhibition, Hotel Gajahmada Graha is the perfect venue or such. The Royal Coliseum Ballroom provides complete facilities for up to 900 pax (round table) or 500 pax (standing).



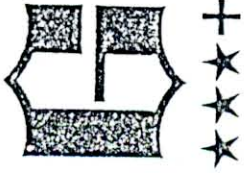
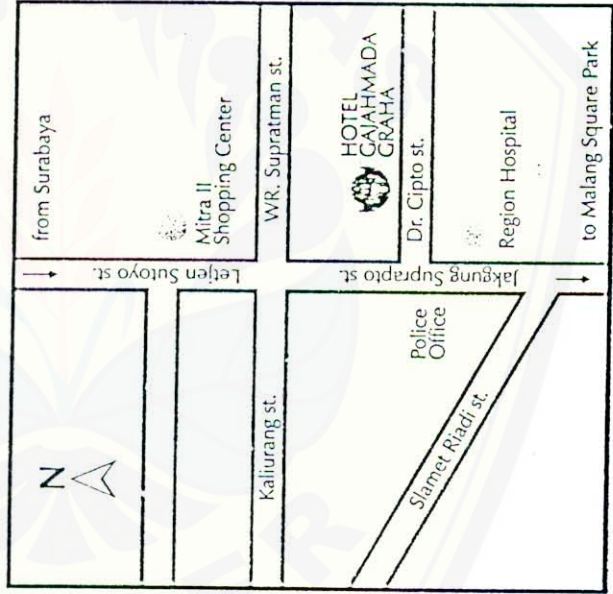
LOCATION

Hotel Gajahmada Graha is conveniently located just

8 minutes walking distance to the downtown of Malang.

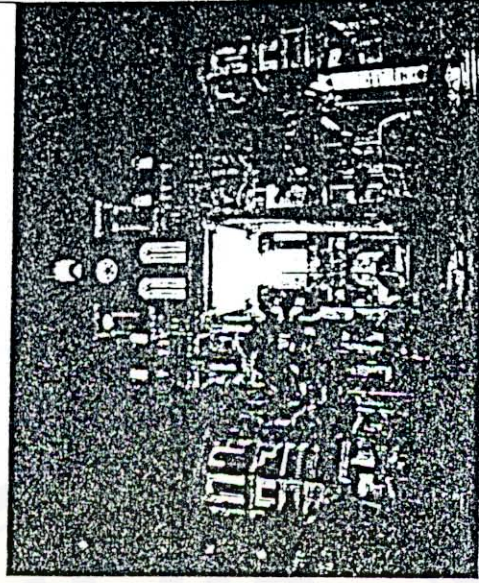
And it is just within 30-40 minutes drive away to explore the beauty surrounding, it is also

reachable within 95 minutes drive away from Juanda Airport - Surabaya.



HOTEL GAJAHMADA GRAH

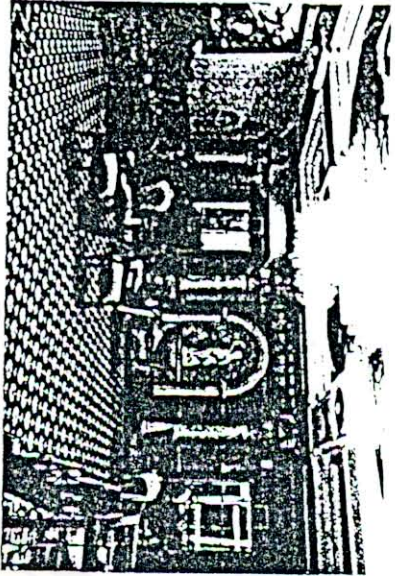
MALANG - INDONESIA



Jl. Dr. Cipto 17 Malang, East Java
 Phone : +62-341-331331 (Hunting), 358785
 Fax : +62-341-358782

A First Hip Hotel in Malang

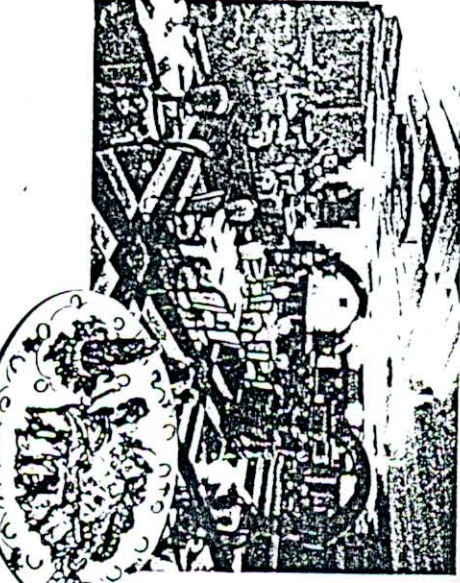
Welcome to
HOTEL GAJAHMADA GRAHA



Our lobby lounge will be your nice place to relax with your family, friends or business colleagues, and listen to live music at 7 until 11 pm, while wine, fresh drink and light snack are being served.

