



**PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM MENGOPERASIKAN
KEGIATAN BIRO PERJALANAN WISATA DI CV. INDIE
TOUR ORGANIZER JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

Asal :	Hadiah Pembelian	Klass
Tanggal Tgl :	02 MAR 2011	L 428 RAH P
Jumlah Eks :	1	
Stempel katalog :	may	C.1

Oleh:

Dian Rahmawati
NIM 070103101029

**PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SAstra
UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
2011**



**PERANAN BAHASA INGGRIS DALAM MENGOPERASIKAN
KEGIATAN BIRO PERJALANAN WISATA DI CV. INDIE
TOUR & ORGANIZER JEMBER**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya
Program Studi Diploma III Bahasa Inggris pada
Fakultas Sastra Universitas Negeri Jember**

Oleh :

**Dian Rahmawati
NIM 070103101029**

**PROGRAM DIPLOMA III BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SAstra
UNIVERSITAS NEGERI JEMBER
2011**

PERSEMBAHAN

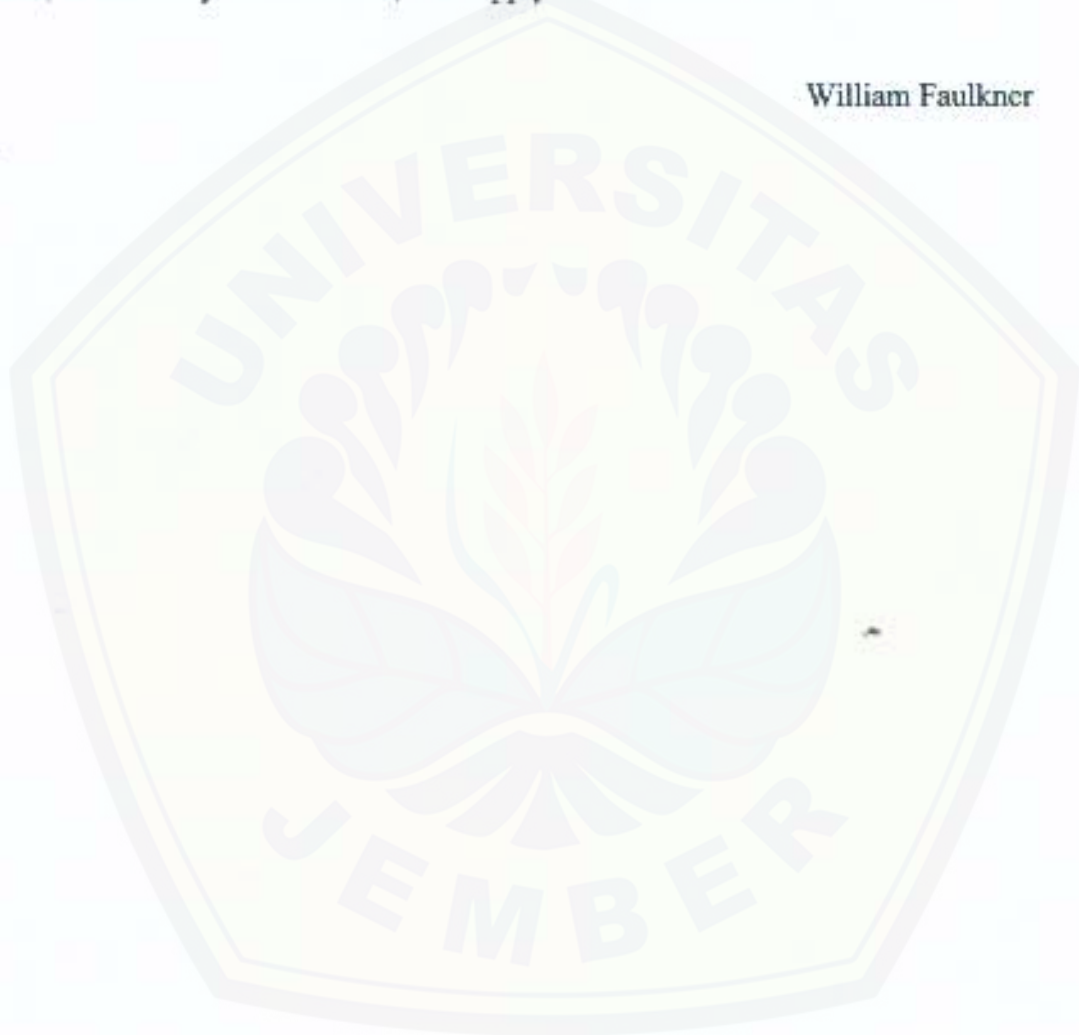
Laporan ini penulis persembahkan untuk:

1. Allah SWT atas anugerah Iman dan Islamnya;
2. Ibunda dan Ayahhanda tercinta, yang telah mendokan, mendukung saya, memberi kasih sayang serta pengorbanan selama ini;
3. Suami dan Anak tercinta terima kasih atas doa, kasih sayang, canda tawa, bantuan dan dukungannya selama ini;
4. Para sahabat, saudara, dan teman-temanku, terimakasih atas dukungan, dan bantuannya;
5. Semua staf karyawan dan pimpinan CV. INDIE TOUR & ORGANIZER JEMBER yang telah membantu dan membimbing selama PKN;
6. Guru-guruku sejak TK sampai PT terhormat, yang memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh ikhlas dan sabar;
7. Almamater Fakultas Sastra Universitas Negeri Jember.

MOTTO

A writer needs three things, experience, observation, and imagination, any two of which, at times any one of which, can supply the lack of the other.

William Faulkner

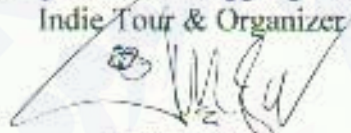


LEMBAR PENGESAHAN

Laporan praktek kerja nyata berjudul *Peranana Bahasa Inggris Dalam Mengoperasikan Kegiatan Biro Perjalanan di CV. INDIE TOUR & ORGANIZER JEMBER* telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Sastra Universitas Jember pada:

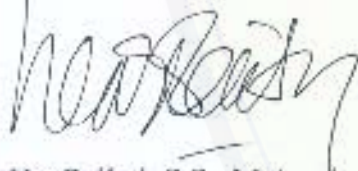
Hari : Selasa
Tanggal : 25 Januari 2011
Tempat : Fakultas Sastra

Pengawas / Penanggung Jawab
Indie Tour & Organizer



Andre Wahyu
DIREKTUR

Dosen Pembimbing



Hat Pujiati, S.S., M.A.
NIP.198009082005012001

Ketua Program Diploma III
Bahasa Inggris



Drs. Wisasngko, M.A
NIP.196204141988031004

Mengesahkan
Dekan,



Drs. Syamsul Anam, M.A
NIP. 195909181988021001

ABSTRAKSI

Dian Rahmawati, November 2010, Peranan Bahasa Inggris dalam Mengoperasikan Biro Perjalanan Wisata di CV. Indie Tour & Organizer Jember, Sebuah Laporan Praktek Kerja Nyata, program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Negeri Jember.

Dosen Pembimbing: Hat Pujiati, SS, M.A.

Kata Kunci: Biro Perjalanan Wisata,

Laporan ini di fokuskan kepada program Praktek Kerja Nyata. Program Praktek Kerja Nyata dilaksanakan di CV. Indie Tour & Organizer Jember, yang beralamatkan di Perum BTN Mastrip Blok S no.12 Jember Jawa Timur pada tanggal 28 Juni 2010 sampai 07 Agustus 2010. Mengoperasikan biro perjalanan wisata tidaklah mudah, membutuhkan ilmu, keterampilan, kemampuan dan wawasan yang cukup untuk menjaga kualitas perusahaan.

Hasil yang diperoleh secara langsung dalam pelaksanaan Praktek Kerja Nyata adalah mendapatkan kesempatan mengoperasikan biro perjalanan wisata CV. Indie Tour & Organizer Jember. Subyek yang berkaitan dengan penulis adalah reservasi, guiding, manajemen Perkantoran. Selama masa Praktek Kerja Nyata ini, penulis telah melakukan berbagai macam aktivitas seperti mengirim pesan via fax dan menerima telepon (*front office division*), melakukan marketing ke sekolah - sekolah dan perkantoran (*marketing division*), membantu kegiatan operasional kantor serta pengenalan dengan staff sesuai dengan jabatannya beserta seluk beluk usaha biro perjalanan wisata CV. Indie Tor Organizer Jember.

PRAKATA

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT karena atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas Praktek Kerja Nyata(PKN) yang dilaksanakan mulai tanggal 28/06/2010 sampai 07/08/2010. Laporan Praktek Kerja Nyata(PKN) ini disusun untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md.) pada Program Studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Banyak pihak yang telah membantu dan membimbing dalam penyusunan Laporan Praktek Kerja Lapangan ini sehingga laporan ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Drs. Syamsul Anam, M.A. selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember selama penulis kuliah di jurusan D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember;
2. Drs. Wisasongko, M.A. selaku Ketua Program D III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember
3. Hat Pujiastuti S.S, M.A. sebagai pembimbing yang telah memberikan bimbingannya kepada penulis sehingga terselesaikan laporan ini;
4. Bapak Andre selaku *Managing Director* dan segenap staff CV. Indie Tour & Organizer Jember.
5. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan laporan ini terutama keluarga dan teman – temanku.

Menyadari keterbatasan dan kekurangan penulis, tentunya masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan dalam penulisan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak.

Jember, Desember ,2010

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAKSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	2
1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata.....	2
1.3.2 Tujuan Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer	3
1.3.3 Manfaat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	3
1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	4
1.4.1 Waktu Praktek Kerja Nyata	4
1.4.2 Tempat Pelaksanaan.....	5
1.5 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	5
1.6 Prosedur Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer Jember	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengartian Biro Perjalanan Wisata	7
2.2 Perbedaan antara Biro Perjalanan Wisata dengan Agen Perjalanan wisata	8
2.2.1 Kegiatan Biro Perjalanan Wisata	8

2.2.2	Kegiatan Agen Perjalanan Wisata.....	9
2.3	Perencanaan dan Opesional Perjalanan Wisata	11
2.3.1	Menentukan komponen Paket Wisata/ Layanan Jasa Pemasok.....	12
2.3.2	Menentukan Tujuan Penyusunan Paket Tour	16
2.3.3	Distribution Of Time.....	19
2.3.4	Fungsi Itenerary	19
2.3.5	Reservasi Industri Pariwisata.....	25
BAB 3.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1	Sejarah Singkat CV. Indie Tour Organizer	27
3.2	Profil Perusahaan CV. Indie Tour Organizer.....	28
3.3	Struktur Organisasi.....	28
3.4	Teknik Operasional CV. Indie Tour Organizer.....	30
BAB 4	PEMBAHASAN	
4.1	Deskripsi Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata.....	33
4.2	Peranan Bahasa Inggris dalam Mengoperasikan Kegiatan Biro Perjalanan Wisata di CV. Indie Tour Organizer.....	34
4.3	Penerapan Bahasa Inggris pada CV. Indie Tour Organizer.....	35
4.4	Kendala-kendala Penerapan dan Penggunaan Bahasa Inggris dan Solusi untuk Mengatasinya	37
4.4.1	Kendala Penggunaan Bahasa Inggris.....	37
4.4.2	Solusi Mengatasi Kendala-kendala Penggunaan Bahasa Inggris.....	38
BAB 5.	KESIMPULAN dan SARAN	
5.1	Kesimpulan	39
5.2	Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA		42
LAMPIRAN-LAMPIRAN		43

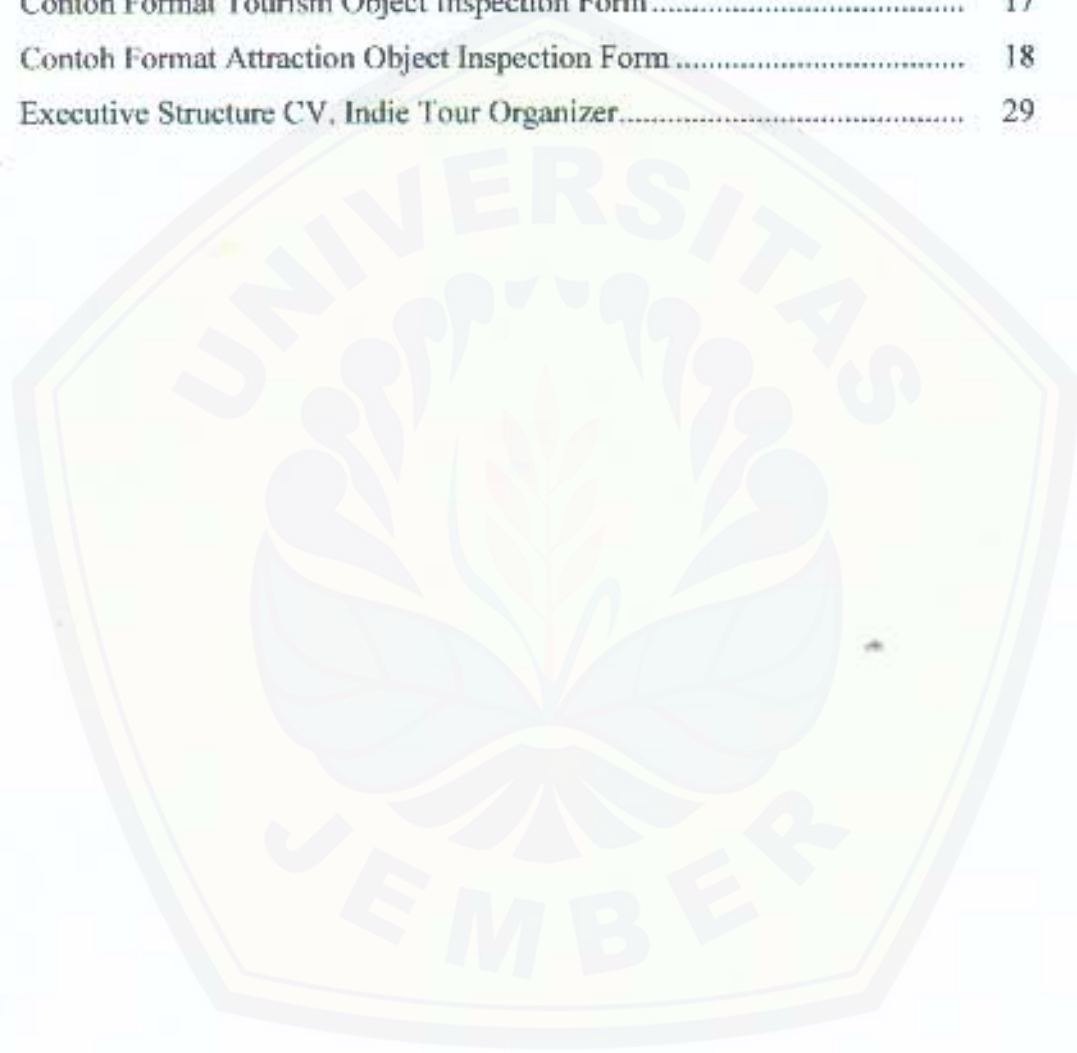
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Sistem Suplay Reservasi Paket Perjalanan Wisata	12
2. Menentukan Tujuan Penyusunan Paket Tour	16
3. Beberapa bentuk Route Perjalanan	20
4. Struktur Organisasi CV. Indie Tour Organizer	29



