



**PERANAN BAHASA INGGRIS DI BAGIAN PEMASARAN PADA BIRO
PERJALANAN WISATA PYRAMID TOUR AND TRAVEL DALAM
MEMASARKAN PAKET - PAKET PERJALANAN WISATA**

LAPORAN PRAKTEK KERJA NYATA

diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md)
Program Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra
Universitas Jember

Asal :	Hadiah Pembelian	Klass L 338.479 I AGI P C.1
Terima Tgl :	24 FEB 2012	
Jumlah Eks :	1	
Oleh :	alog: may	

FATYA AGI R
NIM. 080103101010

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA (DIII) BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

PERSEMBAHAN

Laporan Praktek Kerja Nyata ini saya persembahkan untuk:

1. Allah SWT yang selalu memberikan hidayah dan jalan yang terbaik bagi umat-Nya.
2. Almarhumah Ibunda Sili R dan Ayahanda Sutrisno tercinta, yang tak pernah lelah mendoakan, mendidik, menemani serta memberikan kasih sayang dan pengorbanan yang begitu besar bagi saya selama ini;
3. Dosen pembimbing Bapak Drs. Wisasongko, M.A yang telah sabar membimbing proses penulisan laporan akhir ini.
4. Guru-guru sejak SD sampai PT terhormat, yang memberikan ilmu dan membimbing saya dengan penuh kesabaran;
5. Teman – teman saya di Fakultas Sastra Universitas Jember yang menghabiskan masa-masa kuliah bersama
6. Para sahabat saya tersayang Reza, Fathur, Mirza, dan Lusy;
7. Pimpinan CV Pyramid Tour and Travel beserta seluruh Staff Karyawannya;
8. Almamater Fakultas Sastra Universitas Jember;

MOTTO

Orang yang tertarik pada keberhasilan harus belajar memandang kegagalan sebagai bagian yang sehat dan tak terhindarkan dari proses menuju puncak.

Dr. Joyce Brothers



Setiap usaha hanya akan benar-benar memberikan hasil setelah seseorang menolak untuk berhenti.

Napoleon Hill

Adalah salah satu kompensasi yang paling indah dari kehidupan ini bahwa tak seorangpun bisa membantu orang lain dengan tulus tanpa membantu dirinya sendiri.

Ralph Waldo Emmerson

PENGESAHAN

Pimpinan

CV. Pyramid Tour and Travel Jember




Nanang Supriyono

Dosen Pembimbing PKN



Drs. Wisasongko, M.A.
NIP 196204141988031004

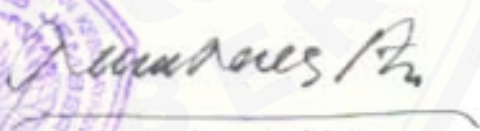
Ketua Program Diploma III Bahasa Inggris



Drs. Wisasongko, M.A.
NIP 196204141988031004

Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember




Drs. Syamsul Anam, M.A.
NIP 195909181988021001

ABSTRAKSI

Sektor pariwisata di Indonesia terus berkembang seiring dengan laju perkembangan jaman. Hal ini dibuktikan dengan semakin meningkatnya jumlah wisatawan yang melakukan perjalanan wisata baik itu wisatawan yang berasal dari dalam negeri maupun wisatawan mancanegara. Sektor pariwisata juga merupakan salah satu penghasil devisa yang cukup besar bagi Negara yang system kerjanya sangat berkaitan dengan penggunaan bahasa sebagai alat komunikasi. Bahasa Inggris merupakan salah satu bahasa yang wajib dikuasai oleh para pekerja di sektor pariwisata khususnya seorang *marketing tour* pada sebuah biro perjalanan wisata di bagian pemasaran (*marketing*) dalam memasarkan dan mempromosikan paket – paket perjalanan wisata kepada wisatawan mancanegara ataupun perusahaan asing. Selain itu bahasa Inggris merupakan bahasa internasional yang digunakan hampir di seluruh dunia. Dengan alasan tersebut maka penulis membuat laporan praktek kerja nyata yang berjudul “*PERANAN BAHASA INGGRIS DI BAGIAN PEMASARAN PADA BIRO PERJALANAN WISATA PYRAMID TOUR AND TRAVEL DALAM MEMASARKAN PAKET-PAKET PERJALANAN WISATA*”

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan limpahan karunia dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan Laporan Praktek Kerja Nyata yang berjudul *PERANAN BAHASA INGGRIS DI BAGIAN PEMASARAN PADA BIRO PERJALANAN WISATA PYRAMID TOUR AND TRAVEL DALAM MEMASARKAN PAKET – PAKET PERJALANAN WISATA* sebagai syarat menyelesaikan pendidikan Diploma III dan mencapai gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.

Di samping itu, di dalam penulisan laporan ini penulis juga menyadari bahwa penyusunan Laporan Praktek Kerja Nyata ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Syamsul Anam, M.A selaku Dekan Fakultas Sastra Universitas Jember,
2. Bapak Drs. Wisasongko, M.A selaku Ketua Program Diploma III Fakultas Sastra Universitas Jember dan dosen pembimbing penulis dalam menyelesaikan laporan akhir,
3. Seluruh dosen, staf akademik serta karyawan Fakultas Sastra Universitas Jember,
4. Bapak Nanang Supriono selaku pimpinan CV.Pyramid Tour and Travel,
5. Bapak Taufik, Mas Heru, Mbak sindi, Mas Sugeng selaku karyawan CV.Pyramid Tour and Travel yang telah banyak memberikan bantuan dalam menyelesaikan penulisan laporan akhir,
6. Ayahanda Sutrisno dan Almh Ibunda Siti Romlah tersayang yang telah mencurahkan seluruh usaha, keringat dan tetesan air mata dengan doa dan kasih sayangnya sepanjang masa.
7. Mas Agus Fathurrachman yang telah memberi banyak bantuan dan dukungannya selama saya menulis laporan akhir ini,

8. Reza Khairul Akbar yang selama ini telah memberikan doa, dukungan dan semangat tiada henti-hentinya, terima kasih.
9. Sahabatku Lusi C Hartono yang tetap setia menjadi sahabat dan teman seperjuangan saya.
10. Teman-teman angkatan dari DIII Bahasa Inggris,
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu per satu.

Penulis berharap semoga Laporan Praktek Kerja Nyata ini dapat bermanfaat untuk semua pihak.