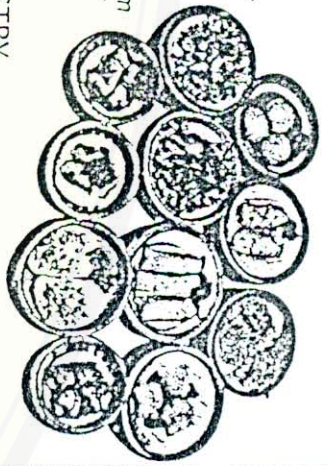
CLEOPATRA Gate Restaurants

Experience fine culinary selections from around the world serves daily breakfast buffet, a la carte lunch and dinner in a classic ambience, yet cozy, with daily evening entertainment from The Lobby Lounge. Open 24 hours a day, located at lobby level



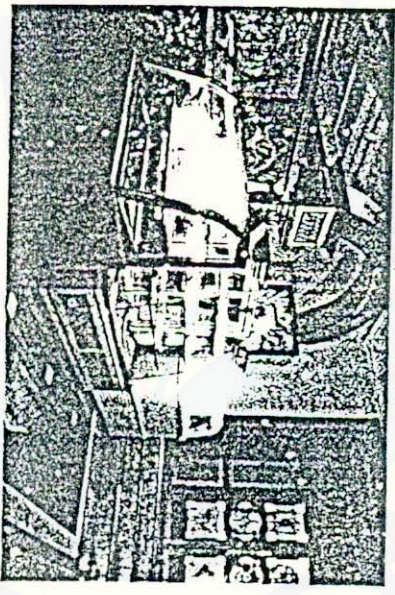
Yam Ca

It serves an authentic Chinese Cuisines for Lunch & Dinner, daily Whist Dim Sum (Yam Ca)



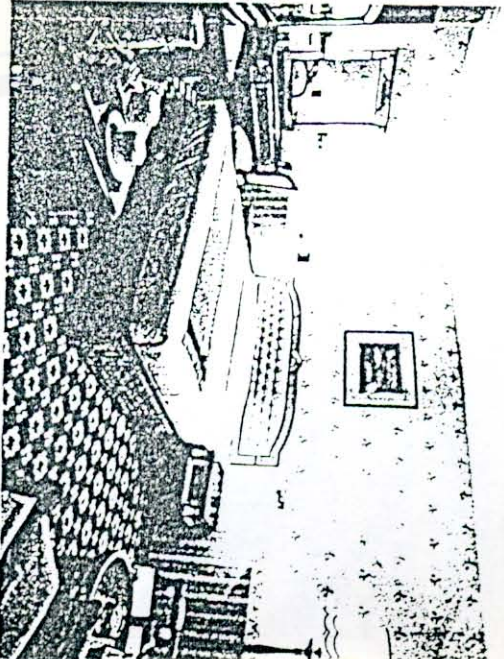
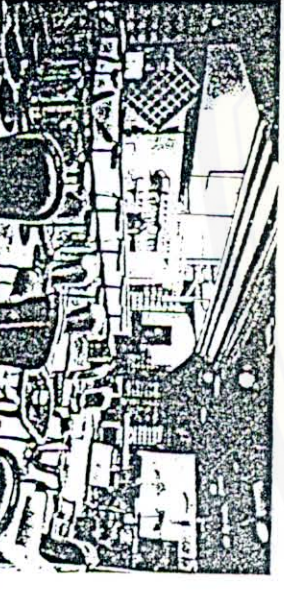
BAKERY & PASTRY

Our delicious, incredible tasty selection of cakes... Will sweep you of your feet, indulge in finesse

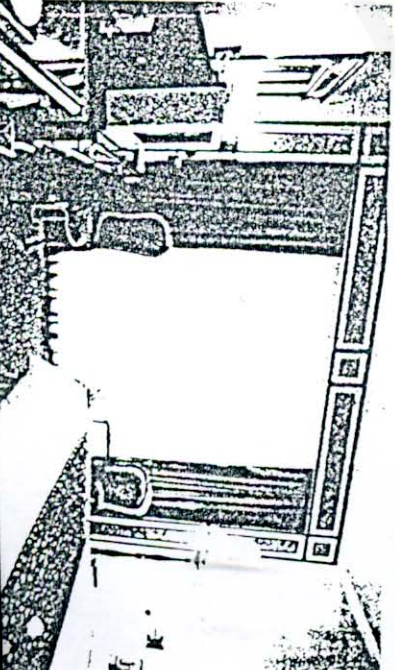
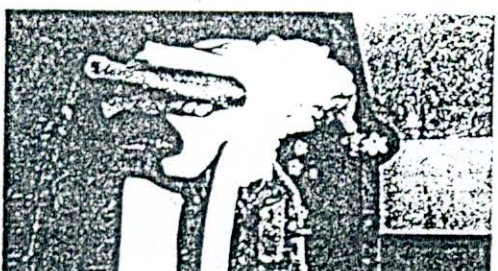


CAESAR Café & The Bar

Provided for steak lovers, along with an array of delights meal, quality cocktail & mocktails, with unbeatable night entertainment in town, in a "just right" ambience specially when you come with friends to entertain, located at the basement, so it is accessible and easier reached from the car park, open daily from 6 pm to 2 am.



All 43 superior rooms and 1 president suite, Hotel Gajahmada Graha is elegantly appointed, beautifully furnished in ancient Rome, soft colour schemes create a feeling of warmth the minutes you step through the door. Each guest room is equipped with individually controlled air conditioning, satellite television, IDD line, coffee making facilities, safe deposit box and fully supplied Mini Bar.





Accommodation Highlights

The Interroy blends classic European style furnishing with extra touches of luxury from Orient.