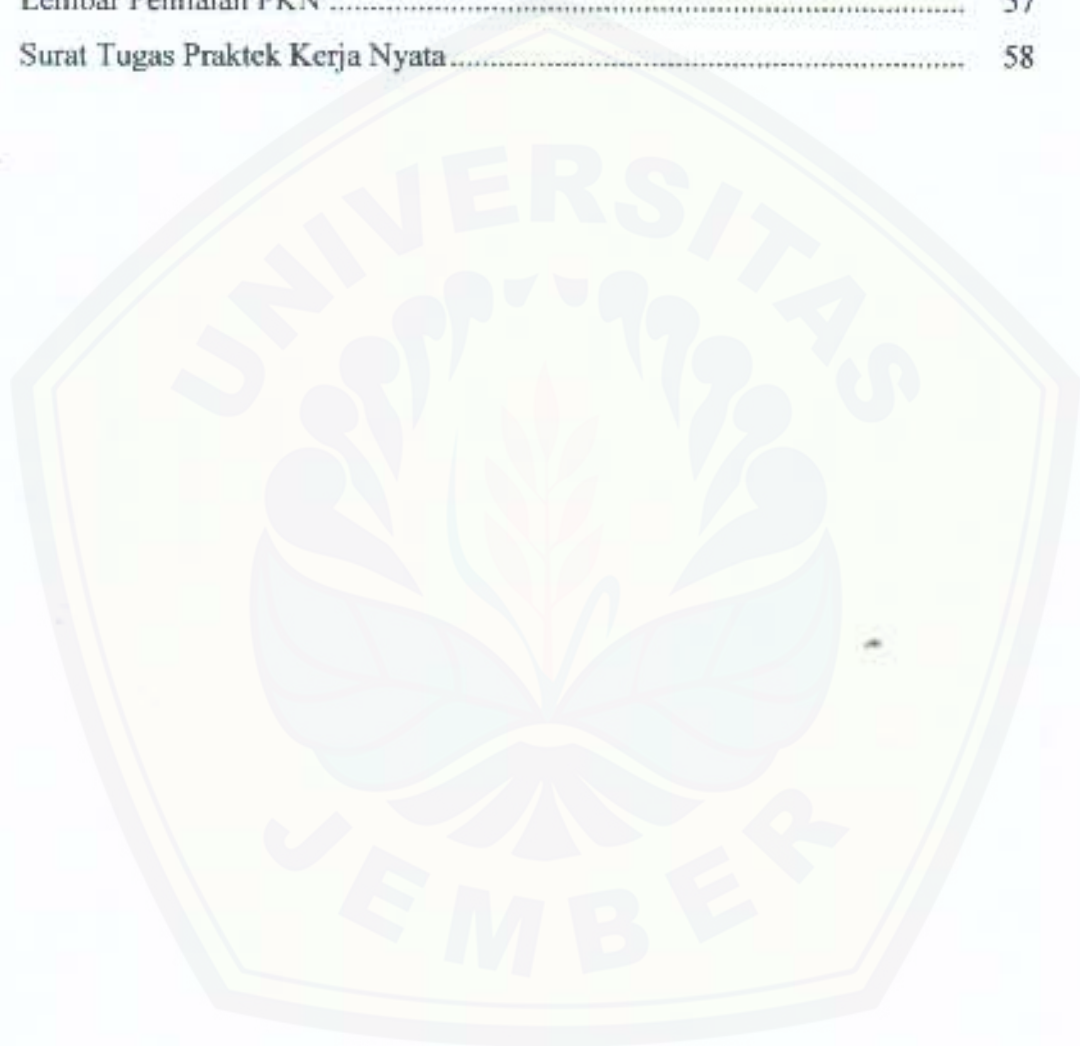
DAFTAR TABEL

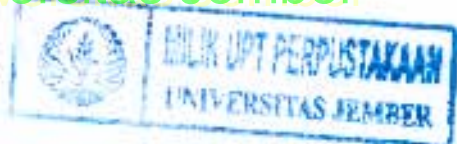
	Halaman
1. Perencanaan dan Operasional Perjalanan Wisata	11
2. Contoh Format Tourism Object Inspection Form	17
3. Contoh Format Attraction Object Inspection Form	18
4. Executive Structure CV, Indie Tour Organizer.....	29



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Penawaran Paket Tour Wisata (UMUM).....	43
2. Penawaran Paket Tour Wisata (PELAJAR).....	53
3. Lembar Penilaian PKN	57
4. Surat Tugas Praktek Kerja Nyata.....	58





BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, banyak berdiri biro perjalanan wisata yang berkembang secara cepat. Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi telah membawa dampak semakin ketatnya persaingan usaha antar perusahaan. Hal ini dikarenakan banyak orang yang suka dengan segala hal yang telah tersedia dan praktis dengan menggunakan biro perjalanan wisata mereka dapat memilih dan menentukan fasilitas sesuai dengan anggaran dana yang ada, selain itu biro perjalanan wisata juga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen selama melakukan perjalanan wisata. Karena orang melakukan perjalanan wisata adalah untuk bersenang-senang dan bersantai, maka mereka menuntut agar perjalanan wisata mereka terbebas dari hal yang mengganggu ketenangan dan kelancaran perjalanan wisata.

CV. Indie Tour Organizer merupakan perusahaan yang berdiri pada tanggal 19 April 2008 perusahaan ini di dirikan oleh Irvan Primanto Baskoro & Andre Wahyu di kota Jember. Salah satu kegiatannya adalah penyedia jasa perjalanan wisata dan Event Organizer.

Dalam biro perjalanan wisata banyak terdapat divisi untuk mengoperasikan kegiatan biro perjalanan wisata misalnya: direktur, manager, marketing, accounting, front officer, reservation, tour planer, tour leader dan dokumentasi editor. Divisi tersebut bertanggung jawab atas tugas-tugas yang telah di berikan kepada perusahaan dan berfungsi untuk menjadikan perusahaan lebih *bonafite*.

Menimbang hal tersebut, penulis memilih Indie Tour Organizer Jember sebagai tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata. Karena penulis tertarik dengan bagaimana mengoperasikan kegiatan biro perjalanan wisata dengan baik dan dapat meningkatkan kualitas dan mutu peusahaan terutama divisi Reservation.

Bahasa Inggris sangat berperan aktif dalam menjalankan atau mengoperasikan kegiatan biro perjalanan wisata tidak hanya dalam menggunakan Bahasa Indonesia misalnya dalam kegiatan reservasi hotel International biasanya harus menggunakan Bahasa Inggris.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengangkat sebuah judul: **Peranan Bahasa Inggris dalam Mengoperasikan Kegiatan Biro Perjalanan Wisata di CV. Indie Tour & Organizer Jember.**

1.2 Perumusan Masalah

1. Seberapa Penting peranan Bahasa Inggris dalam mengoperasikan kegiatan biro perjalanan wisata?
2. Dalam kegiatan apa saja Bahasa Inggris digunakan dalam perusahaan biro perjalanan wisata?
3. Apakah manfaat Bahasa Inggris dalam mengoperasikan kegiatan biro perjalanan wisata?

1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata

1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata bagi mahasiswa merupakan bagian dari proses belajar yang berdasarkan pengalaman di luar sistem proses belajar diluar kampus. Setelah melakukan kegiatan tersebut, diharapkan mahasiswa mendapatkan pemahaman yang tidak hanya bersifat teori saja, melainkan juga praktek yang meliputi keterampilan fisik, intelektual, sosial dan manajerial. Praktek Kerja Nyata bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan mahasiswa Progam Diploma Tiga Bahasa Inggris jurusan Sastra Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember. Praktek Kerja Nyata yang dilaksanakan secara umum mempunyai tujuan untuk memperluas wawasan dan meningkatkan pengetahuan secara pengetahuan serta pemahaman dan pemahaman mahasiswa tentang segala kegiatan perusahaan dan instansi. Selain itu juga diharapkan melalui Praktek Kerja Nyata ini dapat meningkatkan keterampilan fisik pada masing-masing bidang agar memperoleh bekal yang cukup untuk terjun langsung ke dunia kerja dan dapat melatih mahasiswa agar mampu mengembangkan keterampilan dan kemampuan yang dimiliki. Dalam rangka perluasan cakrawala pengalaman, setiap mahasiswa dianjurkan untuk terjun langsung dalam kegiatan yang ada di tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata tersebut.

1.3.2 Tujuan Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer Jember

Pada dasarnya tujuan Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer Jember adalah pengaplikasian nyata terhadap pengoprasian dan pemahaman system kerja biro perjalanan wisata, dimana pada kegiatan perkuliahan mahasiswa Progam Diploma Tiga Bahasa Inggris jurusan Sastra Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember tidak hanya mempelajari ilmu bahasa inggris saja, ada beberapa mata kuliah yang berkaitan dengan ilmu kepariwisataan, kewirausahaan, maupun tour & travel.

1.3.3 Manfaat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Pelaksanaan kegiatan PKN ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi mahasiswa, Universitas Jember maupun perusahaan atau instansi tempat Praktek Kerja Nyata.

1. Manfaat Bagi Mahasiswa

- a. Merupakan sarana untuk mengaplikasikan teori yang diperoleh dikampus dalam dunia kerja.
- b. Memperluas wawasan, pengalaman dan ketrampilan mahasiswa pada bidang yang ditekuni.
- c. Melatih mahasiswa agar lebih terampil dalam fisik, intelektual dan sosial.
- d. Menumbuhkan jiwa profesionalisme dalam dunia kerja melalui peningkatan kemampuan manajerial dan berkomunikasi dalam suatu tim kerja.

2. Manfaat Bagi Universitas Jember

- a. Dapat menjembatani hubungan kerja sama yang baik Universitas Jember dengan perusahaan atau instansi terkait baik dalam bidang akademis maupun non- akademis.
- b. Dapat menjadikan perusahaan atau instansi sebagai barometer dalam perkembangan mutu calon tenaga kerja yang nantinya juga berguna bagi mahasiswa selanjutnya.

3. Manfaat Bagi Biro Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer

- a. Memberikan masukan pengetahuan baru bagi perusahaan atau instansi sebagai upaya pengembangan dimasa mendatang.
- b. Menjalin hubungan mitra kerja sama antara perusahaan atau instansi dan fakultas.
- c. Perusahaan atau instansi bertindak sebagai lembaga pendidik dalam proses pembentukan jiwa kerja mahasiswa yang lebih unggul.

4. Manfaat Penelitian Selama Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer Jember

- a. Mendapat Kesempatan langsung mengoprasikan kegiatan Biro Perjalanan Wisata di CV. Indie Tour Organizer Jember.
- b. Mendapat banyak kesempatan mengenal orang – orang professional di bidangnya.
- c. Memperoleh pengetahuan yang luas tentang objek – objek wisata.
- d. Mendapat pelatihan – pelatihan bagaimana cara mengoprasikan Biro Perjalanan Wisata dengan baik.
- e. Dapat menerapkan bahasa inggris dan ilmu – ilmu yang diperoleh selama melaksanakan kegiatan perkuliahan di Program Diploma Tiga Sastra Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

1.4 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

1.4.1 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata ditentukan oleh pihak fakultas dan disetujui oleh pihak instansi atau perusahaan yang bersangkutan. Praktek Kerja Nyata dilakukan selama 30 hari kerja efektif, yang dimulai pada tanggal 28 Juni 2010 sampai dengan 07 Agustus 2010. Adapun jam kerjanya sebagai berikut:

Senin-Kamis : 08.00-16.00 wib

Jam Istirahat : 12.00-13.00 wib

Jumat : 08.00-16.00 wib

Jam Istirahat : 11.00-13.00 wib

1.4.2 Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Praktek Kerja Nyata dilaksanakan pada biro perjalanan wisata CV. Indie Tour Organizer yang beralamat di Perum BTN Mastrip Blok S no.12 Jember.

1.5 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Adapun prosedur pelaksanaan yang dilakukan oleh mahasiswa yang mengikuti Praktek Kerja Nyata Program Diploma III Bahasa Inggris, adalah:

- a. Setiap mahasiswa wajib menyelesaikan mata kuliah minimal 80 SKS yang dibuktikan dengan transkrip nilai.
- b. Mendaftarkan diri ke bagian Akademik Fakultas Universitas Jember.
- c. Mengisi formulir pendaftaran Praktek Kerja Nyata pada ketua Program Diploma III Bahasa Inggris.
- d. Mengirim Surat Pengantar kepada Instansi atau perusahaan yang bersangkutan atas nama fakultas.
- e. Menerima surat jawaban dari instansi atau perusahaan yang bersangkutan.
- f. Mengikuti pembekalan singkat (*briefing*) yang diadakan oleh fakultas mengenai peraturan Praktek Kerja Nyata.
- g. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata.
- h. Mengajukan judul kepada dosen pembimbing dan disetujui oleh ketua program studi.
- i. Menyusun laporan Praktek Kerja Nyata sekaligus konsultasi secara periodik dengan dosen pembimbing.
- j. Menyerahkan hasil laporan Praktek Kerja Nyata.

1.6 Prosedur Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer Jember

Beberapa prosedur yang harus dilakukan oleh mahasiswa yang menginginkan dapat melaksanakan Praktek Kerja Nyata di CV. Indie Tour Organizer, adalah :

- a. Menyerahkan proposal kepada pimpinan CV. Indie Tour Organizer Jember.
- b. Menyerahkan surat pengantar atas nama fakultas.
- c. Menirima surat jawaban dari pihak CV. Indie Tour Organizer Jember.

- d. Mendapat pembekalan yang diberikan oleh pembimbing Praktek Kerja Nyata atau instruktur lapangan dari pihak CV. Indie Tour Organizer Jember.
- e. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata.
- f. Menerima lembar penilaian Praktek Kerja Nyata yang telah diserahkan oleh dosen pembimbing sebelumnya, dan sudah di isi oleh pihak CV. Indie Tour Organizer.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Biro Perjalanan Wisata

Surat keputusan Direktur Pajak Pariwisata No.Kep. 16/II/96 tanggal 25 Februari 1996 tentang pelaksanaan Ketentuan Usaha Perjalanan pada bab I Penelitian Umum Pasal 1, menyatakan pengertian dengan batasan sebagai berikut:

- a. Usaha Perjalanan adalah kegiatan usaha yang bersifat komersial yang mengatur, menyediakan dan menyelenggarakan pelayanan bagi seseorang, sekelompok orang, untuk melakukan perjalanan dengan tujuan utama untuk berwisata.
- b. Biro Perjalanan Umum adalah badan usaha yang menyelenggarakan kegiatan usaha perjalanan kedalam negeri atau luar negeri.
- c. Cabang biro perjalanan Umum adalah salah satu unit usaha Biro Perjalanan Umum, yang berkedudukan diwilayah yang sama dengan kantor pusatnya atau wilayah lain, yang melakukan kegiatan dikantor pusatnya.
- d. Agen perjalanan adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara didalam menjual dan atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.
- e. Perwakilan adalah Biro Perjalanan Umum, Agen Perjalanan, badan usaha lainnya atau perorangan, yang ditunjuk oleh suatu Biro Perjalanan Umum Yang berkedudukan diwilayah lain untuk melakukan kegiatan yang diwakili, baik secara tetap, maupun tidak tetap.