Jember, Desember 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata	2
1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata	2
1.3.2 Manfaat Praktek Kerja Nyata	3
1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
1.4.1 Tempat Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
1.4.2 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata	3
1.5 Prosedur Praktek Kerja Nyata	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Dan Definisi	5
2.1.1 Pemakaian Istilah Pariwisata	5
2.1.2 Definisi Pariwisata	6
2.1.3 Unit-unit Pariwisata	6
2.1.4 Jenis dan Macam Pariwisata	6

2.2	Pengertian Biro Perjalanan Wisata	7
2.3	Fungsi dan Tujuan Pemasaran Pariwisata	9
2.3.1	Jenis dan Macam Pariwisata	9
2.3.2	Tujuan Pemasaran Pariwisata	10
2.4	Manajemen Pemasaran Pariwisata	10
2.5	Perencanaan Pemasaran	11
2.6	Strategi Pemasaran	11
2.7	Jenis – jenis Promosi	12
2.7.1	Promosi Langsung	13
2.7.2	Promosi Tidak Langsung	13
2.8	Bahasa Inggris dalam Dunia Pariwisata	14
2.8.1	Kedudukan Bahasa Inggris dalam Dunia Pariwisata	14
2.8.2	Bahasa Inggris Sebagai Alat Komunikasi	15
2.8.3	Hubungan Bahasa Inggris dengan Kegiatan Pemasaran Pariwisata	16
BAB 3.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	17
3.1	Sejarah Singkat CV Pyramid Tour and Travel	17
3.2	Profil Perusahaan	18
3.3	Struktur Organisasi	18
3.4	Kegiatan Pokok Biro Perjalanan Wisata CV Pyramdid Tour and Travel	20
3.4.1	Marketing	20
3.4.2	Pramuwisata (Tour Leader)	20
3.4.3	Rent Car (Penyewaan Mobil)	21
3.5	Motto CV.Pyramid Tour and Travel	21
BAB 4.	KEGIATAN PRAKTEK KERJA NYATA	22
4.1	Kegiatan Yang Dilakukan	22
4.1.1	Marketing (Pemasaran) Pada Paket-paket Perjalanan Wisata	22
4.1.2	Pramuwisata (Tour guide)	23
4.1.3	Perencanaan Wisata (Tour Planning)	23

4.1.4	Reservasi(Reservation)	25
4.2	Kegiatan Yang dilakukan Pada Saat Praktek Kerja Nyata	26
4.3	Peranan Bahasa Inggris Pada Biro Perjalanan Wisata CV Pyramid Tour and Travel	29
4.4	Kegiatan Lain Yang Dipelajari	29
4.5	Kendala dan Solusi Dalam Penggunaan Bahasa Inggris Di CV Pyramid Tour and Travel.....	30
4.5.1	Kendala Dalam Penggunaan Bahasa Inggris di CV Pyramid Tour and Travel	30
4.5.1	Solusi Penggunaan Bahasa Inggris di CV Pyramid Tour and Travel.....	30
BAB 5.	KESIMPULAN & SARAN	32
5.1	Kesimpulan	32
5.2	Saran	33
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN-LAMPIRAN		

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Form Pengajuan Laporan PKN
- Lampiran 2. Lembar Penilaian PKN
- Lampiran 3. Sertifikat PKN
- Lampiran 4. Sertifikat TOEFL
- Lampiran 5. Paket Special KKL/PKI, Field Trip Di CV, Pyramid Tour & Travel
- Lampiran 6. Tentative Program Wisata From : Jember-Lumajang- Probolinggo CV, Pyramid Tour & Travel
- Lampiran 7. Tentative Program Kunjungan Mahasiswa KKL/PKI/Field Trip
- Lampiran 8. Tentative Program Outbound Training & Gathering 2 Hari 1 Malam
- Lampiran 9. Outbound Training & Gathering 2 h 1 m
- Lampiran 10. Sewa Harian Non BBM Panther, 96 (8 Seat)
- Lampiran 11. Sewa Harian Non BBM Isuzu Elf (13 Seat)
- Lampiran 12. Sewa Harian Non BBM Suzuki APV Arena (New)
- Lampiran 13. Paket Bintang From Jember-Lumajang- Probolinggo
- Lampiran 14. Paket Hemat From Jember-Lumajang- Probolinggo
- Lampiran 15. Paket Melati Plus From Jember-Lumajang- Probolinggo



BAB 1. LATAR BELAKANG

1.1 Pendahuluan

Sektor pariwisata di Indonesia terus berkembang seiring dengan laju perkembangan jaman. Hal ini dibuktikan dengan semakin meningkatnya jumlah wisatawan yang melakukan perjalanan wisata baik itu wisatawan yang berasal dari dalam negeri maupun wisatawan mancanegara. Berkembangnya sektor pariwisata di Indonesia secara tidak langsung menuntut adanya peningkatan pelayanan dan profesionalisme para pekerja di sektor pariwisata itu sendiri khususnya usaha di bidang jasa yaitu Biro Perjalanan Wisata.

Sektor pariwisata merupakan salah satu penghasilan devisa yang cukup besar bagi Negara yang system kerjanya sangat berkaitan dengan penggunaan bahasa sebagai alat komunikasi. Bahasa Inggris merupakan salah satu bahasa yang wajib dikuasai oleh para pekerja di sektor pariwisata khususnya seorang *marketing tour* pada sebuah biro perjalanan wisata di bagian pemasaran (*marketing*) dalam memasarkan dan mempromosikan paket – paket perjalanan wisata kepada wisatawan mancanegara ataupun perusahaan asing. Selain itu bahasa Inggris merupakan bahasa internasional yang digunakan hampir di seluruh dunia. Dengan adanya komunikasi dua arah yang baik maka tujuan – tujuan seorang *marketing tour* dalam memperoleh dan menyajikan informasi wisata kepada wisatawan dapat berjalan dengan lancar.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa bahasa Inggris merupakan sarana penting pada bagian pemasaran (*marketing*) dalam kegiatan kepariwisataan dimana salah satunya adalah kegiatan pemasaran paket – paket perjalanan wisata. Untuk itu, judul dalam penulisan laporan Praktek Kerja Nyata ini adalah “ **PERANAN BAHASA INGGRIS DI BAGIAN PEMASARAN PADA BIRO PERJALANAN WISATA PYRAMID TOUR AND TRAVEL DALAM MEMASARKAN PAKET – PAKET PERJALANAN WISATA**”.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang akan dibahas dalam laporan ini adalah peranan bahasa Inggris dalam memasarkan paket – paket perjalanan wisata pada biro perjalanan wisata Pyramid tour and travel sehingga dapat meningkatkan jumlah konsumen dan secara tidak langsung dapat meningkatkan kunjungan wisatawan terutama wisatawan asing.

1.3 Tujuan dan Manfaat Praktek Kerja Nyata (PKN)

1.3.1 Tujuan Praktek Kerja Nyata

Praktek kerja nyata yang dilaksanakan secara umum mempunyai tujuan untuk memperluas wawasan dan memperoleh pengetahuan serta pengalaman dan pemahaman tentang segala kegiatan perusahaan atau instansi. Selain itu juga ketrampilan fisik pada masing – masing bidang agar memperoleh bekal yang cukup guna persiapan terjun langsung ke dunia kerja. Dan juga, praktek kerja nyata ini dapat melatih mahasiswa agar mampu mengembangkan keterampilan yang dimiliki khususnya dalam penguasaan bahasa Inggris dalam rangka memasarkan paket – paket perjalanan wisata kepada wisatawan.

1.3.2 Manfaat PKN

- a. Bagi mahasiswa.
 1. Memperoleh pengalaman langsung dari Biro Perjalan Wisata Pyramid Tour and Travel.
 2. Dapat mengukur pengetahuan pribadi atau ilmu pengetahuan yang dimiliki.
 3. Memperdalam dan meningkatkan kreatifitas pribadi.
 4. Mengamalkan ilmu yang telah didapat di perguruan tinggi.
- b. Bagi Instansi / Perusahaan
 1. Membantu memperlancar kegiatan biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel.