- 24-hour Service
- 24-hour assistance
- Safe deposit boxes
- Fax capability and high speed internet connections with Wi-Fi in public area.
- Electronic lock, card control panel
- In-room television, stereo, smoke detector and irons available
- High-speed Internet Access

Guest Room Information

Only way to room type

General Room Amenities

- Air conditioning
- Alarm clock
- Bottled water
- Coffee maker/tea service
- Crib
- Electric adapters
- Individual climate control
- Iron and ironing board
- Pillows (down/feather)
- Pillows (foam)

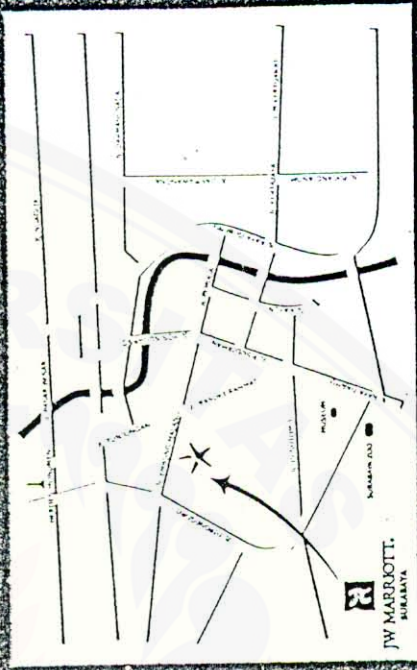
Rollaway bed

- Safe
- Washer/dryer
- Bathroom Amenities
- Bathrobe
- Bathtub with spray jets
- Hair dryer
- Separate tub and shower

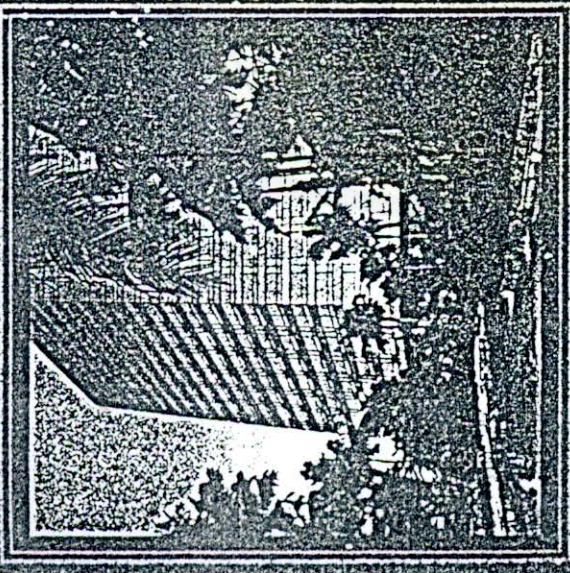
- Video entertainment
- Cable channel CNN
- Cable channel ESPN
- Cable channel HBO
- Cable/satellite TV
- Color TV
- Mini-bar
- Movies/videos
- Kitchen Amenities
- Table and chairs

Business Amenities

- Available for purchase
- Electrical outlet desk/bed
- Electrical outlet dual-voltage
- Fax
- Phone feature voice mail



For further information please contact:
Toll-free: 0800 48 31 800
 or
Jl. Embong Malang 85 - 89, Surabaya 60261 East Java, Indonesia
 Phone: +62 31 545 8888, Fax: +62 31 546 8888
 E-Mail: reservation@jwmarriott-surabaya.com
 Website: www.marriott.com/SUBJW



THE BEST OF SURABAYA

- Luxurious and the largest sleeping room
- City centre location
- Complimentary shuttle service to shopping centre
- Easy access to all Surabaya's areas and surroundings
- Ballroom and meeting facilities
- Chinese restaurant (Jiang Palace)
- Japanese restaurant (Imari)
- French fine dining (Via à Via)
- Enhanced security and surveillance

The best & unbeatable value

Interested?

Where you've always wanted to go and never want to leave!

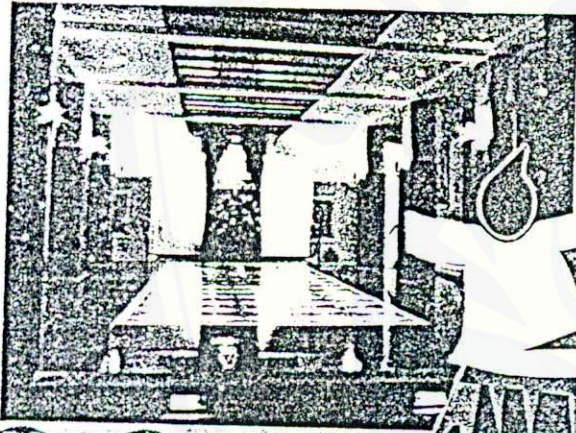


PONDOK JATIM PARK

Hotel & Cafe



Kami hadirkan kehangatan suasana berlibur & wisata Anda dengan konsep yang berbeda. Terletak dalam satu kawasan dengan wisata terpadu : Taman Belajar & Rekreasi JAWA TIMUR PARK Dilengkapi dengan fasilitas akomodasi terbaru yang ideal untuk rombongan wisata, reuni, pelatihan outbond, dll.