Maka pengertian dari Biro Perjalanan adalah suatu usaha yang menyediakan jasa pelayanan dan penyelenggaraan wisata bagi konsumen yang akan melakukan kegiatan wisata tanpa harus terjun langsung untuk mengatur segala kebutuhan dan persiaapan yang diperlukan pada saat melaksanakan kegiatan perjalanan wisata.

2.2 Perbedaan antara Biro Perjalanan Wisata dan Agen Perjalanan Wisata

Menurut Yoeti (1996:28) sesuai dengan isi pasal 4 bab II surat Keputusan Direktur Jendral Pajak Pariwisata No. Kep. 16/II/96 di samping Biro Perjalanan (*Travel Bureau*) terdapat juga Agen Perjalanan (*Travel Agent*).

Pada umumnya perbedaan antara Biro Perjalanan Wisata dan Agen perjalanan Wisata, yaitu terdapat pada jenis kegiatan usaha yang dilakukan. Biro Perjalanan Wisata mempunyai kegiatan usaha yang lebih luas dari Agen Perjalanan Wisata, dimana Biro Perjalanan Wisata kegiatan usahanya dimulai dari pembuatan, pemasaran / promosi paket – paket wisata, hingga penyelenggaraan perjalanan wisata. Sedangkan Agen Perjalanan Wisata hanya bertindak sebagai perantara dalam kegiatan perjalanan wisata, terlebih lagi Agen Perjalanan Wisata memasarkan dan menjual paket – paket perjalanan wisata yang di buat / di produksi oleh Biro Perjalanan Wisata.

2.2.1 Kegiatan Biro Perjalanan Wisata

Menurut undang-undang No. 9 th 1990 bagian ke-2 pasal 12 disebutkan bahwa BPW merupakan usaha penyedia jasa pelayanan dan penyelenggaraan wisata.

1. Biro Perjalanan kegiatan usahanya terdiri dari :
 - 1) Membuat, menjual dan menyelenggarakan paket wisata.
 - 2) Mengurus dan melayani kebutuhan jasa angkutan bagi perorangan dan atau kelompok orang yang diurusnya.
 - 3) Melayani pemesanan akomodasi, restoran, dan sarana wisata lainnya.
 - 4) Mengurus dokumen perjalanan.
 - 5) Menyelenggarakan panduan perjalanan wisata.
 - 6) Menyelenggarakan penyelenggaraan konvensi.

Perusahaan perjalanan semacam ini dapat dikategorikan sebagai Biro Perjalanan Umum dan dapat disebut *Tour & Travel Service* atau *Tour Operator*, kegiatan utamanya ditekankan kepada :

- a. Perencanaan (*Planning*)
- b. Penyelenggaraan (*Arrangement*)
- c. Perjalanan Wisata (*Tours*)

2.2.2 Kegiatan Agen Perjalanan Wisata

Agen perjalanan wisata adalah badan usaha yang menyelenggarakan usaha perjalanan yang bertindak sebagai perantara dalam menjual atau mengurus jasa untuk melakukan perjalanan.

a. Agen Perjalanan kegiatan usahanya mencakup :

- 1) Menjadi perantara di dalam pemesanan tiket angkutan darat, laut, dan udara.
- 2) Mengurus dokumen perjalanan.
- 3) Menjadi perantara didalam pemesanan akomodasi, restoran dan sarana wisata lainnya.
- 4) Menjual paket-paket yang dibuat oleh Biro Perjalanan.

Perusahaan semacam ini dapat disebut sebagai Agen Perjalanan (*Travel Agent*) atau (*Travel Service*)

Perbedaan antara Biro Perjalanan Wisata dengan Travel Agent di lihat dari faktor fungsi. Biro Perjalanan Wisata memiliki fungsi yang dapat dibedakan menjadi dua fungsi yaitu :

- a. Fungsi Umum : Dalam hal ini biro perjalanan wisata merupakan suatu badan usaha yang memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya
- b. Fungsi Khusus :
 - 1) Biro perjalanan wisata sebagai perantara. Dalam kegiatannya ia bertindak atas nama perusahaan lain dan menjual jasa-jasa perusahaan yang diwakilinya. Karena itu biro perjalanan wisata bertindak antara wisatawan dan industry wisata.
 - 2) Biro perjalanan wisata sebagai badan usaha yang merencanakan dan menyelenggarakan tour dengan tanggung jawab dan resikonya sendiri.
 - 3) Biro perjalanan wisata sebagai mengorganisasi yaitu dalam meningkatkan usaha. BPW aktif menjalin kerjasama dengan perusahaan lain baik dalam dan luar negeri. Fasilitas yang dimiliki dimanfaatkan sebagai dagangannya.

Agen perjalanan wisata memiliki dua fungsi yaitu :

A. Sebagai Perantara

- *Di daerah asal wisatawan*
 1. Melengkapi informasi bagi wisatawan
 2. Memberikan advis bagi calon wisatawan
 3. Menyediakan tiket
- *Di daerah tujuan*
 1. Memberi informasi bagi wisatawan
 2. Membantu reservasi
 3. Menyediakan transportasi
 4. Mengatur perencanaan
 5. Menjual dan memesan tiket tanda mas

B. Sebagai Organisator

Karena travel agent sebagai perantara maka ia berada di tengah-tengah industry pariwisata. Maka perlu adanya kontrak terlebih dahulu. Selain itu harus ada perjanjian khusus yang mengatur hubungan kerja sehingga jelas tugas kewajiban dan hak masing-masing pihak.

Dilihat dari faktor resiko : Biro perjalanan wisata memiliki tanggung jawab yang lebih besar dibandingkan dengan Agent Perjalanan Wisata. Hal ini disebabkan karena Biro Perjalanan Wisata mengeluarkan produknya berupa "Janji Perjalanan Wisata" yang di jual dalam bentuk "Brosur Paket Wisata" dan biro perjalanan wisata harus bertanggungjawab penuh atas pelaksanaan produk yang telah dikeluarkannya. Biro Perjalanan Wisata harus menjamin bahwa wisatawan akan menikmati perjalanannya seperti yang ditulis dalam brosur paket wisata yang dikeluarkan BPW. Agen Perjalanan Wisata tidak memiliki tanggung jawab atas produk yang dijualnya. Hal ini dikerenakan Agent Perjalanan Wisata hanya sebagai perantara perusahaan produk kepada konsumen atau pelanggan dan apabila pelanggan tidak puas, mereka harus komplain dengan pemilik produk (misalnya Hotel atau Maskapai Penerbangan).

Dilihat dari faktor imbalan yang diperoleh : Biro Perjalanan Wisata memperoleh imbalan atau laba yaitu dari selisih harga penjualan dengan total harga semua komponen yang dijualnya dalam paket wisata. Agen Perjalanan Wisata memperoleh imbalan berupa komisi dari pemilik produk dalam bentuk persen hasil penjualan.

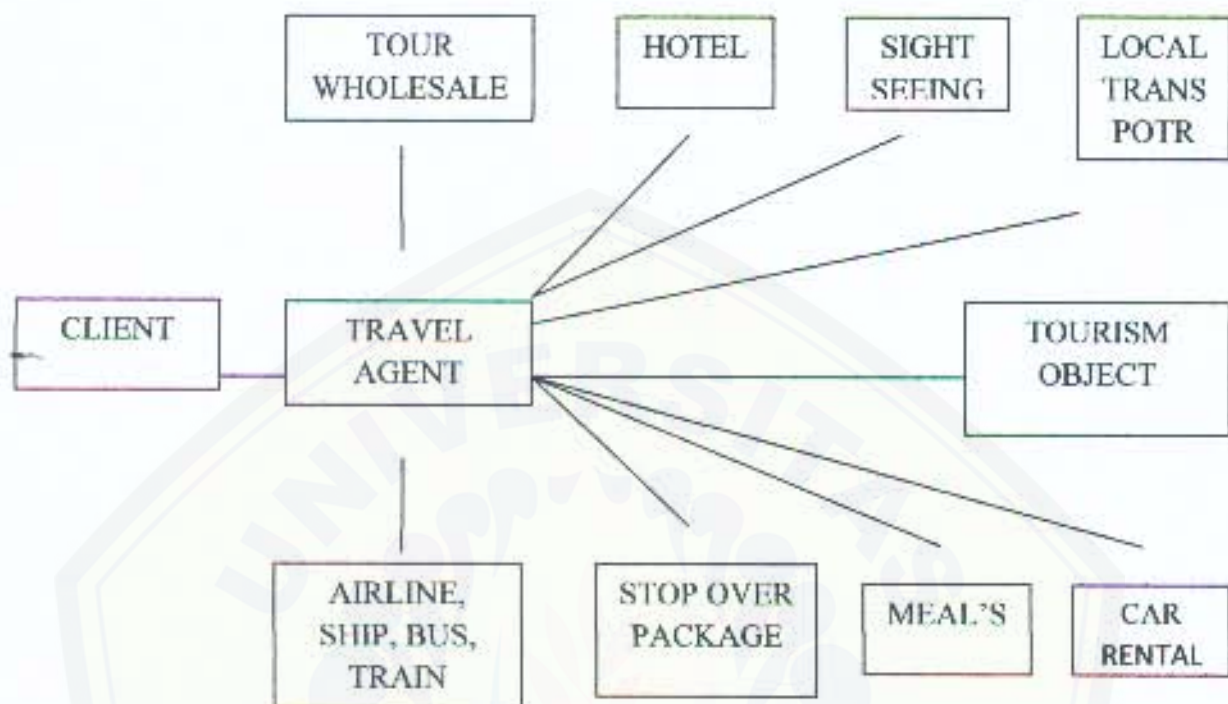
2.3 Perencanaan dan operasional Perjalanan Wisata

Wisatawan dibantu oleh perusahaan perjalanan untuk menyusun semua persiapan aktifitas perjalanan.

Persiapan yang dilakukan	Akibat
Melakukan booking terlebih dahulu	Pasti mendapat tempat/room/seat
Memilih perusahaan pemasok/komponen tour	Yang terbaik atau setara dengan harga
Negosiasi harga	Harga contract/corporate/special discount
Peta perjalanan/lokasi obyek, resto, hotel	Waktu yang terdafdar dan lokasi jelas
Route dan perhitungan waktu-jarak tempuh	Route/itinerary yang sistematis
Prakiraan biaya	Terukur/pasti
Kelelahan dan relax	Enjoy dan relax



Sistem Suplay Reservasi Paket Perjalanan



2.3.1 Menentukan Komponen Paket Wisata/Layanan Jasa Pemasok

1. Transfer In dan Transfer Out

Penjemputan wisatawan dari bandara/stasiun KA menuju hotel (*transfer in*) dan mengantar wisatawan dari hotel menuju bandara/stasiun KA setelah selesai melakukan wisata. Penggunaan jasa *transfer in/out* perlu memperhatikan berapa jumlah wisatawan untuk menentukan pilihan kendaraan apa yang akan digunakan dan menggunakan transportasi apa, pukul berapa kedatangan, waktu check in bandara saat kembali ke Negara/tempat asal. Negosiasi dengan berapa harga sewa sesuai dengan market (*corporate rate*) serta untuk memastikan ketersediaan/aksesabilitas, manfaat, potensi laba.

2. Alat Transportasi

Mempertimbangkan berapa jumlah wisatawan, tujuan perjalanan, kondisi jalan menuju obyek, kemungkinan dapat masuknya kendaraan besar (bus), kekuatan menanjak pada jalan yang naik (*hilly*), keharusan menggunakan AC, perlunya audio visual dalam bus, keharusan menggunakan

microphone, kondisi tempat duduk (*recycling*) dan jarak antara tempat duduk untuk keluesan kaki, dan yang lebih utama kelayakan (*corporate rate*) serta untuk memastikan ketersediaan/aksesabilitas.

3. Akomodasi (Hotel)

Memilih hotel sesuai dengan daya beli dan siapa yang melakukan wisata atau sesuai dengan pesanan pengguna jasa. Melakukan “*hotel inspection*” terlebih dahulu untuk meyakinkan bahwa fasilitas hotel sesuai dengan kondisi yang dijanjikan dalam klasifikasi hotel. *Occupancy* pada saat tamu akan datang, yakinkan bahwa room sudah status OK (*confirmed*) dengan bukti pesanan. Selain itu harus mempertimbangkan jarak yang layak dari hotel ke bandara dan obyek wisata. Negosiasi berapa room rate sesuai dengan market (*corporate rate*), serta untuk memastikan ketersediaan/aksebilitas, manfaat, potensi laba.

4. Obyek Wisata

Dalam menentukan pilihan obyek yang akan ditawarkan, perlu memperhatikan kelompok usia, sosial, kesehatan dan motivasi dalam mengikuti wisata. Yakinkan bahwa obyek wisata yang akan dikunjungi sudah/masih beroperasi, dalam perbaikan atau sudah tutup.

Jarak dan waktu tempuh antara obyek wisata dan akomodasi juga menjadi kunci utama dari kelancaran perjalanan wisata. Negosiasi berapa biaya masuk (*entrance fee*) sesuai dengan market (harga rombongan/*discount*) serta untuk memastikan ketersediaan/aksesabilitas, manfaat, potensi laba.

5. Atraksi Kesenian Tradisional

Memilih atraksi / pertunjukan / *performance* perlu mempertimbangkan apakah wisatawan tertarik terhadap seni traditional, apakah selalu ada pertunjukan secara rutin di sebuah gedung kesenian, ataukah akan “menyewa” suatu group seni dan mendatangkannya di hotel (biaya penyeleenggaraan ini, rata-rata mahal harganya).

Waktu pertunjukan juga harus dipertimbangkan untuk dapat mengatur jadwal wisata (*itinerary*); perlu juga mempertimbangkan jumlah wisatawan yang akan menikmati pertunjukan tersebut.

Negosiasi berapa biayanya sesuai dengan market dan jenis atraksi serta untuk memestikan ketersediaan / aksesibilitas, manfaat, potensi laba.

6. Budaya/Adat istiadat

Dalam memilih adat istiadat/budaya, harus memperhatikan apakah budaya yang dimaksud termasuk sejarah purbakala dan peninggalan-peninggalannya. Adat istiadat juga dibedakan antar adat kebiasaan sehari-hari pada suatu golongan atau suku tertentu atau adat istiadat yang menyangkut upacara-upacara adat seperti perkawinan, khitanan dll.