2. Sebagai penghubung antara instansi / perusahaan (Biro Perjalanan Wisata Pyramid Tour and Travel) dengan lembaga pendidikan Universitas Jember untuk kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun organisasi.
- c. Bagi Perguruan Tinggi.
1. Sebagai wahana untuk melatih mahasiswa yang dapat dipergunakan atau siap terjun dalam masyarakat dan lingkungan kerja.
 2. Melalui praktek kerja nyata, diharapkan ilmu yang diperoleh menjadi bertambah dan pada akhirnya dapat meningkatkan kualitas lulusan dari DIII bahasa Inggris sehingga nantinya dapat mengangkat nama baik Universitas dan Fakultas sehingga lebih dikenal masyarakat luas.
 3. Meningkatkan, memperluas dan mempererat kerjasama dengan Biro Perjalanan Wisata Pyramid Tour and Travel.

1.4 Tempat dan Waktu Praktek Kerja Nyata

1.4.1 Tempat Praktek Kerja Nyata

Penulis melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata di biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel yang beralamat di Jalan Sriwijaya 332 A Jember Telp. (0331) 331253.

1.4.2 Waktu Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata

Adapun kegiatan Praktek Kerja Nyata tersebut segala sesuatunya telah diatur oleh pihak Program Studi DIII Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember, termasuk waktu pelaksanaan Praktek Kerja Nyata dilaksanakan selama 40 hari yang dimulai pada tanggal 20 Juni s/d 30 Juli 2011. Jam kerja dimulai pada pukul 08.00 – 16.00 dengan perincian sebagai berikut :

1. Hari Senin s/d Jumat : Pukul 08.00 – 16.00
2. Hari Sabtu : Pukul 08.00 – 16.00

1.5 Prosedur Pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN).

Mahasiswa yang akan melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh fakultas. Prosedur pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN) adalah sebagai berikut :

1. Memilih instansi / perusahaan sebagai tempat untuk melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN)
2. Membuat transkrip nilai mata kuliah yang telah ditempuh (minimal 80 sks) sebagai persyaratan untuk mendapat surat pengantar dari fakultas yang akan diberikan pada instansi / perusahaan yang telah dipilih.
3. Mengisi formulir pendaftaran Praktek Kerja Nyata (PKN).
4. Mengajukan permohonan surat pengantar ke fakultas.
5. Mencrima surat pengantar dari fakultas
6. Mengantar surat pengantar Praktek Kerja Nyata (PKN) pada instansi / perusahaan yang akan menjadi tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN).
7. Mencrima surat balasan Pengantar Praktek Kerja Nyata (PKN) dari instansi / perusahaan yang menjadi tempat pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN).
8. Menyerahkan surat balasan pengantar Praktek Kerja Nyata (PKN) tersebut kepada Ketua Program Diploma Tiga Bahasa Inggris Fakultas Sastra Universitas Jember.
9. Menghadap pimpinan di tempat Praktek Kerja Nyata (PKN) pada hari pertama pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN) untuk mendapatkan pengarahan tentang prosedur dan cara kerja.
10. Melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) serta mengikuti kegiatan perkantoran pada instansi / perusahaan tempat melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN).
11. Menghimpun data untuk menyusun laporan akhir pelaksanaan Praktek Kerja Nyata (PKN).
12. Membuat laporan Praktek Kerja Nyata (PKN).

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Dan Definisi Pariwisata

2.1.1 Pemakaian Istilah Pariwisata

Secara etimologis kata pariwisata berasal dari bahasa Sanskerta yang berasal dari dua suku kata yaitu masing-masing pari dan wisata. Pari berarti seluruh, semua dan penuh, sedangkan wisata berarti perjalanan. Secara harfiah, pariwisata diartikan sebagai perjalanan penuh, yaitu berangkat dari suatu tempat, menuju dan singgah di suatu atau beberapa tempat, dan kembali ke tempat asal semula (Kodhyat, 1996). Pengertian kata "pariwisata" sesungguhnya baru populer di Indonesia setelah diselenggarakan Musyawarah Nasional Tourism ke II di Tretes Jawa Timur pada tahun 1958.

2.1.2 Definisi Pariwisata

"Tourism is the sum of operations, mainly of an economic nature, which directly related to the entry, stay and movement of foreigner inside certain country, city or region" (Schulalard.: 1910).

Menurut pendapat Hermann V. Schulalard, seorang ahli ekonomi bangsa Austria, memberi definisi kepariwisataan yaitu sejumlah kegiatan, terutama yang ada kaitannya dengan kegiatan perekonomian yang secara langsung berhubungan dengan masuknya, adanya pendiaman dan bergernaknya orang-orang asing keluar masuk suatu kota, daerah atau negara.

Kemudian Prof Salah Wahab (bangsa Mesir), dalam bukunya yang berjudul *An Introduction on Tourism Theory* mengemukakan bahwa batasan pariwisata hendaknya memperlihatkan anatomi dari gejala-gejala yang terdiri dari tiga unsur, yaitu : manusia (*man*), yaitu orang yang melakukan perjalanan wisata; ruang (*space*) yaitu daerah atau ruang lingkup tempat melakukan perjalanan dan waktu (*time*), yaitu waktu yang digunakan selama dalam perjalanan dan tinggal di suatu daerah tujuan wisata.

Tentu saja pengertian pariwisata tersebut di atas dalam pengertian pariwisata yang murni. Dalam mencoba menganalisa pariwisata dan merumuskan

suatu konsep kerangka kepariwisataan dapat disimpulkan bahwa pariwisata adalah sesuatu yang abstrak, yaitu suatu gejala yang mencakup pemindahan orang-orang dalam negerinya sendiri (*domestic tourism*) atau melewati perbatasan negara lain (*international tourism*).

2.1.3 Unit-unit Pariwisata

Sebagaimana ditetapkan dalam Instruksi Presiden RI no. 9 Th. 1969, Ps. 5 Ay. 2, yang dibedakan menurut urutan yang terkecil sampai dengan yang paling luas sebagai berikut:

- a. Proyek Pariwisata;
- b. Beberapa Proyek Pariwisata menjadi Unit Pariwisata;
- c. Beberapa Unit Pariwisata bersama - dengan Daerah sekitarnya merupakan Lingkungan Pariwisata;
- d. Beberapa Lingkungan Pariwisata merupakan Daerah Pariwisata; dan
- e. Beberapa Daerah Pariwisata merupakan Wilayah Pariwisata.

(Damardjati, 1973 : 136)

2.1.4 Jenis dan Macam Pariwisata

Untuk keperluan perencanaan dan pengembangan pariwisata perlu dibedakan antara pariwisata yang satu dengan yang lain. Hal ini dengan tujuan untuk menentukan kebijaksanaan apa yang perlu mendukung, sehingga jenis dan macam pariwisata yang dikembangkan akan dapat berwujud sesuai dengan target awal.