FASILITAS PELENGKAP

- MEETING ROOM
- KARAOKE HALL
- CAFE TEHA-LEHA
- LIBRARY
- PARKING AREA
- MUSHOLLA
- DRUGSTORE





KURNIA FITROH WISATA TOURS AND TRAVEL

Jl. Kaliurang (Perum Taman Kampus C22/6) Jember - Jawa Timur
Telp (0331) 322350 FAX (0331) 332049
E-mail: kurniafitrohwisata@yahoo.com

Daftar Harga Penawaran Paket Study Tour

TUJUAN	35 Peserta	40 Peserta	45 Peserta	50 Peserta	55 Peserta
BALI 3Hari 1Malam	420.000	385.000	360.000	340.000	325.000
BALI 3Hari 2Malam	570.000	530.000	495.000	465.000	445.000
BALI 4Hari 3Malam	740.000	690.000	645.000	615.000	590.000

Dikuratori: Manajemen Kuno, Film Wara, Indonesia Tour and Travel

Obyek Wisata :

- **BALI (3H 1M)**
Pantai Sanur, Barong, Galuh, Maha Dewi, GWK, Tanjung Benoa, Joger Pantai Kuta, Sukawati, Bedugul, Tanah Lot.
- **BALI (3H 2M)**
Pantai Sanur, Barong, Galuh, Maha Dewi, Tanjung Benoa, GWK, Joger Pantai Kuta, Tampak Siring, Kintamani, Sangeh, Bedugul, Tanah Lot.
- **BALI (4H 3M)**
Pantai Sanur, Tanjung Benoa, GWK, Uluwatu, Barong, Galuh, Maha Dewi, Art Center, Joger, Pantai Kuta, Sukawati, Tampak Siring, Kintamani, Sangeh, Bedugul, Tanah Lot.

Fasilitas :

1. Armada bus Pariwisata (AC, toilet, VCD, tape player, recleaning seat).
2. Hotel bintang */setara (AC, TV, kolam renang, restoran, meeting room).
3. Makan. Restoran, prasmanan, kemas kotak. (jumlah disesuaikan dengan Program).
4. Air mineral (Aqua) selama perjalanan.
5. Snack.
6. Tiket obyek wisata (sesuai program).
7. Guide lokal yang resmi dan berlisensi.
8. Tour leader dari Kurnia Fitroh Wisata Indonesia Tours and Travel.
9. Spanduk wisata.
10. Guide book.
11. Block Note.
12. 1 keping VCD dokumentasi per peserta.
13. Dokumentasi berupa handy cam dan Foto (film isi 36 dan cuci cetak, 10R, pigura).
14. Souvenir untuk masing-masing peserta.
15. Door prize.
16. P3K dan obat-obatan ringan.
17. Biaya reservasi (Pemesanan hotel, transportasi, restoran/katering, dll).
18. Donasi (Penginapan sopir dan kru, fee guide, parkir, retribusi, dll).
19. Pengaturan begasi.
20. Free of Charge (FOC) untuk 2 orang.
21. Asuransi perjalanan wisata.
22. Harga adalah nett.

Syarat dan kondisi paket :

1. Biaya tidak termasuk :
 - Tour tambahan diluar program (optional tour).
 - Tiket-tiket permainan di obyek wisata.
 - Makan minum diluar paket.
 - Pengeluaran pribadi diluar paket.
2. Biaya dan program paket :
 - Program paket dapat diganti sesuai dengan permintaan.
 - Penambahan kunjungan ke obyek wisata dengan tiket masuk akan dikenakan biaya tambahan sesuai dengan harga tiket masuk obyek wisata tersebut.
 - Harga paket bisa berubah-ubah menyesuaikan dengan kenaikan harga komponen paket (BBM, bis, hotel, dll).

HARGA SPECIAL

Selamat Berlibur
dan Selamat Datang
di Bali Hai Cruises

Pesiar mewah dengan Bali Hai Cruises
dan dapatkan Harga Spesial untuk
Wisatawan Nusantara atau pemegang
kartu Kims dan Kitas.

Lembongan Island Reef Cruise

Per orang US\$85 Rp. 688.500,-	Paket keluarga* US\$229 Rp. 1.854.900,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$42,50 Rp. 344.250,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



Lembongan Island Beach Club Cruise

Per orang US\$79 Rp. 639.900,-	Paket keluarga* US\$210 Rp. 1.701.000,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$39,50 Rp. 319.950,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



Aristocat

The Luxury Sailing Catamaran

Per orang US\$85 Rp. 688.500,-	Anak-anak [8-16 tahun] US\$57 Rp. 461.700,-
--------------------------------------	--



Ocean Rafting

3 Island Day Cruise

Per orang US\$73 Rp. 591.300,-	Anak-anak [12-16 tahun] US\$48 Rp. 388.800,-
--------------------------------------	---



Ocean Rafting

Dolphin and South Coast Ball Cruise

Per orang US\$49 Rp. 396.900,-	Anak-anak [12-16 tahun] US\$33 Rp. 267.300,-
--------------------------------------	---



Sunset Dinner Cruise

Per orang US\$40 Rp. 324.000,-	Paket keluarga* US\$109 Rp. 882.900,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$20 Rp. 162.000,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



*Berlaku untuk 2 dewasa dan sampai sejumlah maksimum 3 anak.
Harga berlaku sampai 31/03/2006

UNTUK INFORMASI LENGKAP DAN PEMESANAN HUBUNGI:

BALI HAI CRUISES, BENOA HARBOUR, BALI-INDONESIA
TEL: (62-361) 720331 FAX: (62-361) 720334
E-mail:sales@balihaicruises.com



Bali Hai
CRUISES

HARGA SPECIAL

Selamat Berlibur
dan Selamat Datang
di Bali Hai Cruises

Pesiar mewah dengan Bali Hai Cruises
dan dapatkan Harga Spesial untuk
Wisatawan Nusantara atau pemegang
kartu Kims dan Kitas.