Adat istiadat sehari-hari dapat dilihat langsung tanpa merencanakan secara khusus, tidak dibutuhkan biaya yang mahal. Namun untuk adat istiadat perkawinan, upacara adat yang sudah langka, biasanya perusahaan berupaya mengadakan acara khusus, dengan kerjasama (*sponsorship*) sehingga perusahaan harus "mengeluarkan biaya yang mahal untuk acara tersebut" agar dapat menyajikan apa yang sudah disepakati dalam paket wisata.

Agar mendapat daftar acara traditional di daerah tujuan wisata budaya seperti Bali, Jogja, Solo, Padang, Makasar, Manado, Jakarta, Bandung dan daerah lain yang Dinas Pariwisata sudah memiliki "situs" di internet, lebih mudah mencarinya, namun harus tetap dilakukan konfirmasi sebelumnya.

Negosiasi berapa harga sewa sesuai dengan market (*corporate rate*) serta untuk memastika ketersediaan/aksesabilitas, manfaat, potensi laba.

7. Tour Guide

Memilih atau menentukan siapa *Tour Guide* / pemandu wisata/ pemandu wisata, juga harus mempertimbangkan level wisatawan dan kinerja pemandu wisata. Karena peranan pemandu wisata (yang sering kali berperan sebagai tour leader atau juga tour operator) sangat sangat mempengaruhi kesuksesan suatu perjalanan wisata.

Seorang pemandu wisata yang professional biasanya adalah mereka yang *smart* (cerdas), daya ingatnya harus kuat, harus mempunyai kemampuan beradaptasi, yang tinggi, serta mampu mengambil keputusan dalam keadaan darurat dalam perjalanan.

Negosiasi berapa biaya/honor sesuai dengan market dan bahasa yang dikuasai dan dibutuhkan serta untuk memastikan ketersediaan/aksebilitas, manfaat, potensi laba.

8. Restaurant / Meal

Memilih menu an restoran, harus benar-benar dapat dipertanggungjawabkan, terutama dari sisi kebersihan dan kenyamanan, walaupun unsure “lezat” adalah subyektif, harus “mencari info” tentang “citra” restaurant tersebut. Lokasi restaurant juga menjadi pertimbangan.

Faktor pilihan dan selera atau kebiasaan menu makanan dari wisatawan juga harus dipertimbangkan, tentunya harus dihindari masakan yang ekstrim rasanya (sangat pedas/asam dan bau khusus seperti terasi, tauco, dll) kecuali bila ada *special request* (permintaan khusus).

Negosiasi berapa harga sesuai dengan jenis meal, jumlah wisatawan dan untuk memastikan ketersediaan/aksesabilitas, manfaat, potensi laba.

9. Cenderamata atau Souvenir

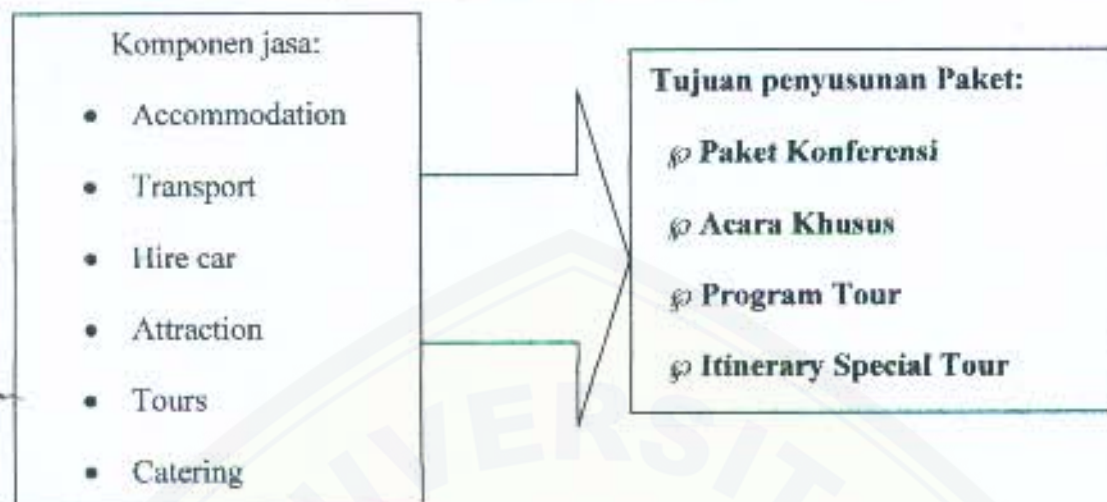
Peran cideramata dalam bisnis pariwisata merupakan benda nyata yang dapat memperkuat kesan yang didapat pada saat menikmati jasa layanan perusahaan penyelenggara perjalanan.

Cenderamata akan bermakna pada waktu-waktu mendatang (3-5 atau 10 tahun kemudian) yang juga akan membantu mengingatkan wisatawan pada citra perusahaan.

Memilih cinderamata hendaknya yang kecil, ringan, awet, aman, / tidak tajam dan tentunya mewakili daerah tujuan daerah tujuan wisata atau seni setempat selain itu juga harus menarik.

Negosiasi berapa komisi yang diperoleh sesuai dengan jumlah belanja wisatawan di tempat tersebut dan untuk memastikan ketersediaan / aksesabilitas, manfaat, potensi laba.

2.3.2 Menentukan Tujuan Penyusunan Paket Tour



Mengumpulkan paket wisata terkini dari objek wisata dapat dilakukan melalui:

- Riset meja (Mempelajari informasi dalam brosur / internet / majalah Koran)
- Menghubungi otoritas pariwisata / pemasok produk / jaringan distribusi
- Inspeksi destinasi / lokasi (bila diperlukan/bila lokasi belum dikenal dengan baik)
- Melalui jaringan internet (sumber yang dipercaya)

Hasil survey dituliskan dalam bentuk format resmi yang berlaku dalam perusahaan atau dalam bentuk narasi dan foto-foto (sesuai aturan perusahaan)

Survey memerlukan biaya yang cukup mahal, seringkali survey dilakukan bersama-sama dengan perusahaan lain atau disponsori oleh lembaga Negara (pariwisata) dan hasilnya dikemas secara intern pada tiap perusahaan, sebagai "bahan baku" produk wisata.

Contoh Format:

Tourism Object Inspection Form

Name of Object : Location :
 Date of Inspect : Phone Number:
 Contact Person :

No	Item	Conditions					Note
		E	G	A	F	P	
	Firs Impression of Object						
	Accessibility of front entrance to object						
	Closeness and operational days						
	Appearance of staff						
	Clean and safety						
	Facility of guard safety						
	Local guide						
	Duration for around inside						
	Meal facility						
	Price of meal						
	Souvenir shop						
	Entrance fee and discount						
	Brochure						

E: Excellent G: Good A: Average F: Fair P: Poor

Contoh Format:

Attraction Object Inspection Form

Name of Object : Location :
 Date of Inspect : Phone Number :
 Contact Person :

NO.	ASSEMENT ASPECT	SCORE					NOTE
		E	G	A	F	P	
1.	Location						
2.	Distance from city						
3.	Accessibility Car/ Train/ Bus/ Ferry						
4.	Coasts						
5.	Facilities/Feature						
	• Parking Area						
	• Restaurant						
	• Toilet						
	• Public Phone						
	• Litter Baskets						
	• Souvenir Shop						
	• Other						
6.	Hours of business						
7.	Special characteristic						

E: Excellent G: Good A: Average F: Fair P: Poor

2.3.3 Distribution Of Time

❖ DOT = Distribution Of Time

Dalam memperkirakan jarak jalan (km) dan waktu tempuh, perlu dipikirkan kondisi jalan raya secara fisik (rusak/halus, macet, ataupun pada jam kerja yang biasanya padat kendaraan) dimana bus yang kita gunakan harus mengurangi kecepatan.

Seringkali terjadi keterlambatan sampai tujuan karena pengelola tour tidak memperhitungkan kondisi jalan raya atau peraturan lalu-lintas (bila ada perubahan dan terpaksa harus berputar karena ternyata jalan tersebut sudah tidak dapat dilalui) keterlambatan akan mengecewakan dan merusak image perusahaan.

$$\text{Waktu Tempuh} = \text{Jarak} : \text{Kecepatan per jam}$$

2.3.4 Fungsi Itinerary

Pengertian Tour Itinerary secara umum adalah susunan jadwal perjalanan wisata yang sudah diatur sedemikian rupa secara sistematis untuk memberikan kenyamanan dan kepuasan kepada wisatawan. Tour Itinerary berisi urutan perjalanan / route, penentuan waktu berdasarkan **jarak dan waktu tempuh**, keterangan singkat tentang lokasi yang dikunjungi atau dilalui.

Route hanya arah dan urutan perjalanan, yang dalam penentuannya diusahakan untuk tidak menempuh jarak yang persisi sama antaraberkat dan kembali. Hal ini sangat penting karena berangkat dari hotel dan kembali ke hotel menempuh jalan yang sama akan menimbulkan kebosanan bagi wisatawan dan tentu mereka complain karena wawasan kesan yang "dibelinya tidak sesuai dengan uang yang di keluarkan.

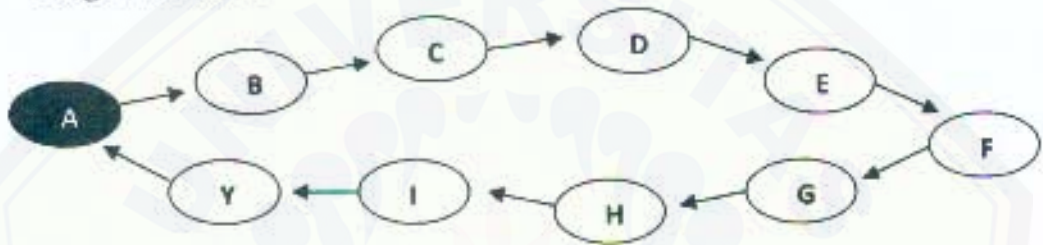
Itinerary merupakan jabaran dari route disertai distribusi waktu (**DOT = distribution of time**) dan penjelasan singkat tentang point of interest yang dilalui, sepanjang perjalanan maupun lokasi dimana wisatawan turun dari kendaraan dan menikmati obyek wisata. Itinerary yang disusun oleh tour planner, akan digunakan sebagai pegangan dan chek list bagi seorang tour guide dengan

menambahkan detail informasi objek yang akan dipresentasikan pada pelaksana tour.

A. Beberapa Bentuk Route Perjalanan

Beberapa bentuk route perjalanan yang harus diperhatikan agar tidak terjadi perjalanan yang sia-sia karena harus memutar atau kembali ke jalan yang sama, teori ini juga digunakan dalam pengoperasian kegiatan tour di CV. Indie Tour Organizer Jember.

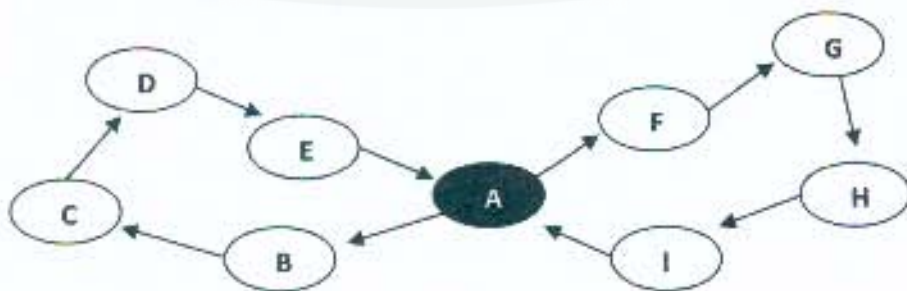
-Membentuk lingkaran (A - B - C - D - E - F - G - H - I - Y - A) Sarat dengan wawasan



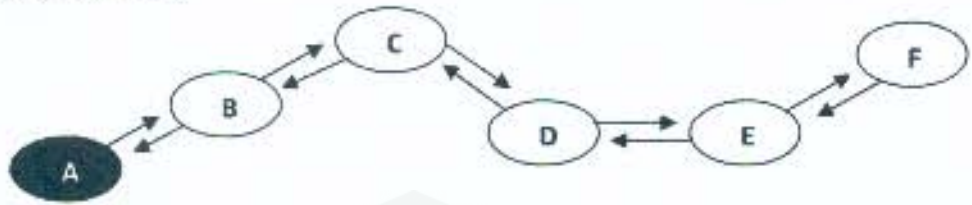
-Membentuk (A - B - C - D - E - F - G - H - C - B - A) Kurang baik, pengulangan C - B - A pada akhir perjalanan, saat wisatawan hampir lelah.



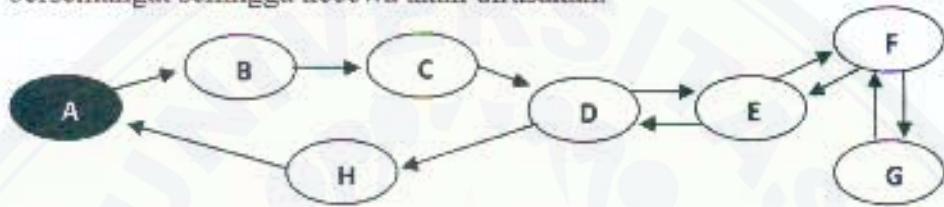
-Membentuk (A - B - C - D - E - F - G - H - I - A) Hati - hati pengulangan pada A dan perhitungan jarak allur kiri dan kanan.



-Membentuk (A – B – C – D – E – F – E – D – C – B – A) Buruk sekali, pengulangan total.



-Membentuk (A – B – C – D – E – F – G – F – E – D – H – A) Buruk, pengulangan pada D – E – F – G – H dilakukan pada saat wisatawan bersemangat sehingga kecewa akan dirasakan.



Penjelasan :

- Route 1 Membentuk lingkaran A – B – C – D – E – F – G – H – I – Y – A sarat dengan wawasan
- Route 2 Membentuk A – B – C – D – E – F – E – D – C – B – A buruk sekali pengulangan total
- Route 3 Membentuk A – B – C – D – E – F – G – H – C – B – A kurang baik, pengulangan C – B – A pada akhir perjalanan, saat wisatawan hampir lelah
- Route 4 Membentuk A – B – C – D – E – F – G – H – G – F – E – D – H – A buruk, pengulangan pada D – E – F – G – H dilakukan pada saat wisatawan bersemangat sehingga kecewa akan sangat dirasakan
- Route 5 Membentuk A – B – C – D – E – A – F – G – H – I – A hati – hati pengulangan pada A dan diperhitungkan jarak allur kiri dan kanan

Pilihan Route 2 – 3 dan 4 dapat saja dilakukan bila memang fasilitas jalan raya memang tidak tersedia, namun wisatawan harus diberi informasi tentang pengurangan Route.

Itinerary merupakan jabaran dari Route disertai waktu dan sekilas singkat tentang *Point of interest* yang dilalui, sepanjang perjalanan maupun lokasi dimana wisatawan turun dari kendaraan dan menikmati obyek wisata.