Hingga sekarang, jenis dan macam pariwisata yang kita kenal di antaranya ialah :

1) Pariwisata Lokal (*Local Tourism*)

Ialah pariwisata setempat, yang mempunyai ruang lingkup relatif sempit dan terbatas dalam tempat-tempat tertentu saja.

2) Pariwisata Regional (*Regional Tourism*)

Yaitu kegiatan kepariwisataan yang berkembang di suatu tempat atau daerah yang ruang lingkungannya lebih luas bila dibandingkan dengan "local tourism", tetapi lebih sempit jika dibandingkan dengan "national tourism"

3) Kepariwisatan Nasional (*National Tourism*)

Yaitu kegiatan kepariwisataan yang berkembang dalam suatu wilayah negara dengan adanya lalu lintas wisatawan di dalam negeri sendiri maupun wisatawan dari luar negeri.

4) *Regional-International Tourism*

Yaitu kegiatan kepariwisataan yang berkembang di suatu wilayah internasional yang terbatas. Misalnya kepariwisataan ASEAN, Timur Tengah, Asia Selatan, dan lain-lain.

5) *International Tourism*

Pengertian ini sinonim dengan kepariwisataan dunia (*world tourism*), yaitu kegiatan kepariwisataan yang berkembang di seluruh negara di dunia, termasuk di dalamnya "regional-international tourism" dan juga "national tourism"

(Yoeti, 1982 : 110)

2.2 Pengertian Biro Perjalanan Wisata

Pemahaman tentang biro perjalanan wisata mempunyai arti yang sangat penting bagi masyarakat. Karena dengan memahami arti penting biro perjalanan wisata, maka masyarakat dapat mengambil manfaat dan memfungsikan keberadaan biro perjalanan wisata dengan sebaik-baiknya.

A. Pengertian Biro Perjalanan Wisata dan Ruang Lingkungannya

Menurut SK Menparpostel No.KM.96/UK. 103/MPPT.87 dan keputusan DirJenPar No. 16/V/H/88, usaha perjalanan wisata dapat di golongkan menjadi tiga jenis yaitu : BPW, CBPW dan AP. Sedangkan menurut Yoeti pengertian BPW adalah perusahaan distribusi dalam industri pariwisata yang melayani permintaan, mengatur transport, akomodasi dan jasa-jasa lain gunanya atau

nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu (1982 : 27).

Dari gambaran umum di atas, dapat dipahami bahwa wisata itu juga merupakan suatu produk Wisata disusun dengan menggabungkan berbagai komponen wisata yang selanjutnya diolah dan akhirnya menghasilkan, produk yang disebut wisata.

Menurut Medlik dan Middleton (1982 : 151) dalam tulisannya, *The Product Formulation in Tourism* yang diterbitkan oleh Association Internationale d'Experts du Tourism (AIEST) dalam tahun 1973 yang dimaksud dengan produk industri pariwisata diuraikan sebagai berikut:

"As far as the tourist is concerned, the product covers the complete experience from the time he leaves home to the time he returns to it"

Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa ada tiga unsur yang membentuk produk industri pariwisata, yaitu :

- 1) *Attractions of the destination including its image in the tourist's mind*
- 2) *Facilities at the destination which include accomodation, catering, entertainment and recreation*
- 3) *Accessability of the destination*

Bila ketiga unsur di atas dikembangkan sesuai dengan urutannya, maka terdapat beberapa item pokok yang membentuk produk tersebut sehingga merupakan suatu paket yaitu :

- 1) Jasa Travel Agent
- 2) Jasa Perusahaan Angkutan (darat, laut dan udara)
- 3) Jasa Pelayanan dari perusahaan: akomodasi perhotelan, bar dan restoran, fasilitas rekreasi, entertainment dan hiburan
- 4) Obyek wisata dan atraksi wisata

Sesuai dengan pasal 9 Bab II Peraturan Pemerintah RI No. 67/1996, ruang lingkup usaha BPW antara lain :

1. Perencanaan dan pengemasan komponen-komponen perjalanan wisata yang meliputi sarana wisata, obyek dan daya tarik wisata dan jasa wisata lainnya terutama yang terdapat di Indonesia dalam bentuk paket wisata.

2. Penyelenggaraan dan penjualan paket wisata dengan cara menyalurkan melalui agen perjalanan atau menjualnya langsung kepada wisatawan konsumen.
3. Penyediaan layanan pramuwisata yang berhubungan dengan paket wisata yang dijual.
4. Penyediaan layanan angkutan wisata.
5. Pemesanan akomodasi, restoran, tempat konvensi serta kunjungan ke obyek wisata.
6. Pengurusan dokumen perjalanan berupa paspor, visa atau dokumen lain.
7. Penyelenggaraan perjalanan ibadah agama.
8. Penyelenggaraan perjalanan insentif.

(Yoeti, 1982:28)

Pengertian pemasaran pariwisata menurut pendapat seorang ahli adalah : (Yoeti 2002:2) "Suatu proses manajemen yang dilakukan oleh organisasi pariwisata nasional atau perusahaan-perusahaan yang termasuk dalam kelompok industry pariwisata untuk melakukan identifikasi terhadap wisatawan yang sudah mempunyai keinginan untuk melakukan perjalanan wisata dan wisatawan yang mempunyai potensi akan melakukan perjalanan wisata dengan jalan komunikasi dengan mereka, mempengaruhi keinginan, kebutuhan dan motivasinya terhadap apa yang disukai dan yang tidak disukainya, pada tingkat daerah local, regional ataupun internasional dengan menyediakan objek - objek dan daya tarik wisata agar wisatawan memperoleh kepuasan optimal".

2.3 Fungsi dan Tujuan Pemasaran Pariwisata.

2.3.1 Fungsi Pemasaran Pariwisata

Adapun fungsi dari pemasaran pariwisata adalah sebagai berikut : (Yoeti 2002 : 2)

- Menciptakan dan mendorong permintaan.
- Mencari pembeli dan melakukan penjualan.
- Pengemasan, pembungkusan dan penyimpanan.

- Memberikan informasi yang teliti dan terpercaya.

2.3.2 Tujuan Pemasaran Pariwisata.

Sedangkan tujuan dari pemasaran pariwisata adalah sebagai berikut :
(Yoeti 1990 : 148 – 149)

- Memelihara keuntungan yang maksimal dalam jangka panjang.
- Mencapai keseimbangan pertumbuhan kepariwisataan dan untuk memperkuat pengaruh pariwisata dalam ekonomi.
- Untuk mempengaruhi orang – orang atau kelompok orang agar melakukan perjalanan wisata.

2.4 Manajemen Pemasaran Pariwisata

Manajemen pemasaran merupakan suatu proses dari program – program analisis, perencanaan, pengembangan, dan pelaksanaan, pengkoordinasian dan pengawasan yang melibatkan pemikiran, penetapan harga, promosi distribusi produk dan pelayanan serta desain ide – ide untuk menciptakan dan menambah *beneficial exchanges* melalui target pasar.

Konsep dasar dalam pemasaran pariwisata adalah *marketing* dengan berorientasi pada konsumen sebagai pangsa pasar. Oleh karena itu diperlukan suatu manajemen pemasaran yang meliputi :

➤ *Product Mix*

Merupakan suatu analisis mengenai produk dan pasar – pasarnya. Pada bauran produk produsen yang memegang peran penting dalam pengambilan keputusan pemasaran sehingga keberhasilan kegiatan pemasaran tergantung pada kebijakan yang diambil oleh produsen atau pengelola.