Lembongan Island Reef Cruise

Per orang US\$85 Rp. 688.500,-	Paket keluarga* US\$229 Rp. 1.854.900,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$42,50 Rp. 344.250,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



Lembongan Island Beach Club Cruise

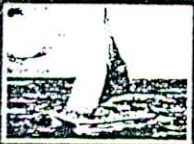
Per orang US\$79 Rp. 639.900,-	Paket keluarga* US\$210 Rp. 1.701.000,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$39,50 Rp. 319.950,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



Aristocat

The Luxury Sailing Catamaran

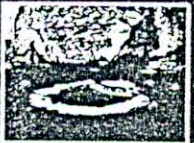
Per orang US\$85 Rp. 688.500,-	Anak-anak [8-16 tahun] US\$57 Rp. 461.700,-
--------------------------------------	--



Ocean Rafting

3 Island Day Cruise

Per orang US\$73 Rp. 591.300,-	Anak-anak [12-16 tahun] US\$48 Rp. 388.800,-
--------------------------------------	---



Ocean Rafting

Dolphin and South Coast Ball Cruise

Per orang US\$49 Rp. 396.900,-	Anak-anak [12-16 tahun] US\$33 Rp. 267.300,-
--------------------------------------	---



Sunset Dinner Cruise

Per orang US\$40 Rp. 324.000,-	Paket keluarga* US\$109 Rp. 882.900,-	Anak-anak [4-16 tahun] US\$20 Rp. 162.000,-
Bayi [0-3 tahun] GRATIS		



*Berlaku untuk 2 dewasa dan sampai sejumlah maksimum 3 anak.
Harga berlaku sampai 31/03/2006

UNTUK INFORMASI LENGKAP DAN PEMESANAN HUBUNGI:

BALI HAI CRUISES, BENOA HARBOUR, BALI-INDONESIA
TEL: (62-361) 720331 FAX: (62-361) 720334
E-mail:sales@balihaicruises.com



Bali Hai
CRUISES



TARI BARONG DAN KERIS

Tarian barong menggambarkan pertarungan antara "Kebajikan" melawan "Kebatilan" Barong adalah makhluk mitologi melukiskan "Kebajikan"; dan Rangda adalah yang maha dahsyat menggambarkan "Kebatilan".

GENDING PEMBUKAAN

Barong dan kera sedang berada didalam hutan yang lebat, kemudian datang tiga orang bertopeng yang menggambarkan sedang membuat keributan dan merusak ketenangan hutan. Mereka bertemu dengan kera dan akhirnya berkelahi, dimana kera dapat memotong hidung salah seorang dari mereka.

BABAK PERTAMA

Dua orang penari muncul dan mereka adalah pengikut-pengikut dari rangda sedang mencari pengikut-pengikut Dewi Kunti yang sedang dalam perjalanan untuk menemui pathinya.



PUTRA BARONG

BARONG & KERIS DANCE

OFFICE : Celuk - Sukawati, Gianyar Telp. (0361) 294230

EVERY DAY

09.30 - 10.30

BABAK KEDUA

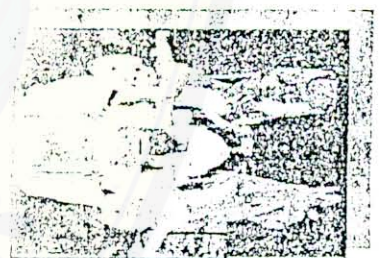
Pengikut-pengikut Dewi Kunti tiba. Salah seorang pengikut Rangda berubah menjadi setan. (semacam Rangda) dan memasukkan roh jahat kepada pengikut Dewi Kunti yang menyebabkan mereka bisa menjadi marah. Keduanya menemui Patih dan bersama-sama menghadap Dewi Kunti.

BABAK KETIGA

Muncullah Dewi Kunti dan anaknya Sahadewa dan Dewi Kunti telah berjanji kepada rangda untuk menyerahkan Sahadewa sebagai korban. Sebenarnya Dewi Kunti tidak sampai hati mengorbankan anaknya Sahadewa kepada Rangda. Tetapi setan (semacam rangda memasukkan roh jahat kepadanya yang menyebabkan Dewi Kunti bisa menjadi marah dan berniat mengorbankan anaknya serta memerintahkan kepada Patihnya untuk menbuang Sahadewa ke dalam hutan. Dan Patih inipun tak luput dari kemasukkan roh jahat oleh setan ke dalam hutan dan mengikatnya di muka Istana Sang Rangda.

BABAK KEEMPAT

Turunlah Dewa Siwa dari membarikan keabadian kepada Sahadewa dan keabadian ini tidak diketahui oleh Rangda Kemudian datanglah Rangda, untuk mengoyak-koyak dan membunuh Sahadewa tetapi tidak dapat dibunuhnya karena kekebalan yang dianugerahkan oleh Dewa Siwa.



Rangda menyerah kepada Sahadewa dan memohon untuk diselamatkan agar dengan demikian dia bisa masuk sorga, Permintaan ini dipenuhi oleh Sahadewa dan Sang Rangda mendapat sorga.