B. Pengetahuan yang menunjang penyusunan Tour Itinerary

Seseorang tour planner sebaiknya memiliki pemahaman dan pengalaman

tentang:

- ❖ Geographi, dan dapat membaca peta serta memperkirakan waktu tempuh dan jarak.
- ❖ Pernah melakukan survey / kunjungan langsung / searching dari sumber yang akurat dan terkini.
- ❖ Memahami detail perjalanan, dan point of interest yang dilalui ataupun yang dikunjungi.
- ❖ Memahami kebutuhan dalam perjalanan, seperti : kebutuhan udara segar, toilet, kepenatan (kaki, tangan, dan punggung), kejenuhan dalam perjalanan.
- ❖ Memahami tata aturan meal yang layak (snack dan makan siang/malam) mencakup waktu dan tempat makan.
- ❖ Memahami pengetahuan *Traveling Health*, agar dapat mencegah secara dini hal – hal yang ditimbulkan karena trauma perjalanan (kulit terbakar sinar matahari, mabuk karena terlalu lama perjalanan tanpa istirahat, akibat air seni, dan akibat terlambat makan).
- ❖ Dapat melakukan negoisasi dengan baik (dalam melakukan contract rate dan mencari harga terbaik).
- ❖ Dapat merencanakan budget (dengan bantuan ahli keuangan) dan memperkirakan keuntungan bagi perusahaan (dan karyawan).
- ❖ Memahami keasuransian (asuransi kesehatan, asuransi perjalanan, dan asuransi di object wisata)
- ❖ Memahami dan dapat menilai brosur wisata yang baik (dengan persyaratannya).

Dalam penyusunan Tour Program harus dibuat seteliti mungkin sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak (wisatawan dan perusahaan).

C. Menyusun Itinerary / Tour Program

Itinerary (jadwal acara perjalanan), memuat :

Kegiatan (acara) selama perjalanan yang dilakukan, rute/jalan yang akan ditempuh, waktu, keterangan tentang tempat yang akan disinggahi, dan berbagai hal yang perlu sebagai penjelasan seluruh kegiatan.

Dalam menyusun Itinerary, perlu dipahami apa kebutuhan pengguna jasa (wisatawan) dan tujuan perusahaan pelaksana, dengan mempertimbangkan beberapa hal, antara lain :

❖ *Budget (Anggaran yang tersedia)*

Menyangkut daya beli calon wisatawan; berapa biaya yang dianggarkan untuk melaksanakan perjalanan, sehingga acara perjalanan bisa disusun sesuai keinginan dan daya beli calon wisatawan.

❖ *Distance and Geographi*

Berkaitan dengan jarak tempuh dan waktu yang diperlukan untuk melaksanakan acara perjalanan dari satu tempat ke tempat yang lain, maupun waktu keseluruhan yang dimiliki calon wisatawan.

❖ *Special event vs free time*

Diperhatikan acara kunjungan ke objek – objek wisata dan juga acara bebas buat wisatawan (untuk kegiatan – kegiatan pribadi).

❖ *Shopping*

Diperhatikan pula acara untuk berbelanja sebagai bagian dari daya tarik perjalanan tersebut.

❖ *Location of accommodation*

Dalam memilih akomodasi perlu dipertimbangkan faktor lokasi yang sesuai dengan selera dan keinginan wisatawan.

❖ *Rest and luncheon stops*

Beban acara perjalanan hendaknya tidak terlalu berat, harus dipertimbangkan waktu istirahat dan juga waktu makan siang.

❖ *Tours members*

Jumlah peserta wisata perlu dipertimbangkan untuk menentukan jadwal acara perjalanan.

D. Jenis-jenis itinerary

Daftar atau susunan acara perjalanan wisata dibuat oleh *tour operator* dalam perusahaan perjalanan wisata dengan bermacam – macam cara sesuai dengan keinginan dan selera pembuatnya. Adapun bentuk – bentuk itinerary adalah sebagai berikut :

a. *Essay style*

Merupakan bentuk uraian singkat mengenai rencana atau jadwal perjalanan yang memuat hari dan atau tanggal pelaksanaan serta kegiatan tiap harinya.

b. *Tabulated style*

Susunan acara wisata yang disajikan dalam bentuk table dengan menggunakan kolom – kolom yang memuat informasi antara lain : hari/tanggal, tempat, waktu acara, dan keterangan.

c. *Graphic style*

Acara perjalanan wisata yang disusun dalam bentuk grafik berupa lambang – lambang komponen yang digunakan berdasarkan urutan acara.

❖ **Dari sisi kegunaan itinerary dapat dibuat dengan cara**

• *Summary Itinerary*

Dirancang untuk menginformasikan, mengingatkan, dan meyakinkan. Jadwal acara ringkas, utamanya untuk keperluan brosur.

• *Detailed Passenger Itinerary*

Dibuat lebih rinci dengan mencantumkan: hotel, restoran, dan informasi lain setiap harinya, yang perlu bagi wisatawan untuk dapat merencanakan kegiatan.

• *Operational Working Itinerary*

Dibuat untuk kepentingan guide, sopir, pimpinan rombongan agar diketahui dengan baik: route, waktu, dan lain – lain.

2.3.5 Reservasi Industri Pariwisata

Reservasi adalah pemasaran atau permintaan konsumen dengan berkomunikasi melalui media oleh pelanggan. Dapat dilakukan dengan berbagai macam alat misalnya; telepon, faksimile, internet, dan surat atau dapat dilakukan dengan mendatangi langsung tempat perusahaan untuk melakukan reservasi.

a. Manfaat Reservasi Bagi Biro Perjalanan

- 1) Dapat mengetahui dengan pasti kapasitas wisatawan yang siap untuk melakukan tour.
- 2) Dapat menghitung dengan pasti harga paket wisata, sehingga mencegah adanya kekeliruan harga.
- 3) Dapat mempersiapkan permintaan – permintaan khusus dari wisatawan.
- 4) Dapat mempersiapkan hotel/penginapan untuk tamu sesuai dengan tanggal pemesanan, dan memastikan apakah hotel/penginapan tersebut sedang penuh atau kosong.
- 5) Mempersiapkan segala sesuatu fasilitas tambahan diluar hotel/penginapan, namun masih dalam permintaan tamu.

b. Manfaat Reservasi Bagi Wisatawan

- 1) Dapat mempersiapkan segala sesuatu dengan matang sebelum perjalanan wisata dilaksanakan.
- 2) Memudahkan wisatawan mendapat kepastian atas tour yang dipesannya.
- 3) Dapat memprediksikan biaya yang akan dikeluarkan pada saat berwisata.
- 4) Memudahkan tamu mendapatkan kamar hotel/penginapan.

c. Yang Harus Dilakukan Didalam Reservasi

- 1) Masa berlaku pemesanan.
- 2) Kapan dan dimana reservasi dilakukan.
- 3) Nomor telepon tamu yang dapat dihubungi.
- 4) Memberitahukan fasilitas-fasilitas permintaan yang tidak dapat dipenuhi.
- 5) Mencatat fasilitas tambahan yang diminta.

Apabila reservasi ada *booking fee* atau dana pertama, biasanya sekitar 50% dari harga sesungguhnya, tetapi untuk membatalkan reservasi ada juga *cancel fee* yaitu biaya pembatalan (biaya tergantung pada perusahaan itu sendiri). Jika

terjadi perubahan-perubahan ketika reservasi sudah fix maka akan dikenakan denda. Reservasi harus diperlakukan sikap ketelitian, ketepatan waktu, dan kecepatan berfikir dalam mengambil keputusan. Kesalahan sekecil apapun dalam kegiatan pemesanan dapat mengakibatkan buruknya citra perusahaan.





BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan secara rinci mengenai gambaran umum Biro Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer, tempat penulis melakukan Praktek kerja Nyata selama 30 hari. Hal-hal yang dijelaskan dalam bab ini adalah sejarah singkat Biro Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer, profil perusahaan, struktur organisasi.

3.1 Sejarah Singkat CV. Indie Tour Organizer

CV. Indie Tour Organizer mendapat ijin usaha serta disahkan menjadi birowisata legal oleh Dinas Pariwisata pada tanggal 19 April 2008, perusahaan ini di dirikan oleh saudara Irvan Primanto Baskoro & Andre Wahyu di kota Jember. Salah satu kegiatannya adalah penyedia jasa perjalanan wisata. Pemilihan lokasi di Jember berdasarkan beberapa pertimbangan, antara lain tingginya frekuensi aktifitas perjalanan dari para pelajar dan mahasiswa perguruan tinggi di jember serta instansi – instansi yang ingin mengetahui tentang obyek – obyek wisata yang ada di daerah lain dan diharapkan dengan berdirinya CV. Indie Tour Organizer dapat memperluas pelayanan jasa pariwisata.

Pada awalnya CV. Indie Tour Organizer hanya bergerak dalam jasa penyelenggaraan tour. Banyaknya permintaan dari masyarakat akan penyelenggaraan tour mengindikasikan bahwa berwisata merupakan salah satu kebutuhan masyarakat, hal ini disiasati oleh CV. Indie Tour Organizer dengan memberikan penawaran-penawaran paket wisata yang bersaing dan ditujukan pada berbagai segmen pasar, berbagai respon positif dari masyarakatpun diterima, sehingga kontrak – kontrak kerja sama dengan konsumen mulai disepakati.

Setiap kontrak tour yang ada, manajemen CV. Indie Tour Organizer selalu berusaha memberikan pelayanan yang maksimal dengan harapan mampu memuaskan konsumen yang pada hakikatnya para konsumen akan setia menggunakan pelayanan jasa CV. Indie Tour Organizer. Hal inilah yang mendapatkan perhatian serius pada awal pendirian CV. Indie Tour Organizer.

Perkembangan CV. Indie Tour Organizer mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan semakin banyaknya konsumen yang menggunakan jasa biro perjalanan sehingga hal ini membuat tingkat persaingan antar biro perjalanan semakin ketat, maka CV. Indie Tour Organizer memperluas unit jasa yang ada yaitu dengan menambah pelayanan pada jasa rent car (rental mobil), editing & shooting video.

3.2 Profil Perusahaan CV. Indie Tour Organizer

Nama Badan Usaha	: CV. Indie Tour Organizer
Alamat Kantor	: Perum BTN, Mastrip S12 Jember
Telepone / fax / E-mail	: (0331) 321672 / indietour@yahoo.com
Jenis Usaha	: Tour & Event Organizer
Jumlah Karyawan	: 5 orang
Program Yang Berjalan	: - Tour Domestic - Rent Car (rental mobil) - Editing - Event Organizer - Shooting video
Fasilitas Kantor	: Telepone & Mesin fax, Kendaraan Operasional Komputer, Laptop, & Printer Handycam & Kamera Digital Beberapa meja kursi untuk pegawai dan tamu

3.3 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi adalah struktur yang dibuat untuk mengetahui tugas dan jabatan dari setiap karyawan, dengan tujuan agar karyawan mampu bertanggung jawab terhadap tugas masing – masing.

CV. Indie Tour Organizer sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa membutuhkan tenaga – tenaga yang berpengalaman, kreatif dan professional baik dibidang pariwisata, manajemen, bahasa, maupun bidang – bidang yang lain. Semua itu dibutuhkan demi kelancaran program kerja yang menjadi tujuan Indie Tour Organizer.

CV. Indie Tour Organizer memiliki sistem kerja yang fungsional yaitu system kerja ganda. Maksudnya setiap karyawan tidak harus mengerjakan pekerjaan yang menjadi kewajibannya saja sesuai dengan posisinya distruktur organisasi perusahaan. Akan tetapi disini karyawan dapat melakukan pekerjaan sesuai dengan kemampuannya apabila dibutuhkan tanpa melampaui batas – batas wewenang yang ada dalam struktur organisasi perusahaan.

**STRUKTUR ORGANISASI
CV. INDIE TOUR ORGANIZER**



EXECUTIVE STRUCTURE

NO	NAME	FUNCTION
1	Irvan Primanto Baskoro	Director
2	Andre Wahyu	Administration/Manager
3	Teguh triat	Editing/Tour Planner/Marketing
4	Untung Sugiman	Accounting/Marketing/Tour Leader
5	Hariadi Kurnianto	Marketing/Tour Leader

3.4 Teknik Operasional CV. Indie Tour Organizer

Dalam melaksanakan teknik operasionalnya, CV. Indie Tour Organizer telah memiliki beberapa aspek pendukung, antara lain yaitu:

A. Aspek Manajemen

- 1) Kantor CV. Indie Tour Organizer telah dikelola secara professional dengan Sumber Daya Manusia yang mempunyai kemampuan dalam menjalankan bisnis jasa pariwisata.
- 2) Sebagai Biro Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer dituntut untuk selalu professional dan kreatif dalam menjalankan bisnis jasa pariwisata demi kepuasan konsumen.
- 3) Kantor dikelola secara professional oleh pimpinan dan Sumber Daya Manusia yang professional di bidangnya selalu melakukan koordinasi dalam menjalankan bisnis jasa pariwisata.

B. Aspek Produk dan Pelayanan

Sebagai Biro Jasa Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer memiliki serangkaian produk di bidang jasa Pariwisata dan Event Organizer yang cukup lengkap sehingga dapat memenuhi keinginan konsumen. Produk dan Pelayanan CV. Indie Tour Organizer meliputi:

1) *Tourist Service*

Beberapa jenis *Tourist Service* antara lain:

- a. *Several Days Tour* adalah jenis tour yang memberikan pelayanan wisata selama beberapa hari.
- b. *Study Excursion* adalah jenis tour yang memberikan pelayanan untuk tujuan pendidikan.
- c. *Field Trip* adalah jenis tour yang memberikan pelayanan untuk mengunjungi perusahaan atau tempat wisata.
- d. *Study Tour/KKL/PKL* adalah jenis tour yang dilakukan untuk tujuan pendidikan yaitu dengan mengunjungi perusahaan dan instansi.

e. *Family Tour* adalah jenis tour yang memberikan pelayanan untuk keluarga yang ingin melakukan perjalanan wisata.

2) *Overland Tour Packages*

Jenis tour yang memberikan pelayanan wisata luar daerah atau luar pulau, seperti berwisata ke pulau Bali, Jakarta, Malang, Lamongan, Surabaya.

3) *Hotel Reservation*

Memberikan pelayanan untuk akomodasi yaitu memesan kamar hotel. Dalam kasus ini perusahaan bekerja sama dengan pihak hotel diseluruh Indonesia, seperti Sheraton Hotel and Tower, Club Bunga Hotel, Alit Sanur Bungalow, Bali Gardenia, dan Pemata and Lautze Hotel and Resto.

4) *Transportation Services*

Transportasi adalah salah satu pelayanan paling penting dalam melakukan aktivitas tour. CV. Indie Tour Organizer bekerja sama dengan perusahaan transportasi, seperti PO. Bus Pariwisata AKAS (AKAS 4, AKAS Green, AKAS nnr), PO. Bus Pariwisata Tiara Mas, dan PO. Bus Pariwisata Titian Mas.

5) *Restaurant Reservation*

Beberapa restaurant memiliki kualitas yang berbeda dalam persediaan menu makanan. CV. Indie Tour Organizer mempunyai kerja sama dengan restaurant dalam memberikan pelayanan terbaik untuk wisatawan, seperti Bidadari Resturan, Grafika Resto, Bromo Asri, dan Tongas Restoran.