➤ *Pricing / harga*

Merupakan suatu strategi dalam pemasaran dengan mempertimbangkan Image dan Product positioning.

➤ *Promotion mix*

Merupakan setiap kegiatan usaha yang mendorong pembelian melalui usaha – usaha pemasaran secara terpadu, yaitu advertising, publisitas, personal selling, sales promotion dan consultancyes.

➤ *Place / distribution*

Merupakan setiap kegiatan usaha yang menentukan jalur – jalur produktif. Pendistribusian ini sangat didukung oleh pelayanan informasi dan promosi serta analisis untuk menenunukan jalur produk baru.

2.5 Perencanaan Pemasaran

Rencana pemasaran merupakan sebuah patokan yang digunakan untuk proses pengambilan keputusan dalam pemasaran. Rencana pemasaran sangat diperlukan dalam setiap pelaksanaan bisnis suatu perusahaan, karena di dalamnya terdapat program dan taktik – taktik dalam mengembangkan metode-metode pemasaran.

Adapun komponen – komponen yang dilakukan dalam perencanaan pemasaran adalah (Marpaung 2002 : 123)

➤ *Analisis Lingkungan*

➤ *Misi dan Tujuan Perusahaan*

➤ *Strategi Pemasaran*

➤ *Taktik – taktik Operasional*

➤ *Pemanfaatan Sumber Daya Lingkungan dan Fungsinya*

➤ *Evaluasi dan Kontrol*

2.6 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah proses yang diterjemahkan oleh organisasi menjadi sasaran dan strategi usaha. Dasar dari penyusunan strategi pemasaran adalah “ Dimana kita akan mulai bagaimana kita akan maju”. Jadi, keberhasilan dari penetapan sasaran dan strategi pemasaran pada suatu organisasi tergantung pada kualitas input – input pemasaran dari awal proses.

Lima prinsip dasar yang harus diperhatikan dalam perencanaan strategi pemasaran adalah : (Marpaung : 2002 : 127)

1. Identifikasi strategi – strategi inti pemasaran
2. Fakta – fakta yang akurat
3. Keberhasilan penerapan strategi adalah refleksi dari situasi pasar
4. Fokuskan strategi pemasaran pada pemasaran, distribusi dan produksi
5. Memperhatikan fokus – fokus lingkungan.

Adapun yang mempengaruhi pembentukan strategi pemasaran adalah pengaruh lingkungan, pengaruh structural, pengaruh investasi, pengaruh perkembangan teknologi, pengaruh harga, politik dan ekologi. Untuk itu teknik – teknik pengawasan yang baik sangat diperlukan, diantaranya :

- Pengawasan terhadap penyusunan anggaran
- Pengawasan terhadap analisis biaya pemasaran
- Pengawasan terhadap analisis rasio
- Pengawasan terhadap audit pemasaran
- Pengawasan terhadap eksperimentasi pemasaran
- Pengawasan terhadap sistem laporan dan evaluasi.

2.7 Jenis – jenis Promosi

Secara umum dapat dikatakan bahwa pada hakikatnya promosi itu adalah salah satu kegiatan pada bagian pemasaran, dan sebagai istilah pemasaran yang merupakan upaya – upaya suatu perusahaan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mau membeli.

Yoeti (2002 : 51) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan promosi adalah : “Promosi (usaha untuk memajukan sesuatu), kerap kali istilah promosi dihubungkan dengan misalnya, kepariwisataan, perdagangan, yang berarti usaha untuk memajukan ke dua bidang usaha tersebut. Adakalanya pula, promosi digunakan dalam arti promosi yang berhubungan dengan kecakapan jasa – jasa seorang pekerja”

2.7.1 Promosi Langsung

Promosi langsung adalah promosi yang ditujukan pada wisatawan yang mengatur sendiri komponen – komponen pariwisatanya seperti hotel , atraksi dan sarana transportasinya dalam mengadakan perjalanan wisata.

Cara yang digunakan dalam promosi langsung ini adalah sebagai berikut :

- a. Peragaan (*display*), misalnya rumah adat, pakaian tradisional, dan lukisan – lukisan. Dengan program ini, produk dan tempat penjualannya lebih mudah dan dapat diketahui secara langsung oleh konsumen.
- b. Barang – barang cetakan (*leaflet, booklet, brochure*) yang disebarkan ke tempat – tempat umum yang strategis. Berbagai informasi menarik dan himbauan dapat pula disertakan di dalamnya.
- c. Pameran khusus berupa benda – benda kebudayaan, pertunjukan seni (tari – tari, wayang, gamelan, dll) yang dapat diadakan di daerah tujuan wisata itu sendiri.
- d. Pemberian hadiah khusus selama waktu promosi kepada konsumen atau wisatawan.

Pada hakekatnya, promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara karena hal itu tergantung pada kreativitas orang yang akan melakukan promosi yaitu bagian pemasaran (*marketing*). Promosi langsung dilakukan kepada semua lembaga yang bersangkutan dengan pemasaran (*marketing*). (Soekadji, 1997 : 242 – 243)

2.7.2 Promosi Tidak Langsung

Promosi tidak langsung pertama – pertama ditunjukkan kepada penyalur produk pariwisata, seperti biro perjalanan umum dan cabang – cabangnya, agen penjualan, organisasi perjalanan dan lain sebagainya.

Cara yang digunakan dalam promosi tidak langsung adalah sebagai berikut:

- a. Pemberian informasi dalam bentuk cetakan.
- b. Kunjungan ke perusahaan penyalur.

- c. Kunjungan ke perusahaan penyalur untuk memberikan informasi.
- d. Mengadakan atau menyelenggarakan temu karya (*workshop*)
- e. Mengundang wakil – wakil perusahaan untuk mengunjungi daerah tujuan wisata.

Promosi dengan cara demikian cocok dilakukan untuk orang – orang yang berpengaruh atas keputusan dan wisatawan yang potensial untuk mengadakan perjalanan wisata. (Soekadijo, 1997 : 243 – 244).

2.8 Bahasa Inggris dalam Dunia Pariwisata

Umumnya, keberadaan bahasa Inggris di dunia pariwisata adalah sebagai alat komunikasi terutama dalam pelayanannya terhadap wisatawan. Berikut akan diuraikan lebih luas tentang kedudukan bahasa Inggris serta hubungannya dengan pemasaran pariwisata.

2.8.1 Kedudukan Bahasa Inggris Dalam Dunia Pariwisata.

Kedudukan bahasa Inggris dalam dunia pariwisata menurut Drs. Oka Yoeti dalam bukunya yang berjudul "Pengantar Ilmu Pariwisata" (1990:30), antara lain :

- a. Bahasa Inggris sebagai bahasa Internasional, maka otomatis bangsa – bangsa di dunia menggunakan bahasa Inggris sebagai bahasa pengantar dalam berkomunikasi.
- b. Banyak Negara di dunia yang menjadikan bahasa Inggris sebagai bahasa ke dua setelah bahasa Nasionalnya seperti Malaysia, Singapura, India, dan lain – lain.
- c. Mayoritas wisatawan mancanegara yang berkunjung ke suatu tempat wisata biasanya menggunakan bahasa Inggris sebagai alat komunikasi.
- d. Apabila pemandu wisata menguasai bahasa Inggris, maka ia dapat menjelaskan tentang objek – objek wisata, fasilitas – fasilitas wisata serta komoditi – komoditi yang ada kepada wisatawan.
- e. Digunakannya bahasa Inggris dalam pembuatan brosur – brosur, majalah – majalah, maupun iklan – iklan pariwisata.