BABAK KELIMA

Kalika adalah seorang pengikut Rangda menghadap Sahadewa. Penolakan ini menimbulkan perkelahian, dan Kalika berubah rupa menjadi "Babi Hutan" dan di dalam pertarungan antara Sahadewa melawan "Babi Hutan" Sahadewa mendapat kemenangan kemudian Kalika (Babi Hutan) ini berubah menjadi "Burung" tetapi tetap dikalahkan. Dan akhirnya Kalika (Burung) berubah rupa lagi menjadi Rangda. Oleh karena saktinya Rangda ini maka Sahadewa tidak dapat membunuhnya dan akhirnya Sahadewa berubah rupa menjadi Barong. Karena sama saktinya maka pertarungan antara Barong melawan Rangda ini tidak ada yang menang dan dengan demikian pertarungan dan perkelahian ini berlangsung terus abadi "Kebajikan" melawan "Kebatilan" kemudian muncullah pengikut-pengikut Barong masing-masing dengan kerisnya yang hendak menolong Barong dalam pertarungan melawan Rangda. Mereka ini semuanya pun tidak berhasil melumpuhkan kesaktian Sang Rangda.

Sekian !

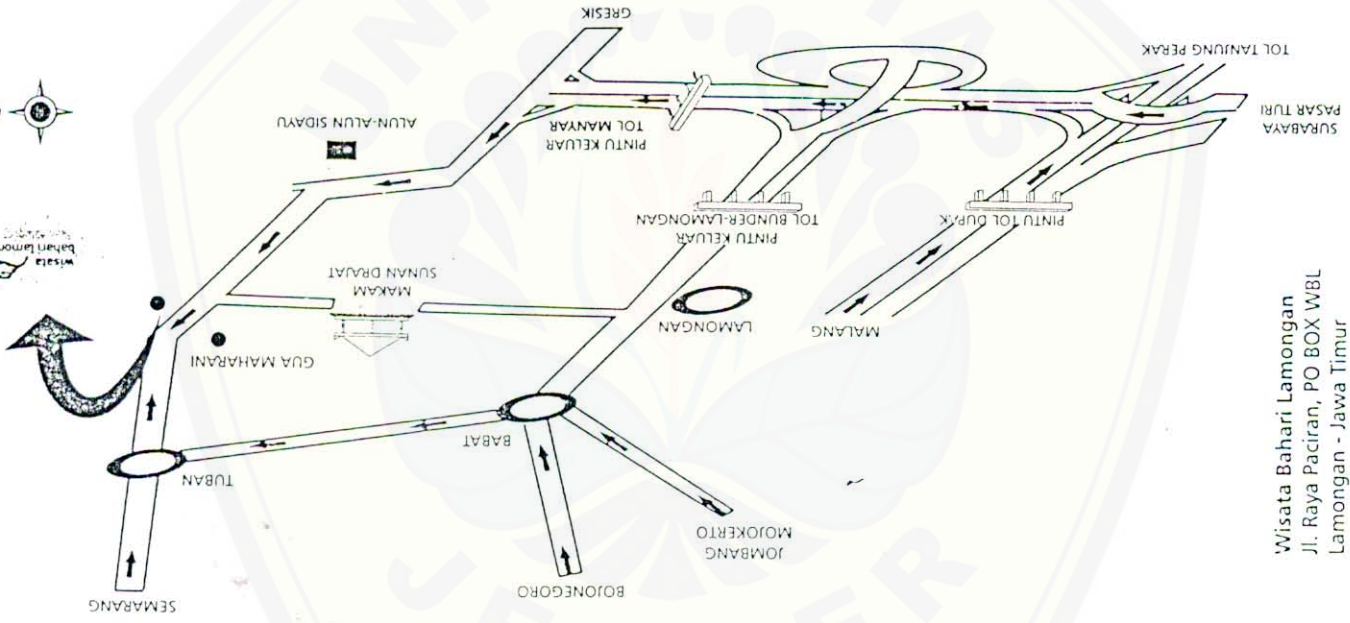
Terima Kasih.