6) *Event Organizer*

CV. Indie Tour Organizer memberikan pelayanan kepada konsumen untuk memudahkan konsumen dalam menangani event, seperti konser music, anniversary, dan seminar. Dalam hal ini CV. Indie Tour Organizer bekerja sama dengan beberapa perusahaan lain untuk mendukung event yang dijalankan.

C. Aspek Strategi Pemasaran

Dengan kelengkapan produk jasa pariwisata yang ada, manajemen CV. Indie Tour Organizer selalu mengedepankan kegiatan pemasaran yang terintegrasi dan tepat sasaran. CV. Indie Tour Organizer mempunyai strategi pemasaran terutama dalam produk jasa pariwisata, yang bertujuan untuk mempromosikan produk paket wisata dan event organizer. Strategi Pemasaran CV. Indie Tour Organizer mempunyai beberapa teknik promosi antara lain:

1) Sales Mission

Sales merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan di luar kantor, seperti mendatangi atau mengunjungi instansi – instansi dengan menawarkan produk paket wisata atau event organizer. Sales mission membutuhkan perhatian dan respon dari pelanggan. Cara penyampaian atau penawaran produk – produk paket wisata sangat di butuhkan dalam sales mission ini.

2) Lobbying

Lobbying merupakan pendekatan informal marketing karena lobbying bersifat lebih ke personal.

3) Adverstising

Adverstising merupakan salah satu bentuk marketing dengan menggunakan beberapa material promosi seperti brosur, poster, leaflet. Fungsi dan kelebihan menggunakan material – material seperti yang disebutkan diatas yaitu meningkatkan jumlah pelanggan, mudah dikenali, memiliki standard kualitas yang tinggi dan memudahkan dalam melakukan kegiatan marketing karena konsumen biasanya sudah mengetahui produk apa yang dimiliki. Serta lebih memudahkan tugas sales untuk memperkenalkan perusahaan beserta produknya kepada para konsumen mengenai fasilitas ataupun pelayanan yang diberikan.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis menyelesaikan tugas akhir Laporan Praktek Kerja Nyata dengan judul "Peranan Bahasa Inggris dalam Mengoperasikan Kegiatan Biro Perjalanan wisata di CV. Indie Tour Organizer", dan juga berdasarkan uraian serta penjelasan yang terdapat dalam bab-bab Laporan Praktek Kerja Nyata maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Segala bentuk kegiatan dalam mengoperasikan kegiatan Biro Perjalanan Wisata tidak dapat terlepas dari penggunaan Bahasa Inggris, misalnya dalam kegiatan: *reservation, marketing, front office, tour operator* dan *tour leader*.
2. Pentingnya Bahasa Inggris dalam mengoperasikan kegiatan Biro Perjalanan Wisata karena dalam Biro Perjalanan Wisata Bahasa Inggris sangat diperlukan hal ini dikarenakan Bahasa Inggris adalah bahasa yang *universal* yang sangat diperlukan dalam dunia kepariwisataan.
3. Manfaat yang didapat menggunakan Bahasa Inggris dalam mengoperasikan kegiatan Biro Perjalanan Wisata antara lain: dapat dengan mudah mengoperasikan segala kegiatan karena sebagian besar kegiatan dalam biro perjalanan wisata menggunakan Bahasa Inggris, dapat dipercaya public mempunyai kualitas perusahaan yang baik karena memiliki kemampuan berbahasa Inggris dengan baik dan benar, lancar berkomunikasi dengan wisatawan.
4. Kemampuan SDM Dalam CV. Indie Tour Organizer dalam menggunakan Bahasa Inggris cukup baik dan juga sering sekali digunakan dalam segala kegiatan.
5. Bahasa Inggris adalah satu kesatuan yang erat kaitannya dengan dunia kepariwisataan.

5.2 Saran

Sebagai mahasiswa Program Diploma III Bahasa Inggris yang menginginkan kemajuan bagi almamater, maka penulis ingin memberikan beberapa saran:

1. Pihak Program memberikan layanan-layanan khusus bagi mahasiswa program Diploma III Bahasa Inggris dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan bahasa Inggris, misalnya: mata kuliah tambahan di luar kampus untuk menunjang wawasan dan keahlian yang saat ini dibutuhkan dalam dunia kerja, fasilitas-fasilitas yang mendukung kemajuan kemampuan berbahasa Inggris hendaknya lebih ditingkatkan, dan lebih memberikan penekanan pengajaran agar mahasiswa memiliki minat belajar yang kuat sehingga mahasiswa dapat lulus dengan mempunyai bekal yang berlimpah dan almamater dapat dipercaya mempunyai lulusan yang handal dalam bidangnya.
2. Pihak program memperluas hubungan kemitraan dengan instansi-instansi di luar khususnya instansi yang terkait yang dapat dijadikan referensi pihak program dan mahasiswa dalam memilih tempat Praktek Kerja Nyata atau memilih tempat mencari pekerjaan yang selektif setelah mahasiswa lulus.

Sedangkan untuk Biro Perjalanan Wisata CV. Indie Tour Organizer Jember berdasarkan pengamatan langsung saat mengikuti pelaksanaan Praktek Kerja Nyata, penulis ingin memberikan beberapa saran guna meningkatkan kualitas dan mutu perusahaan, antara lain:

1. Meningkatkan kedisiplinan kerja yang tinggi, sehingga semua pekerjaan dapat selesai dengan baik dan tepat waktu maka konsumen akan setia menggunakan jasa CV. Indie Tour Organizer.
2. Memberikan fasilitas-fasilitas yang memadai untuk memperlancar semua kegiatan yang ada.
3. Menjalin hubungan dengan pihak luar seluas-luasnya guna memperluas jam terbang perusahaan hingga manca Negara.

4. Penyusunan, pengoperasian, penyelenggaraan, maupun persiapan wisata hendaknya ditangani oleh tenaga kerja yang professional dan berkualitas, sehingga segala yang ditawarkan dan disajikan akan dapat menarik minat para calon konsumen.





INDIE TOUR ORGANIZER

PENAWARAN PAKET TOUR WISATA (UMUM)



Indie Tour Organizer

BTN. Mastrip S.12 – Jember JAWA TIMUR
Phone/Fax. +62331-321672
Email: indietour@yahoo.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

12 July Agustus 2010



Jember, 12 Juni 2010
 Ref. : 0656/Mkt/2010
 Hal : **Penawaran Paket Wisata & Harga Komponen Pariwisata**



Kepada Yth:

 Di Tempat



Dengan hormat,
 Bersama ini kami menyampaikan penawaran Wisata paket wisata kepada Bapak/Ibu.

Adapun penawaran yang kami sampaikan adalah sebagai berikut:



1. **Penawaran Paket Wisata Fullboard.**
 Yaitu paket wisata yang fasilitas dan pelayanannya dikemas secara **All-In-One**, dengan tujuan memberikan kemudahan dan kenyamanan dengan harga yang lebih murah dibandingkan dikelola sendiri. Dan paket tersebut kami kondisikan: Harga & program dapat disesuaikan menurut anggaran / permintaan sekolah, fasilitas Free of Charge/FDC dan Commissionable untuk Panitia.
2. **Penawaran harga komponen pariwisata**
 Yaitu layanan menyediakan komponen pariwisata apabila wisata siswa dikelola sendiri oleh pihak sekolah. Seperti: **Bus Pariwisata, Hotel, Konsumsi, Obyek wisata, Pemandu Perjalanan (TL/Guide), dll**, dengan harga **Agent Rate** yang lebih murah daripada menyewa/memesan sendiri.



Demikian penawaran dari kami, besar harapan kami untuk dapat bekerjasama dengan Bapak/Ibu. Jika ada hal yang kurang jelas mohon untuk tidak segan-segan menghubungi kami. Dengan senang hati kami akan memberikan perhatian dan pelayanan yang terbaik.

Atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.



Hormat kami,
 Indie Tour Organizer

HARIADI KURNIANTO, SE
 Marketing Manager



Indie Tour Organizer
 Peran RTM Marketing G.17 Jember - KATN
 Phone/Fax : 032131 371577
 Email : indietour@indietour.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Validitas April 2023



One Day Tour :

Tarif Paket sesuai jumlah peserta :

No.	Transportasi Bus Pariwisata	Pax	Malang		Lamongan	
			Dewa / Dewa (Rp)			
1.	59 seat Pemas seat 2-2	19	229.000		207.000	
		25	234.000		213.000	
		30	242.000		212.000	
2.	42 seat Koridor seat 3-3	42	255.000		235.500	
		40	264.000		245.000	
		35	280.000		261.000	
3.	Mini Bus 30 Seat Pemas seat 2-2	20	335.000		300.500	
		25	350.000		326.000	
		20	361.000		341.000	

Min. 10 Pax. Untuk Agensi/Instansi dan Grup
Kelas 2, 3, 4 & Senior Jawa Barat

Program Tour :

Malang One Day Tour : B,L,D

Kebangkitan pukul 05.00WIB – Breakfast di Rest. Bromo sari – **Taman Wara Pagan** – **241M DRK** – **Alun-alun Kledung**, Dinner di Rest. Tongas Aori

Lamongan One Day Tour :B,L,D

Kebangkitan pukul 01.00WIB – Transi di Rest. Jaya Timur – **Waduk Gajah** – **Zemmeron** – **Waduk Kledung** – **Waduk Besaman** – **Kledung**, Dinner dan sea you need drink.....

Harga Inclusive :

1. Transportasi Bus Pariwisata Sesuai Tabel.
2. Meal 1 hari 3x full Prasmanan / Box
3. Snack di sajikan pada saat pemberangkatan
4. Air Mineral Aqua Danone 500ml
5. Welcome drink
6. Tiket objek Wisata sesuai program
7. Dokumentasi selama perjalanan (Shooting Video & Foto Digital)
8. Foto hasil perjalanan Wisata (Pigora 10R 1 lembar) - masto
9. Tour Leader
10. Spanduk/banner Wisata
11. Bag Tag
12. Asuransi Pariwisata
13. Obat – obatan Ringan
14. Souvenir
 - (Gantungan Kunci/Pin → pilih salah satu)
 - VCD hasil Perjalanan
15. Doorprize (T-shirt, Mug Cantik, Jam dinding)
16. Donasi (Fee Crew Bus, Tour Leader, Tol Parik & etc. yang bersifat rombongan)
17. Buku Panduan Wisata
18. FOC (bebas bayar) 1pax

Indie Tour Organizer
 Perum BTN Hestip 5, Jember – JATIM
 Phone/Fax : +6231 321622
 Email : indietour@indie.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Wahana Agustus 2018



Paket Class : **Melati Class**
 Kapasitas : **Quarto Share / 1 Kamar 4 orang**

Tarif sesuai sesuai pilihan peserta :

No	Transportasi Bisa Partaikata	Pax	Malang 2H1M 6x makan		Lamongan 2H1M 6x makan	
			Bursa / Gunung / Air			
1.	54 seat Formas/seat, 2-2	54	467.000		376.000	
		55	471.000		384.000	
		50	481.000		398.000	
2.	42 seat Formas/seat, 2-2	42	503.000		419.000	
		40	520.000		427.000	
		35	545.000		435.000	
3.	Nilai Bus 30 Seat Formas/seat, 2-2	30	554.000		470.000	
		25	568.000		572.000	
		20	658.000		583.000	

Nilai ini belum termasuk biaya pajak hotel yang berlaku di Kota Malang dan Lamongan

Malang 2 Hari 1 Malam :

Hari 1 : B,L,D

Kabaranjolan pukul 05.00 WIB, Breakfast di rest. Bromo air/tongas air - C/I Hotel - Free Program

Program :

Hari 2 : B,L,D

Breakfast - C/I Hotel - Berkah Jember,

Lamongan 2 Hari 1 Malam :

Hari 1 : B,L,D

Kabaranjolan pukul 04.00 WIB dan tempat yang telah di tentukan, breakfast di Rest. Lowai (Bromo/Tongas Air) - C/I Hotel di Tuban.

Hari 2 : B,L,D

Breakfast di hotel kemudian C/I hotel - C/I Hotel di Tuban, Lunch di Rest. Lowai dan melanjutkan perjalanan menuju Surabaya dan Lamongan dan makan di Rest. Lowai, sebelum ke perjalanan pulang dan Dinner di Rest. Lowai (Tongas/Bromo Air), tiba di Jember [Jember.com](#)

Harga Inclusive :

1. Transportasi Bus Pariwisata Sesuai Tabel
2. Meal sesuai Program
3. Snack di setiap point wisata pemberhentian
4. Air Mineral Aqua Danone 500ml
5. Welcome drink
6. Tiket obyek wisata sesuai program
7. Dokumentasi selama perjalanan (Shooting Video & Foto Digital)
8. Paco kecil perjalanan wisata (Pigori 100 L kempa) master
9. Tour leader
10. Sertifikat/banner Wisata
11. Sag Trip
12. Asuransi Pariwisata
13. Obat-obatan ringan
14. Souvenir :
 - (Gantungan Kunci/PM - 4 pilih salah satu)
 - VCD hasil perjalanan
15. Donorasi (T-shirt, Mug, Cantik, Jam string)
16. Gondol (Pac Crew Bus, Tour leader, Tol Pencil & etc. yang bersifat rombongan)
17. Buku Panduan Wisata
18. POC (bebas biaya) Lpax

India Tour Operator
 Petauri, BIN Masrip 5.12 Jember - Jember
 Phone/Fax : +62331 321672
 Email : indiatour@india.co.id



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Yogyakarta Agustus 2016



Paket Class : **Standart AC**
 Bali > Sari / Nikita, Nusa Indah 3, Gaurafari / setraf
 Djogja > Musyafira, Bhitika / setraf
Kapasitas : **Quarto Share 1 kamar 4 orang**

No.	Transportasi Bus Pariwisata	Pax	BALI ISLAND				
			DJOGJAKARTA TOUR				
			Harga / orang (Rp)				
			3H1M	3H2M	3H1M	3H2M	4H2M
1.	58 seat Form 2x2	34	456.000	352.000	425.000	515.000	512.000
		35	468.000	366.000	430.500	525.000	558.500
		50	487.000	385.000	447.000	535.000	580.800
2.	42 seat Form seat, 2-2	42	325.500	635.500	488.000	595.000	633.000
		40	339.000	564.000	500.000	560.000	649.000
		35	376.000	671.000	510.000	585.000	695.000
3.	Mini Bus 30 Seat form 2x2	10	342.000	750.000	565.000	700.000	711.000
		25	655.000	780.000	620.000	776.000	792.000
		20	748.000	862.000	717.500	860.000	910.000

Harga Inklusif :