2.8.2 Bahasa Inggris Sebagai Alat Komunikasi

Menurut Drs. Oka Yocti (1990 : 25), komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih bertukar pikiran, informasi, pengalaman, maupun perasaan. Pada kegiatan pemasaran pariwisata, komunikasi digunakan sebagai proses pemberian informasi yang dibutuhkan oleh wisatawan dalam memperkenalkan daerah, kota atau negaranya melalui media atau alat komunikasi. Dan alat komunikasi yang digunakan adalah bahasa.

Orang yang bekerja pada bagian pemasaran pada biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel yang bertugas memasarkan paket – paket perjalanan wisata secara langsung kepada consume harus menguasai empat faktor dalam berkomunikasi yaitu:

1. Penyampaian Informasi

Penyampaian informasi yaitu penyampaian segala sesuatu yang berkaitan dengan paket – paket perjalanan wisata yang ditawarkan. Seorang *marketing tour* harus mengetahui segala sesuatu tentang paket – paket perjalanan wisata yang ditawarkan pada konsumen dengan baik. Oleh karena itu penguasaan bahasa Inggris sangat diperlukan dalam menawarkan paket – paket perjalanan wisata yang menggunakan bahasa Inggris.

2. Penggunaan Bahasa

Penggunaan bahasa maksudnya adalah, gunakan bahasa yang bisa dimengerti oleh konsumen. Penggunaan bahasa Inggris oleh seorang *marketing tour* sangat diperlukan dalam memasarkan paket – paket perjalanan wisata kepada wisatawan asing.

3. Ketrampilan Bergaul

Seorang *marketing tour* harus mampu menyesuaikan diri dengan semua calon konsumen.

4. Mengetahui Seluk Beluk Perusahaan.

Agar tidak terjadi kesalah pahaman, maka seorang *marketing tour* harus mengetahui segala sesuatu tentang perusahaan tempatnya bekerja.

2.8.3 Hubungan Bahasa Inggris Dengan Kegiatan Pemasaran Pariwisata.

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu saluran komunikasi yang langsung berhadapan dengan konsumen. Apabila konsumen telah mengetahui produk perusahaan itu, berarti kesan tertentu baik yang positif maupun negatif telah disampaikan dalam produk. Hal yang telah disampaikan tersebut sudah merupakan suatu simbol komunikasi. Merek dagang, nama burung, kemasan serta keterangan yang tertera di dalam produk adalah suatu simbol – simbol yang menyampaikan pesa – pesan kepada konsumen dan juga dapat meningkatkan dan menurunkan citra produk tersebut. Prof. H. Reworldt, dkk (1991 : 1-2). Demikian juga halnya dengan paket – paket perjalanan wisata, dengan adanya pemasaran Pariwisata, maka calon wisatawan mengetahui terlebih dahulu tentang seluk beluk kondisi dan potensi yang ada di objek – objek wisata.

Bahasa merupakan alat komunikasi verbal yang mempunyai unsur pesan (*message*) berupa kata – kata seperti di radio, televisi, gambar – gambar di media massa, simbol – simbol dan lain – lain. Seperti yang sudah dijelaskan, setiap orang yang berkomunikasi dalam satu bahasa atau mempunyai persamaan arti, sehingga lawan bicara memahami pesan yang disampaikan.

Hubungan bahasa Inggris dengan kegiatan pemasaran pariwisata adalah, bahasa Inggris sebagai alat komunikasi guna mempermudah dalam memasarkan dan mempengaruhi wisatawan khususnya wisatawan asing agar tertarik sekaligus membeli paket – paket perjalanan wisata yang ditawarkan. Selain itu, dalam pemasaran pariwisata, bahasa Inggris digunakan untuk mengumpulkan informasi – informasi wisata yang dijumpai dalam internet, leaflet dan lain – lain yang tentunya menggunakan bahasa Inggris.



BAB 3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan secara rinci tentang gambaran umum biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel, tempat penulis melaksanakan Praktek Kerja Nyata (PKN) selama 40 hari. Hal – hal yang dijelaskan pada bab ini mengenai sejarah singkat dan profil biro perjalanan wisata Pyramid tour and Travel termasuk struktur organisasinya.

3.1 Sejarah Singkat Pyramid Tour and Travel

Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel adalah sebuah biro perjalanan wisata yang awal pendiriannya pada tanggal 1 Juni 2009 dan resmi mendapat akte pendirian dari Kantor Pajak pada tanggal 12 Juni 2009, SIUP Nomor S03/0422/411/2009, STIU Dinas Pariwisata Daerah Nomor 556.1/09/SK/35.09.511/2009, dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) : 02.884.355.5 626.000

Berdiri dibawah manajemen CV. Pyramid Tour and Travel yang merupakan badan usaha yang bergerak dibidang jasa. Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel adalah salah satu bidang usaha yang bergerak di bidang jasa pariwisata milik CV. Pyramid Tour and Travel, dimana kepemilikan sahamnya dimiliki oleh 2 orang yaitu, Yulianik dan Nanang Supriyono.

Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel terletak di jalan Sriwijaya 332-A Jember , adapun maksud dan tujuan didirikannya biro perjalanan wisata ini adalah untuk mempermudah proses perjalanan wisata dan PKL, baik untuk kalangan pelajar, mahasiswa, maupun kalangan instansi juga tidak menutup kemungkinan untuk kalangan umum.

Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel memberikan segala fasilitas yang dapat mempermudah perjalanan wisata dan dapat dipertanggungjawabkan sebagai bukti pelayanan optimal kepada konsumen.

Adapun lokasi biro perjalanan wisata ini berdasarkan beberapa pertimbangan, selain melihat pada tingginya frekwensi aktivitas perjalanan wisata yang telah menjadi salah satu kebutuhan masyarakat, yang mana mereka

melakukan perjalanan ke daerah lain hanya untuk mengetahui keanekaragaman budaya dan objek wisata.