wisata bahari lamongan

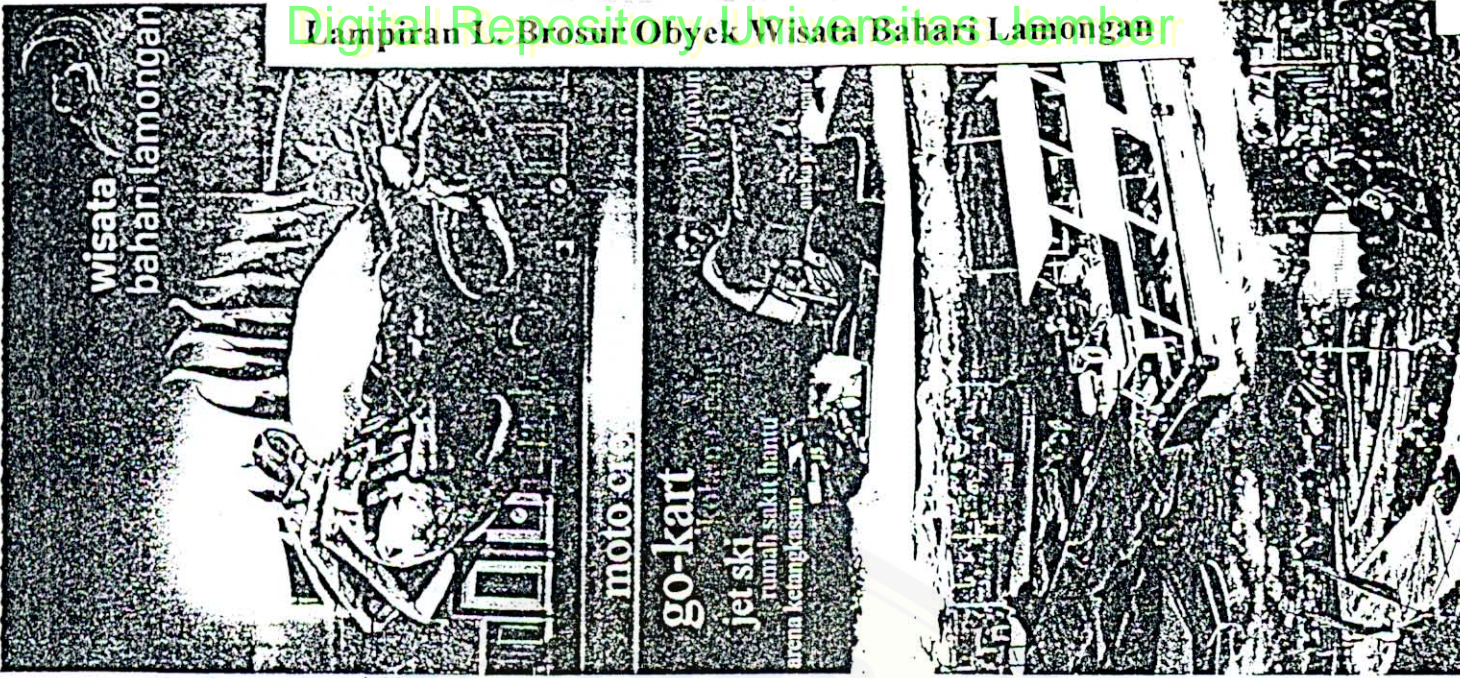
Tanjung Kodok beach resort



wisata bahari lamongan



Wisata Bahari Lamongan
 Jl. Raya Paciran, PO BOX WBL
 Lamongan - Jawa Timur
 Telp. 0322 - 666111
 Fax. 0322 - 666777



WISATA-BAHARI LAMONGAN

Wisata Bahari Lamongan (WBL) hadir dengan segala keunikan hasil perpaduan aspek-aspek *Culture (Budaya)* dan *Architecture (Arsitektur)* yang bernuansa global dengan tetap mempertahankan ciri khas lokal.

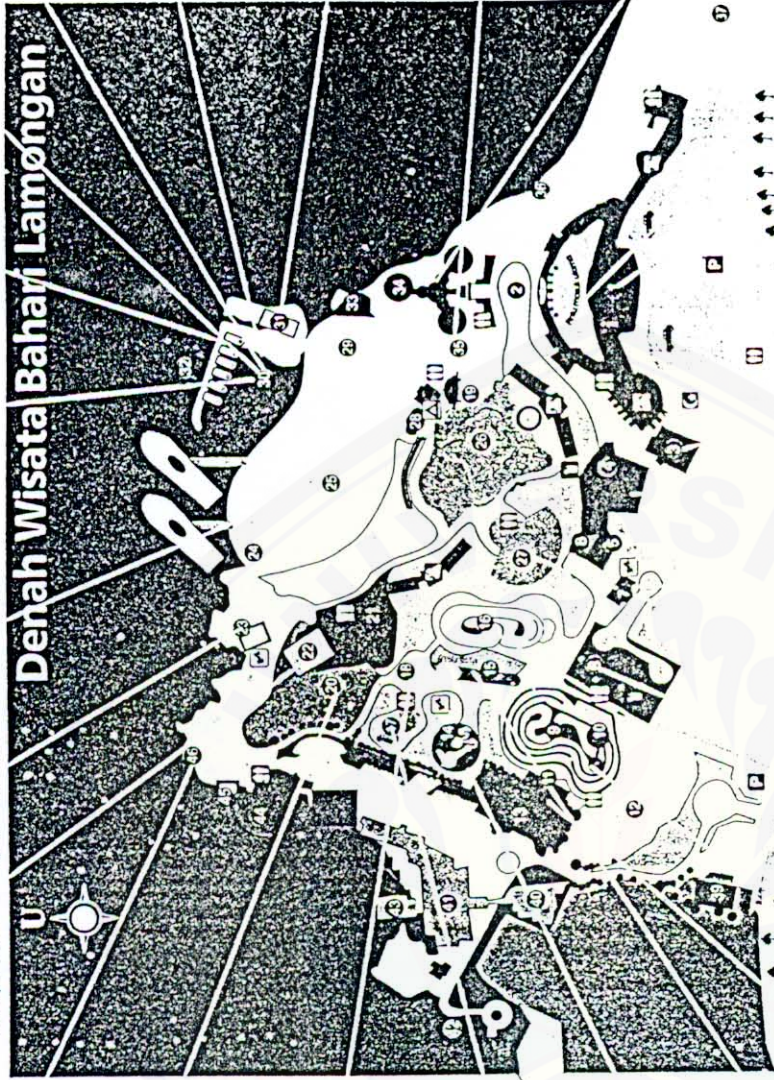
WBL sebagai penyeimbang terhadap wahana wisata yang telah ada sebelumnya yaitu Tanjung Kodok dan Gua Maharani, terletak di pesisir bagian utara Pulau Jawa, tepatnya di Kota Paciran Kabupaten Lamongan Jawa Timur. Berdiri seluas 17 hektar dengan berbagai fasilitas yang siap memanjakan pengunjung dengan konsep *one-stop service*.

Selain wahana wisata yang siap menyambut pengunjung Anda mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 00 WIB, pada bagian depan pintu utama juga terdapat *souvenir Shop* dengan desain sangat megah yang menyajikan berbagai produk unggulan Pasar Ikan, Buah dan Yoghurt serta Pasar Hidangan yang dibuka mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 21.00 WIB.