1. Bus Pariwisata (AC, Audio, Video, Heli, Seat, Toilet, Shocking area)
2. Meal sesuai program
3. Akomodasi menginap di hotel standart AC
4. Snack di sajian pada saat pemberangkatan
5. Welcome Drink
6. Air Mineral Aquar Denasa 600ml (1 liter 2x)
7. Tiket obyek Wisata sesuai program
8. Dokumentasi selama perjalanan (Shooting Video & foto Digital)
9. VCD hasil perjalanan untuk setiap peserta
10. Tour Leader
11. Tour guide lokal (bersert HPT)
12. Spanduk/banner Wisata
13. Bag Tag
14. Asuransi Pariwisata
15. Cost - obatan Ringan
16. Souvenir
 - Gambungan Kura/Pin -> 1x1 orang satu
 - Tiket > Djogja (Dagadu Dagadu) > Bali (Jember Tenet)
17. Doorprize (Fislet, Tas Punggung, Mug Cantik, Jam dinding)
18. Donasi (Fee Crew Bus, Tour Leader, Tol Parkir & etc. yang bersifat nirlaba)
19. Buku Panduan Wisata
20. FOC / bebas bayar 2pax

Djogja 3H1M :
 Hari 1 : Satek
 Kedatangan di hotel 3H1M
 Hari 2 : B.L.D
 Borobudur - Masjid - Peninggihan -
 Kebepem - Candi Hotel - Free Program
 Hari 3 : B.L.D
 Candi Jago - Villa Djogja
 Pembelian - 2000 makanan (Tas)
 Jember

Djogja 3H2M :
 Hari 1 : B.L.D
 Kedatangan di hotel 3H2M
 Candi Prambanan - Borobudur - Candi
 Hotel - Free Program
 Hari 2 : B.L.D
 Candi Borobudur - Satek zoroati
 Masjid - Peninggihan - Free to
 Hotel
 Hari 3 : B.L.D
 Kutan Djogjohela - Peninggihan
 bus wisata - 1x1 orang

BALI 3H1M :
 Hari 1 : B.L.D
 Kedatangan di hotel 3H1M
 + 1/1 hotel - Free
 Program
 Hari 2 : B.L.D
 Tanjung Benoa
 (Mandi - 2000
 Wisata - 1000
 parkir bus - 1000
 Bus
 Hari 3 : B.L.D
 Bali hotel gratis -
 touring bus - 2000
 foto bus - 1000

BALI 3H2M :
 Hari 1 : Satek
 Kedatangan di hotel 3H2M
 Hari 2 : B.L.D
 Satek - Tanjung Benoa - Tanjung
 Benoa water sport - GMS - Pantai
 Kuta (2000) - Free Program
 Hari 3 : B.L.D
 Candi hotel - 1000 bus - 1000
 parkir bus - 1000 bus wisata -
 parkir bus - 1000 bus wisata -
 parkir bus - 1000 bus wisata

BALI 4H2M :
 Hari 1 : Satek (15.00)
 Kedatangan di hotel 4H2M
 Satek (1000) - parkir bus - 1000 - Candi
 Hotel - Free Program
 Hari 2 : B.L.D
 Tanjung Benoa - Wisata - Pantai
 Kuta - GMS & Taxi Benoa - Bus
 to hotel
 Hari 3 : B.L.D
 Candi hotel - 1000 bus wisata -
 parkir bus - 1000 bus wisata -
 parkir bus - 1000 bus wisata -
 parkir bus - 1000 bus wisata

Indie bus Wisata
 Perum BTN Martipa S. 12 Jember - JATIM
 (Pasar) Telp : +62311 321672
 Email : indiebus@indiebus.com





PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Validasi Agustus 2013



Paket Class : **Standart AC**
 Jakarta > Pleso Mangga dua, Aja Cihni, Mega Mabra
 Bandung> Wisma Pramuka, Wisma Telkom,
 Lombok Island > Senggigi beach
 Bali> Puri Rama

Kapasitas : **Jakarta Bandung 1 kamar 4 orang/3 Orang**
Lombok Island 1 kamar 2 orang

No.	Transportasi Bus Pariwisata	Fax	JAKARTA - BANDUNG		LOMBOK ISLAND	
			5H2M 12000km	6H3M 12500km	4H2M 7000km	5H2M 10000km
1.	59 seat Kam. seat. 1-2	59	898.000	1.057.000	1.100.000	1.268.000
		55	922.000	1.083.000	1.126.000	1.298.000
		50	957.000	1.125.000	1.165.000	1.441.000
2.	42 seat Kam. seat. 2-2	44	1.031.000	1.210.000	1.225.000	1.575.000
		42	1.053.000	1.235.000	1.250.000	1.553.000
		35	1.150.000	1.320.000	1.350.000	1.682.000
3.	Min. Bus 30 Seat Kam. seat. 2-2	30	1.170.000	1.389.000	1.420.000	1.720.000
		25	1.285.000	1.534.000	1.440.000	1.750.000
		20	1.480.000	1.760.000	1.670.000	1.820.000

Waktu perjalanan Jakarta-Bandung 12 jam
 Bandung-Lombok 12 jam
 Lombok-Bali 12 jam

Harga Inklusive :

1. Bus Pariwisata (AC, Audio-Video, Rec. Seat, Toilet Smoking Area)
2. Meal sesuai program
3. Akomodasi menginap di hotel Standart AC
4. Snack di setiap pada saat perjalanan
5. Waterma Drink
6. Air Mineral Aqua Danone 600ml (1 hari 2x)
7. Tiket obyek wisata sesuai program
8. Dokumentasi selama perjalanan (Shooting Video & Foto Digital)
9. YCC hasil perjalanan untuk setiap peserta
10. Tour Leader
11. Tour guide lokal Indonesia MP
12. Spanduk/banner Wisata
13. Bag. Tng
14. Asuransi Perjalanan
15. Obal - obalon Rokok
16. Souvenir
 - Gantungan Kunci/Pin + pin saat sale
 - T-shirt
 - Travel Bag (Aktus paket Lombok Island)
17. Asuransi (Theft, Taw. Pasajeng, Mus. Cerek, km dndng)
18. Dinner (For Crew Bus, Tour Leader, Tol Parkir & etc. yang bersifat rombongan)
19. Buku Petunjuk Wisata



Indira Travel & Tourism
 Perum ITN Madura 5.12 Jember - JATIM
 Phone/Fax : +62321 321672
 Email : indira@indira.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Halaman 2 dari 4 (2016)

Tour Program :



Jakarta - Bandung

SH2M :

Hari 1 : **B,L,D**
Kebonkayu petak 01.00 WIB
Hari 2 : **B,L,D**
Street safari di Nagai (Taman) - Merapi - objek wisata mangrove Bira - Alcci (Sawah) - C/1 Hotel
Hari 3 : **B,L,D**
C/1 Hotel - TMT - Cibeles - Bandung via Ojol pulang - C/1 Hotel
Hari 4 : **B,L,D**
C/1 Hotel - pasar batu - di bedaya - Champelas - Go to Djogjakarta
Hari 5 : **B,L,D**
Kusur Damp - Makasar - Makanan Khas - Pasar Kluwer - Go to jember

LOMBOK ISLAND : 4R2M

Hari 1 : **Snack**
Kebonkayu petak 19.00 WIB
Hari 2 : **B,L,D**
C/1 Hotel - Doyak - Sidi - Giliwangin - C/1 Hotel - Free Program
Hari 3 : **B,L,D**
Tanjung Airi - Narmada - wisata beach - back to hotel - free program
Hari 4 : **B,L,D**
C/1 Hotel - wisata telaga - tempat budaya - pelayanan antar pulau bay - Tanjung Lela - Go to Jember

Jakarta - Bandung

SH2M :

Hari 1 : **B,L,D**
Kebonkayu petak 01.00 WIB
Hari 2 : **B,L,D**
Street safari di Nagai (Taman) - Merapi - objek wisata mangrove Bira - Alcci (Sawah) - C/1 Hotel
Hari 3 : **B,L,D**
C/1 Hotel - TMT - Cibeles - Bandung via Ojol pulang - C/1 Hotel
Hari 4 : **B,L,D**
C/1 Hotel - pasar batu - di bedaya - Champelas - Go to Djogjakarta
Hari 5 : **B,L,D**
C/1 Hotel - Borobudur - Sarus Pando - objek Gede kerajaan Pajati - C/1 Hotel Free Program (Nasional)
Hari 6 : **B,L,D**
C/1 Hotel - Kusur Damp - Makanan Khas - Pasar Kluwer - Go to jember

LOMBOK ISLAND : SH2M

Hari 1 : **Snack+Dinner**
Kebonkayu petak 12.00 WIB - pelayanan antar pulau bay - Tanjung Bay - C/1 Hotel
Hari 2 : **B,L,D**
Gopok beach - Giliwangin - kunjungan konsep parkir - C/1 Hotel - Free Program
Hari 3 : **B,L,D**
Narmada - Tanjung Airi - Sidi - kunjungan budaya - Back To hotel - Free Program
Hari 4 : **B,L,D**
C/1 Hotel - Lembar - Road main - di bedaya - pelayanan antar pulau bay - di city - C/1 Hotel - Free Program
Hari 5 : **B,L,D**
C/1 Hotel - kunjungan objek dan objek budaya - makanan khas - pasar seni pasar - Tanjung Lela - Go to Jember



Indho Tour Operator
Perum ETM Mastip 5, Jember - JATM
Phone/Fax : +6231 321673
Email : info@indho.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

2016-10-Agustus 2020



KAPAL PESTAR MEWAN
Durasi : 3H2M
Hotel : Bintang 4



HARI 01 (B/L/D)

Penjemputan seluruh peserta di alamat meeting point jam 05.00 Wib, setelah **meeting** **wisata** keberangkatan menuju Bali jam 06.00 Wib dengan Bus Pariwisata Full AC. Makan pagi di restoran lokal. Setelah penyeberangan ke Pulau Bali dengan kapal Ferry makan siang di Restoran lokal, setelah di Tabanan mengunjungi obyek wisata **Tanah Lot**. Sore hari Check-in hotel, makan malam di Restoran Seafood. Ilmu program bebas.



HARI 02 (B/L/D)

Setelah makan pagi di hotel, Anda akan dibudidayakan menuju ke Bisma Harbour, Kapal Bounty Cruise Boarding pada jam 09.00 Wita dan mengikuti program Bounty Day: *Morning and Afternoon Tea with snacks, International buffet lunch, Video entertainment aboard boat, Live entertainment by The Bamboo Singers, A Semi Submersible Submarine, Under water viewing chamber, 44 meter water slide, Unlimited banana boat rides, Snorkeling equipment, Glass bottom boat ride, Canoeing, Village tour or access to Day Center of Nusa Lembongan.* Bounty Day selesai jam 15.30 Wita lalu kembali ke Bisma Harbour dan selanjutnya ditransfer ke hotel, makan malam di restoran lokal, program bebas.



HARI 03 (B/L/D)

Setelah makan pagi di hotel adalah check-out hotel, selanjutnya adalah **Shopping tour** di Denpasar. Bali Buluk mengunjungi pusat kerajinan Tenun, Perak, makanan khas Bali dan Pasar Seni Sura-wati. Makan siang di Restoran lokal jika waktu cukup mengunjungi **Banua Badugul**, lalu perjalanan kembali pulang. Makan malam di restoran lokal. Ketiduran sekitar jam 23.00 Wita. Program selesai.

Tarif Paket (Min 20 Pax)

Peserta	Biaya / Pax (IDR)*	Keberangan
Dewasa Single Occupancy	2.500.000	1 kamar / orang
Dewasa Twin Share	2.000.000	1 kamar / 2 orang
Anak dg Bed	1.500.000	Extra bed
Anak Tanpa Bed	1.000.000	Shareng with Parent



Harga Termasuk:

1. Bus Pariwisata Boarding (AC, TV-VCD, Koneksi, Rest room, Toilet)
2. Menginap 2 malam di Hotel INNA KUTA Beach (4 *) di Pantai Kuta, Bali
3. Makan sesuai program sesuai Buffet Style
4. Makanan ringan dibagikan saat keberangkatan
5. Air minum mineral setiap hari
6. Tiket obyek wisata sesuai program
7. Asuransi Perjalanan Wisata
8. Dokumentasi Foto & Video
9. Tour leader & Local Guide
10. Souvenir: Travel Bag, Card, VCD Asst tour, Key Holder
11. Buku Panduan Wisata
12. Bag Tag
13. Obat-obat ringan dan perlengkapan PPK
14. Donasi (Fee Kru, Fee TL, Fee Guide, Ferry, Shuttle central park to hotel, dll)



Indie our passion
 Jalan BTM No. 5, 12 Jember - JATM
 Phone/Fax : +6231 325322
 Email : indie@indiewisata.com



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

Indie-Tour (Pusat)



PAKET WISATA BATAM – SINGAPORE 3 HARI 2 MALAM (3D2N)

Menginap 1 Malam di Batam dan 1 malam di Singapore

HARI 01 (B/L/D)

Perjemputan seluruh peserta di alamat meeting point, lalu keberangkatan ke Bandara JUANDA Surabaya dg perkeranan Check-in Bandara jam 06:00 WIB, Makan pagi di Restoran lokal, Keberangkatan ke Batam by GARUDA CITYLINK jam 08:00 WIB, Keberangkatan di Bandara HANG NADIM Batam sekitar jam 10:00 WIB dijemput dengan Bus Pariwisata AC, Makan siang di Restoran Seafood, Selanjutnya adalah Batam City Tour mengunjungi **Batamindo Industrial Park, Batam Center, Nagoya, Landmark Batam** yaitu **Masjid Raya** dan **Vihara** terbesar di Asia yaitu **Vihara Maha Mahayana**. Sore hari Check-in Hotel, makan malam di Restoran Lokal dan program bebas.

HARI 02 (B/L/D)

Selelah makan pagi Check-out dan Anda akan ditransfer menuju Sekeloaq Harbour Batam untuk penyeberangan ke Singapore dengan kapal Ferry. Setelah di Harbour Front adalah urusan Inggris Check, selanjutnya Singapore City Tour mengunjungi/melawat: **Mount Faber, Gedung Walikota, The Esplanade, Elizabeth Walk, Merlion Park**. Makan siang di restoran lokal. Sore hari mengunjungi Pulau Sentosa menyaksikan pertunjukan **Song Of The Sea**. Setelah makan malam di Restoran local check in hotel, program bebas dan istirahat.

HARI 03 (B/L/D)

Selalah makan pagi check-out, selanjutnya Singapore Shopping tour diantaranya: **Orchard Road dan Pabrik Gula**, makan siang di Restoran local. Lalu mengunjungi **China Town dan Mustafa Shopping Center**. Sore hari ditransfer ke Bandara CHANGI untuk keberangkatan pulang ke Surabaya by GARUDA INDONESIA. Pesawat Boating jam 18:00 SIN dan kedatangan di Bandara Juanda Surabaya jam 19:00 WIB. Selanjutnya Anda ditransfer untuk pulang, makan malam di Restoran local. Program selesai.