3.2 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: Pyramid Tour and Travel
Tempat Usaha / Kantor	: Jl. Sriwijaya 332 A Jember
Telepon	: 0331 – 331 253
Faksimile	: 0331 – 335 008
Awal Pendirian	: 1 Juni 2009
Disahkan oleh dinas Pajak	: 12 Juni 2009
Jenis Usaha	: Jasa Perjalanan Wisata
Jumlah Karyawan	: Tenaga tetap 5 orang dan tenaga freelance 4 Orang.
Program yang telah berjalan	: Domestik Tour Intensive Tour Rent Car
Fasilitas yang dimiliki	: - Kantor yang representative - Jaringan Telepon - Perangkat komputer - Meja dan kursi untuk kerja dan tamu

3.3 Struktur Organisasi

Dalam usaha yang bergerak di bidang jasa dan membidik segmen pasar yang luas perlu adanya susunan organisasi yang baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif. Dengan adanya susunan organisasi yang baik diharapkan setiap karyawan mengetahui kedudukannya serta tugas – tugas yang harus dikerjakan. Dengan demikian, masing – masing bagian dalam perusahaan dapat berperan aktif dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Biro perjalanan wisata Pyramid tour and Travel sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa membutuhkan tenaga – tenaga yang berpengalaman dan professional baik di bidang pariwisata, manajemen, bahasa maupun bidang – bidang lainnya. Semua itu dibutuhkan demi kelancaran program kerja yang menjadi tujuan biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel.

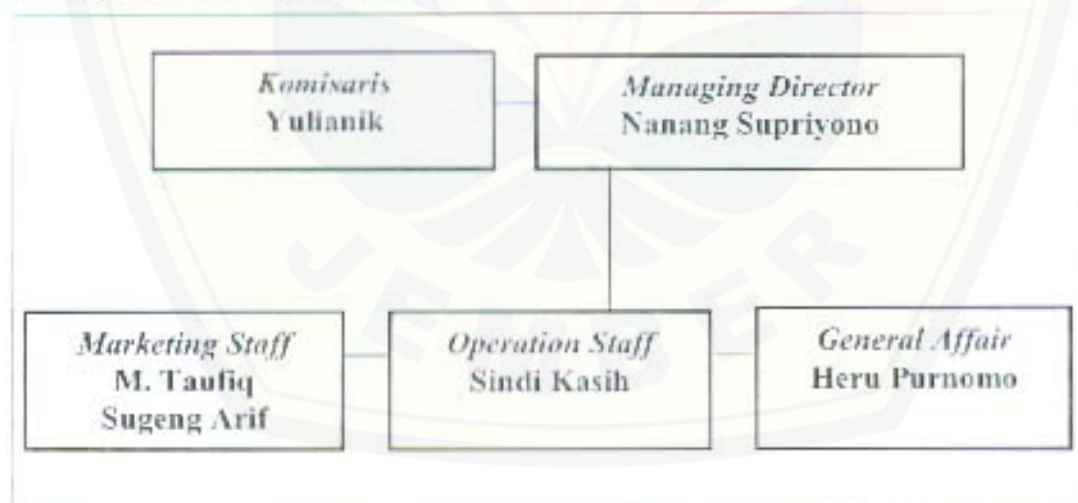
Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel memiliki sistem kerja yang fungsional, yaitu sistem kerja rangkap. Maksudnya adalah setiap karyawan tidak harus melakukan pekerjaan yang menjadi kewajibannya saja sesuai dengan posisinya pada struktur organisasi perusahaan.

Secara fungsional pembagian kerja pada Biro Perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel adalah sebagai berikut :

1. Komisaris
2. Direktur Utama
3. GeneralAffair
4. Operational
5. Marketing

Sedangkan secara struktural pembagian kerja pada Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel adalah:

STRUKTUR PERUSAHAAN BIRO PERJALANAN WISATA PYRAMID TOUR & TRAVEL.



3.4 Kegiatan Pokok Biro Perjalanan Wisata Pyramid Tour and Travel

3.4.1 Marketing

Marketing adalah usaha promosi atau pemasaran suatu produk ke konsumen. Bidang ini bertugas memasarkan paket – paket perjalanan wisata yang dimiliki oleh biro perjalanan wisata Pyramid tour and Travel baik ke instansi pemerintah, swasta maupun umum.

Produk – produk wisata yang ditawarkan oleh pekerja di bidang *marketing* pada biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel antara lain :

- a) Wisata Domestik
- b) Study Tour
 - KKL / PKL
 - Field Trip
 - Studi Banding
- c) Wisata Religi
 - Ziarah Wali
- d) Wisata Alam
 - Arung Jeram
- e) Outbond
- f) Rent Car (Sewa Kendaraan)

Bidang *marketing* pada biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel tidak menutup kemungkinan melakukan pemasaran paket - paket perjalanan wisata diluar kota Jember. Hal ini dimaksudkan selain memperluas pangsa pasar juga guna mendapatkan konsumen sebanyak – banyaknya dan juga sebagai media mempromosikan biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel di luar daerah.

3.4.2 Pramuwisata (*Tour Leader*)

Pramuwisata adalah salah satu komponen wisata yang bertugas untuk membawa, memimpin, member informasi dan layanan kepada wisatawan. Selain itu pramuwisata adalah seorang yang bertanggung jawab atas perjalanan wisata berikut dengan akomodasi dan transportasi serta jadwal perjalanan.

3.4.3 Rent Car (Penyewaan Mobil)

Rent Car merupakan jasa dalam penyewaan mobil, berikut beberapa jenis mobil yang disediakan oleh Biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel :

- Mobil jenis ELF
- Innova
- Avanza
- Daihatsu Xenia
- Suzuki APV
- Grand Max
- Bus Pariwisata

3.5 Motto Pyramid Tour and Travel

Motto Pyramid Tour and Travel adalah " Priority to Quality and Service" yang berarti kami mengutamakan kualitas dan pelayanan yang penuh terhadap konsumen sehingga kepuasan konsumen dapat terpenuhi karena kepuasan konsumen merupakan tujuan utama biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan selama melaksanakan praktek kerja nyata di biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel khususnya di bagian pemasaran (*marketing*), dapat diambil kesimpulan bahwa semakin berkembangnya bisnis sektor pariwisata menuntut kesiapan masing – masing biro perjalanan wisata untuk bersaing secara bebas dengan memperhatikan keunggulan dan kelebihan masing – masing.

Bahasa Inggris mempunyai peran yang penting pada bisnis pariwisata khususnya dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh seorang *marketing tour* dalam memasarkan paket – paket perjalanan wisata.. Seorang *marketing tour* merupakan ujung tombak dari perusahaan tempatnya bekerja yang bertugas untuk memasarkan dan memperlihatkan keunggulan paket – paket perjalanan wisata yang dimiliki. Mengingat berat dan pentingnya peran seorang *marketing tour* maka pihak biro perjalanan harus lebih selektif dalam memilih karyawan di bagian pemasaran (*marketing*).

Seorang *marketing tour* hendaknya menguasai bahasa Inggris dengan baik, karena wisatawan yang dihadapi bukan hanya dari dalam negeri tetapi juga wisatawan asing. Diharapkan, seorang *marketing tour* yang menguasai bahasa Inggris dengan baik dapat memasarkan paket – paket perjalanan wisata kepada wisatawan asing tanpa adanya kesalahpahaman. Karena semakin baik kinerja seorang *marketing tour* dalam memasarkan paket – paket perjalanan wisata secara tepat, maka akan semakin banyak wisatawan yang akan memakai jasa biro perjalanan wisata tempatnya bekerja.

5.2 Saran

Berdasarkan pengalaman pengalaman penulis selama mengurus pengajuan dan melaksanakan praktek kerja nyata di biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel, ada beberapa hal yang penulis pandang perlu disampaikan semata – mata demi kebaikan dan kemajuan pihak – pihak yang bersangkutan.