Berbagai fasilitas yang tersaji di Wisata Bahari Lamongan antara lain:

- Rumah Kucing
- Video Games
- Rumah Sakit Hantu
- Samba Jet
- Mini Train
- Arena Mengemudi
- Go-Kart
- Moto Cross
- Galeri Kapal dan Kerang
- Planet Kaca
- Playground Remaja
- Space Shuttle
- Kolam Renang Air Asin
- Kolam Renang Air tawar
- Bumper Boat
- Banana Boat
- Perahu Tradisional
- Kano
- Jet ski
- Long Boat
- Anjungan Wall Songo

Selain itu di WBL juga terdapat Tanjung Kodok Beach Resort yang meliputi Cottage, Hotel, Pondok, Penginapan, dan Function Hall.



- 1 Souvenir Shop
- 2 Kandang Kuda
- 3 Rumah Kucing
- 4 Arena Ketangkasan
- 5 Bioskop 3D
- 6 Video Game
- 7 Rumah Sakit Hantu
- 8 Istana Bawah Laut
- 9 Arena Motor Kecil
- 10 Arena Motor Cross
- 11 Galeri Keong Dan Kapal
- 12 Dunia 1001 Malam
- 13 Pondok Penginapan Pelajar
- 14 Sarang Bajak Laut
- 15 Insectarium
- 16 Arena Go Kart
- 17 Planet Kaca
- 18 Tagada
- 19 Rumah Miring
- 20 Playground Remaja
- 21 Dunia Air
- 22 Boom-boom Car
- 23 Perahu Terbang
- 24 Water Slides
- 25 Kolam Renang Dewasa
- 26 Kolam Renang Anak
- 27 Panggung Gembira
- 28 Remote Control Boat
- 29 Boom-boom Boat
- 30 Marina, Jet Ski, Banana Boat & Persewaan Kapal
- 31 Marina Restoran
- 32 Tempat Pemancingan
- 33 Kolam Ikan
- 34 BBQ Area
- 35 Zona Perkemahan
- 36 Perjalanan Wall Songo
- 37 Sea World
- 38 Wisata Gua Maharani
- 39 Lapangan Tennis
- 40 Receptionist Hotel
- 41 Cottages
- 42 Kolam Renang Hotel
- 43 Function Hall
- 44 Menara Ru'yat
- 45 Tanjung Kodok



Bumper Car, Space Shuttle, Kolam Renang Laut, Marina, Kolam Renang, Kano

Long Boat, Bumper Boat, Jet Ski & Ski Boat, Galapagos, Texas City, Anjungan Wall Songo, Entrance, Souvenir Shop, Parkir



Water Slides, Bumper Car, Go-Kart



Jawa Timur Park

Taman Belajar dan Rekreasi



ASTIK BERTAMBAH
PUAS BERTAMBAH



Mini Train



Main Pasir



Rumah Hantu



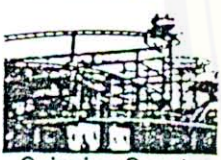
Bumper Car



Columbus



Taman Sesak



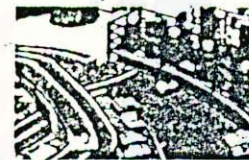
Spinning Coaster



Water Boom



Drop Zone



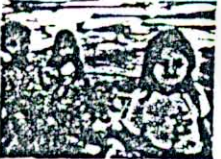
Remote Car



Anjungan Plaza



Mini Roller Coaster



Mary Go Round



Adventure Zone



Games Room



Kolam Renang Anak



Volcano



Reptil Park



Rumah Pipa



Fish Park



Rumah Misteri 3D



Galeri Nusantara



Galeri Belajar



Perahu Dayu



Akte nomor 101/CV/2005 Pengadilan Negeri Jember

Ijin Dinas Pariwisata Nomor: 556.1/04/Sk/435.232/2005

Jalan Mastrip 30 Telp. 0331 7728668 FAX 0331 332049 Jember – Jawa Timur

DAFTAR HADIR

Nama : Gugus Priyo Widagdo
NIM : 030103101090
Fakultas : Sastra
Jurusan/P. Studi : D3 Bahasa Inggris

Tanggal	Jam Masuk	Jam Pulang	Paraf	Keterangan
03 Juli 2006	09.00	16.00		
04 Juli 2006	09.00	16.00		
05 Juli 2006	09.00	16.00		
06 Juli 2006	09.00	16.00		
07 Juli 2006	09.00	16.00		
08 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
09 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
10 Juli 2006	09.00	16.00		
11 Juli 2006	09.00	16.00		
12 Juli 2006	09.00	16.00		
13 Juli 2006	09.00	16.00		
14 Juli 2006	09.00	16.00		
15 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
16 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
17 Juli 2006	09.00	16.00		
18 Juli 2006	09.00	16.00		
19 Juli 2006	09.00	16.00		
20 Juli 2006	09.00	16.00		

21 Juli 2006	09.00	16.00		
22 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
23 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
24 Juli 2006	09.00	16.00		
25 Juli 2006	09.00	16.00		
26 Juli 2006	09.00	16.00		
27 Juli 2006	09.00	16.00		
28 Juli 2006	09.00	16.00		
29 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
30 Juli 2006	09.00	16.00		LIBUR
31 Juli 2006	09.00	16.00		
01 Agustus 2006	09.00	16.00		
02 Agustus 2006	09.00	16.00		

Mengetahui:



Sirajuddin SST. Par, SPd
General Manager