Tarif Paket (Per 20 Pax)

Peserta	Per Pax 20 Pax	Keterangan
Dewasa Single Occupancy	1.272.000,-	2 Kamar 2 Orang
Dewasa Twin Share	636.000,-	1 Kamar 2 Orang
Anak di Atas	300.000,-	1/2 Kamar
Anak 7-12 th	150.000,-	Sharing With Parent
Infant (0-6 th) - 2d Busan	1.000.000,-	Sharing With Parent

Harga Inklusi:

1. Transportasi Transfer ke Bandara Juanda Surabaya PP dg Bus Pariwisata AC
2. Tiket Pesawat GARUDA CITYLINK SUB-ETH + Airport Tax
3. Tiket Pesawat GARUDA INDONESIA SIN-BUS + Airport Tax & Fuel
4. Tiket Ferry BATAM-HASI Batam - Singapore + Seaport Tax
5. Transportasi selama program tour dg Bus Pariwisata AC (Domestik Sekt)
6. Menginap 1 malam di Hotel MASHA Bintang 3 di Batam
7. Menginap 1 malam di Hotel MICA ORCHARD Bintang 3 di Singapore
8. Makan sesuai program
9. Makanan ringan disediakan saat keberangkatan
10. Air minum mineral setiap hari
11. Tiket masuk wisata (sesuai program)
12. Asuransi Perjalanan Wisata
13. Dokumentasi Foto & Video
14. Team Leader & Tour Guide berbahasa Inggris
15. Souvenir, Travel Bag, Card, VCD hasil tour
16. Buletin Perbulan Wisata
17. Pengaturan Bagasi
18. Ombak-ombak ringan dan perlengkapan PPK
19. Dinner (Free kit), Free TI, Free Guide, Ferry, dll

Syarat & Ketentuan:

1. Harga tidak termasuk:
 - Paspor & Pajak Luar
 - Makan dan minum di luar paket
 - Tour tambahan diluar paket (optional tour)
 - Biaya pribadi lainnya (Toko, kamar hotel, laundry, misal, dll)
2. Sistem pembayaran:
 - Uang muka minimal 50 %
 - Pelunasan dibayarkan 2 (dua) minggu sebelum keberangkatan
 - Jika terjadi pembatalan, uang muka tidak dapat dikembalikan (No refund)
3. Persyaratan perjalanan:
 - Peserta wajib membawa identitas pribadi seperti: Paspor, KTP, dll
 - Fotocopy halaman depan Paspor diserahkan 1 (satu) bulan sebelum jadwal keberangkatan
4. Kondisi perjalanan:
 - Dalam kondisi darurat seperti: lalu lintas macet, bencana alam dll. Program dapat berubah dan penyelesaiannya akan dilaksanakan setelah mendapatkan kesepakatan dalam musyawarah antara Tour Leader dg rombongan tour.

Indie-Tour (Pusat)
 Perum NTB Rasio S.12 Jember – JATIM
 Phone/Fax : +62311-321672
 Email: indietour@indietour.com



INDIE TOUR ORGANIZER

PENAWARAN PAKET TOUR WISATA (PELAJAR)



Indie Tour Organizer

BTN. Mastrip 5,12 - Jember JAWA TIMUR
Phone/Fax. +62331-321672
[Email: indietour@indie.com](mailto:indietour@indie.com)



PENAWARAN PAKET TOUR WISATA UMUM

131009 April 2010



Jember, 12 Juni 2010
 Ref : 0662/Mkt/2010
 Hal : **Penawaran Paket Wisata & Harga Komponen Pariwisata**

Kepada Yth:

 Di Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami menyampaikan penawaran Wisata paket wisata kepada Bapak/Ibu.

Adapun penawaran yang kami sampaikan adalah sebagai berikut:

1. **Penawaran Paket Wisata Fullboard.**
 Yaitu paket wisata yang fasilitas dan pelayanannya dikemas secara **All-in-One**, dengan tujuan memberikan kemudahan dan kenyamanan dengan harga yang lebih murah dibandingkan dikelola sendiri. Dan paket tersebut kami kondisikan: Harga & program dapat disesuaikan menurut anggaran / permintaan sekolah, fasilitas Free of Charge/FOC dan Commissionable untuk Panitia.
2. **Penawaran harga komponen pariwisata**
 Yaitu layanan menyediakan komponen pariwisata apabila wisata siswa dikelola sendiri oleh pihak sekolah. Seperti: **Bus Pariwisata, Hotel, Konsumsi, Obyek wisata, Pemandu Perjalanan (TL/Guide), dll**, dengan harga **Agree Rate** yang lebih murah daripada menyewa/memesan sendiri.

Demikian penawaran dari kami, besar harapan kami untuk dapat bekerjasama dengan Bapak/Ibu. Jika ada hal yang kurang jelas mohon untuk tidak segan-segan menghubungi kami. Dengan senang hati kami akan memberikan perhatian dan pelayanan yang terbaik.

Atas perhatian dan kepercayaan yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Hormat kami,
 Indie Tour Organizer

MARIADI KURNIANTO, SE
 Marketing Manager



Indie Tour Organizer
 Perum RTN No.10 S.12 Jember - JAWA
 Phone/Fax : +6231 721672
 Email : indie@indietour.com

Price-List **PAKET WISATA SISWA (Jawa, Bali - By Bus Pariwisata)**
Kebencanaan Jember, Bondowoso, Situbondo, Lumajang, Probolinggo (Banyuwangi hanya tiket & waktu tambahan)
Validity Periode 2010 (harga dapat berubah sewaktu-waktu)

BIAYA PAKET PER ORANG (Rupiah)

Jumlah Peserta Per Bus	MALANG 1 HARI	MALANG 2H1M	BURABAYA 1 HARI	LAMONGAN 1 HARI	LANONGAN 2H1M	BALI 3H1M	JOGJA 3H1M	JAKARTA BANDUNG 5H2M	BANDUNG 5H2M
35	274.000	448.000	275.000	205.000	384.000	527.000	530.000	1.080.000	1.029.000
40	283.000	408.000	258.000	234.000	380.000	478.000	478.000	874.000	943.000
42	243.000	303.000	244.000	224.000	333.000	481.000	484.000	944.000	902.000
50	228.000	382.000	226.000	208.000	354.000	407.000	410.000	870.000	828.000
54	217.000	340.000	218.000	198.000	311.000	387.000	391.000	836.000	795.000
59	208.000	334.000	209.000	188.000	277.000	367.000	370.000	802.000	762.000

Harga Sudah Termasuk :	Syarat Dan Kondisi :
<ol style="list-style-type: none"> Transportasi Bus Pariwisata Kapalota 35 - 43 Bus Pariwisata 43 seat, seat 2 - 2 Kapalota 50 - 58 Bus Pariwisata 50 seat, seat 3 - 2 Fasilitas Bus: AC, Toilet, VCD, Kipas, Reclining Seat Akomodasi Hotel Kelas hotel : hotel kelas midel Kamar Sipu : Fan, Kamar mandi dalam Kamar Guru : AC, Kamar mandi dalam Kapalota : 7 Area 4 orang Makan Dapatkan sesuai program Paket 1 H : 3 kali service makan Paket 2H1M : 6 kali service makan Paket 3H1M : 6 kali service makan Paket 5H2M : 9 kali service makan Paket 5H2M : 15 kali service makan Makanan Ringan (Dibekal saat keberangkatan) Air Minum Mineral AQUA-DANONE Kemasan Botol 600 ml (Dibekal setiap hari - Bebas Tengg. Terbatas) Tiket Obyek Wisata (Sesuai Program) Asuransi Perjalanan Wisata (PT Jasa Rahayu) Dokumentasi Foto Dokumentasi Video Tour Leader (Promotor/pinole Tour) Guide Lokal (Pemandu wisata lokal dan NPW) Paramedis (Perawat Kesehatan) (jika peserta > 2 bus) Souvenir Gantungan kunci, Stiker Buku Panduan Wisata (Program: Denda Seat Bus, Room List, Alamat & Nomor Telepon Penting) Pengaturan Bagasi (Pembelian Mace-Tap & pengaluan barang bawaan) Obat-Obat Ringan Dan Perlengkapan PPPK Donasi Akomodasi, Katering & Fee Kru, Guide Fee, Toll, Ferry, Shuttle, Parkir, Rebus, DN Free of Charge (Bebas bayar untuk Guru pendamping) Negotiable & Commissionable Rate 	<ol style="list-style-type: none"> Harga tidak termasuk: <ul style="list-style-type: none"> Makan dan minum diluar yang disajikan dalam paket Tiket tambahan diluar paket/optional tour Pajak Pemukiman NIS (PPN) Biaya paket: <ul style="list-style-type: none"> Harga dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya dikarenakan terdapat biaya perjalanan yang tidak dapat dihindarkan (tersebut BRR) sehingga tarif biaya transportasi hotel, catering dll Program liburan dan harga dapat disesuaikan menurut permintaan (Take Make) Tidak ada pengembalian biaya untuk peserta tidak hadir saat pelaksanaan tanpa permintaan sebelumnya (No Show) Salah pembayaran: <ul style="list-style-type: none"> Uang muka 50 % dan biaya total baru setelah kesepakatan Pelunasan dibayarkan 1 (satu) minggu sebelum keberangkatan atau sesuai kesepakatan Jika terjadi pembatalan, uang muka tidak dapat dikembalikan (No Refund) kecuali memang perjanjian Perencanaan perjalanan: <ul style="list-style-type: none"> Peserta wajib membawa identitas pribadi Peserta membawa perlengkapan mandi (pribadi) pribadi Peserta diharapkan membawa obat-obatan pribadi yang diperlukan selama perjalanan Risiko perjalanan: Indie Tour tidak beresiko untuk memberikan perjalanan yang menarik dan bertanggung jawab selama perjalanan, namun Indie Tour tidak bertanggung jawab atas: <ul style="list-style-type: none"> Kehilangan dan atau kerusakan selama program berjalan Uang perhiasan, dokumen, surat berharga, barang pecah belah, barang dan barang pecah belah di dalam bagasi Merusaknya atau rusaknya bagasi pribadi berupa barang berharga atau barang berharga lainnya Perubahan data yang bersifat luar negeri Tambahan biaya karena huru-hara tidak Kontrol perjalanan: <ul style="list-style-type: none"> Waktu yang diperuntukkan adalah waktu sempurna Secara umum jam Gek m hotel adalah jam 13:00 jika kedatangan pagi kami akan menggunakan kamar mendapatkan kamar sesuai dengan jadwal kamar yang diberikan pihak hotel Dalam kondisi darurat seperti ada insiden hotel, peserta akan bertanda alam di Program dapat berubah dan penyelenggara akan melakukan segala upaya untuk mendapatkan kenyamanan dalam perjalanan antara Tour Leader dengan pihak penyelenggara Jika keadaan memaksa/jadwal terganggu penyelenggara dapat berubah dengan pemberitahuan terlebih dahulu. Indie Tour sebagai penyelenggara dapat memberitahukan secara lisan dengan kondisi dan keadaan setempat Lain-lain: <ul style="list-style-type: none"> Hati-hati yang tidak tercantum dalam syarat kondisi diatas akan dipertanggungjawabkan dalam prosedur Kesepakatan akan dibuat dalam kontrak kerjasama Kontrak / Perjanjian kerjasama juga dapat dibuat dengan NOTARIS sesuai dengan kesepakatan

PROGRAM KUNJUNGAN WISATA
(Dapat diganti dengan lokasi wisata lainnya)

<p>MALANG 1 Hari - Tidak Menginap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) Candi Pak (Pura) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>MALANG 2 Hari 1 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) Candi Pak (Pura) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02: Jati → Kerasanjakan (R.I.I) Candi Pak (Pura) (Jati) → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>SURABAYA 1 Hari - Tidak Menginap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB
<p>LAMONGAN 1 Hari - Tidak Menginap</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>LAMONGAN 2 Hari 1 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02: Jati → Kerasanjakan (R.I.I) Candi Pak (Pura) (Jati) → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>RAJ 2 Hari 1 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02: Jati → Kerasanjakan (R.I.I) Candi Pak (Pura) (Jati) → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB
<p>JOGJA 2 Hari 1 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01: Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02: Jati → Kerasanjakan (R.I.I) Candi Pak (Pura) (Jati) → Terasa Jember (Pusat Kebudayaan) Agri Wisata (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>JAKARTA - BANDUNG 2 Hari 2 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 03 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 04 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB 	<p>BANDUNG 2 Hari 1 Malam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hari 01 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 02 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 03 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB • Hari 04 (R.I.I) Kerasanjakan (R.I.I) Kerasanjakan Jem - 08.00 WIB → Candi Pak (Pura) (Jati) → Nalanda (Sungai) (Jati) → Ponoroban & Bangsa (Sungai) (Jati) → Kerasanjakan (Jati) 08.00 WIB

Menunggu...
D: Breakfast, L: Lunch, D: Dinner, Ch: Check In Hotel, Cd: Check out hotel

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL RI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS SASTRA

Kampus Tegah Boma Jl. Kalimantan 37 Jember 68121 Telp. (0331) 337188 Fax. (0331) 332738

LEMBAR PENILAIAN PKN

Nama Mahasiswa : Dian Rahmawati
Jurusan : Program D-3 Bahasa Inggris
Nomor Induk Mahasiswa : 070103101029
Tempat/Tanggal Lahir : Bangsalaji, 23 Maret 1989
Tempat PKN : Indie Tour Organizer
Lama PKN : 30 hari
Nama Instruktur Lapangan : Teguh Tri Atmogo

NO.	PENILAIAN	NILAI
1	Kemampuan	80
2	Penampilan	85
3	Inisiatif	90
4	Sikap dan Kepribadian	80
5	Kedisiplinan	75
6	Tanggung Jawab	70
Jumlah Keseluruhan		480
Rata-Rata		80

Cetakan
Rentang Nilai : 10-100

Jember, 15 October 2016
Yang Memberikan Penilaian


Teguh Tri Atmogo



KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS SAstra

Alamat: Jln. Kalimantan 57 Kampus Tegalboto Jember
■ (0331) 537188 – 332736 Kotak Pos 180

Nomor : 918/TL25.1.6/KM.10/2010
Lampiran : -
Hal : *Praktek Kerja Nyata (PKN)*.

Yang terhormat, Kepala / Pimpinan
Indie Tour and Travel Orgazer
Di
Jl. Karimata 64 Jember

Kami memberitahukan dengan hormat, bahwa sehubungan dengan pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN) mahasiswa Program D3 Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember. Bersama ini kami mohon agar kiranya saudara berkenan menerima mahasiswa kami yang akan melaksanakan Praktek Kerja Nyata (On The Job Training) pada : **Indie Tour and Travel Orgazer Jember**, yang Saudara pimpin. Praktek Kerja Nyata tersebut direncanakan / dilaksanakan tanggal, 28 Juni s/d 7 Agustus 2010. Adapun data mahasiswa yang kami maksud adalah :

NO	N A M A	N I M	JURUSAN
1.	DIAN RAHMAWATI	070103101029	D3. Bahasa Inggris

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jember, 23 Juni 2010
Ketua Program D-3 Bahasa Inggris
Fakultas Sastra Universitas Jember

Drs. Wisasonjko, MA.
NIP. 196204171988031004