1. Saran untuk Fakultas Sastra Universitas Jember
 - a. Masa pelaksanaan praktek kerja nyata perlu ditambah lagi waktunya, agar mahasiswa lebih banyak mendapatkan ilmu dan pengalaman kerja. Hal ini mengingat ketatnya persaingan dalam memasarkan paket – paket perjalanan wisata yang menyebabkan kesempatan penyelenggaraan tour sangat kecil.
 - b. Pihak program perlu membina hubungan kemitraan dengan pihak luar, khususnya instansi – instansi terkait yang dapat dijadikan sebagai bahan referensi pihak program dan mahasiswa dalam memilih tempat – tempat praktek kerja nyata lebih selektif.
 - c. Perlu penambahan kredit semester untuk mata kuliah keahlian yang saat ini dibutuhkan oleh dunia kerja melalui praktikum – praktikum yang mendukung teori yang telah dipelajari.
2. Saran untuk biro perjalanan wisata Pyramid Tour and Travel
 - a. Perlu adanya perbaikan dalam aspek pemasaran yaitu dengan kreatifitas dan kualitas penyusunan brosur pariwisata.
 - b. Perlu dibuat situs resmi untuk meningkatkan pelayanan dan promosi.
 - c. Setiap personel harus mengerti atau setidaknya paham mengenai aturan – aturan yang berlaku dalam penggunaan bahasa Inggris.
 - d. Pelayanan kepada konsumen perlu ditingkatkan dengan memperhatikan berbagai faktor yang ada melalui evaluasi agar tidak terjadi kesalahan yang terulang.
 - e. Selalu berusaha menggunakan bahasa Inggris dalam berkomunikasi dengan rekan kerja ataupun orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Marpaung, H. SH, ME. 2002. *Pengetahuan Kepariwisataan*. Bandung : PT. Pradnya Pratama.
- Sockadijo. 1997. *Anatomi Pariwisata*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Stewart. H. Rewoldt DKK. 1991. *Strategi Promosi Pemasaran*. Jakarta : Rinca Cipta.
- Yoeti, Oka. 1986. *Tours and Travel Management*. Bandung : Angkasa.
- Yoeti, Oka. 1990. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung : Angkasa.
- Yoeti, Oka. 2002. *Pemasaran Pariwisata*. Bandung : Angkasa.

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER- FAKULTAS SAstra
PROGRAM D III BAHASA INGGRIS

Kampus Bumi Tegalboto, Jalan Kalimantan 37 PO Box 185 Jember 68121
Telp. 0331-337188, Fax 332738


FORM PENGAJUAN LAPORAN PKN


1. Nama Mahasiswa : Fatya Agi R
2. SKS yang diperoleh : 92.00
3. Tempat PKN : Biro Perjalanan Wisata PYRAMID Tour and Travel
Jln.Sriwijaya 332 A Jember
Telp (0331) 331253
4. Tugas yang dilaksanakan Selama PKN : Staff Marketing PYRAMID Tour and Travel
5. Waktu PKN : 20 Juni s/d 30 Juli 2011
6. Pembimbing PKN : Drs. Wisasongko, MA
7. Rencana Judul Laporan Peranan Bahasa Inggris Di Bagian Pemasaran Pada Biro Perjalanan Wisata PYRAMID Tour and Travel Dalam Memasarkan Paket - Paket Perjalanan Wisata

Jember, November 2011

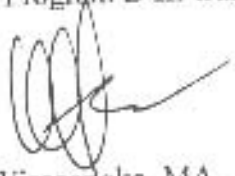
Menyetujui
Pembimbing PKN

Yang mengusulkan


Drs. Wisasongko, M.A
NIP.196204141988031004


Fatya Agi R
NIM.080103101010

Mengetahui
Ketua Program D III Bahasa Inggris


Drs. Wisasongko, MA
NIP.196204141988031004

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL RI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS SASTRA

Kampus Tegal Boto Jl. Kalimantan 37 Jember 68121 Telp. (0331) 337 188 Fax. (0331) 332 738

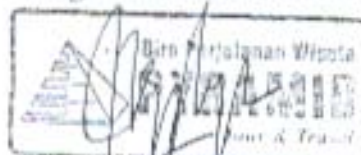
LEMBAR PENILAIAN PKN

Nama Mahasiswa : FATYA AGI R.
Jurusan : D3 BAHASA INGGRIS
Nomor Induk Mahasiswa : 080103101010
Tempat/Tanggal Lahir : JEMBER, 10 AGUSTUS 1990
Tempat PKN : CV. PYRAMID TOUR & TRAVEL
Masa PKN : 20 JUNI S/D 30 JUNI 2011 (1 Bulan)
Nama Instruktur Lapangan : NANANG SUPRIYONO

NO	NAMA	NILAI
1.	Kemampuan	75
2.	Penampilan	80
3.	Inisiatif	80
4.	Sikap dan Kepribadian	80
5.	Kedisiplinan	85
6.	Tanggung jawab	80
	Jumlah Keseluruhan	480
	Rata - rata	80

Catatan
Rentang Nilai 10 – 100

Jember, 13 Agustus 2011
Yang Memberikan Penilaian



NANANG SUPRIYONO



PYRAMID *Tour & Travel*

Jl. Sriwijaya 332 A, Jember - Jawa Timur Phone (0331) 331 263 Fax (0331) 331 008 Email: pyramid@unggul.co.id

SERTIFIKAT

Nomor : 0038/08/ Mng-Pyramid/2011


Diberikan kepada :

NAMA : FATYA AGIR
NIM : 080103101010
PRODI : 133 BAHASA INGGRIS
TEMPAT, TANGGAL LAHIR : JEMBER, 10 Agustus 1990

Telah melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Nyata (PKN) di kantor:
PYRAMID TOUR & TRAVEL Jl. Sriwijaya No. 332 A – Jember,
mulai tanggal 20 Juni s/d 30 Juli 2011.

Jember, 13 Agustus 2011

Pimpinan


Naniang Supriyono

This is to certify that

Falya Aqi R

Fakultas Sastra Universitas Jember

has participated in the

TEST OF ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE

[TOEFL]

Test date: 28th May, 2017

At the Faculty of Letters Jember University

The total score is

440

Administered by:

Diploma III English
Faculty of Letters - Jember University



Diploma III English
Head

Drs. Wisarongko, M.A.

NIP. 196204141988031004

Kode Juni 2011 (New)

Tujuan	Hotel Kelas Melati	Biaya Paket Per Orang (Rupiah)					
		Bus Pariwisata 59 seat			Bus Pariwisata 42 seat		
		59 Org	55 Org	50 Org	42 Org	40 Org	38 Org
BALI 3H-1M	FAN	350.000	365.000	385.000	425.000	450.000	485.000
	AC	375.000	390.000	410.000	450.000	475.000	510.000
BALI 3H-2M	FAN	426.000	443.000	460.000	509.000	521.000	565.000
	AC	476.000	493.000	510.000	559.000	571.000	615.000
JOGYAKARTA 3H-1M	FAN	365.000	385.000	400.000	440.000	467.000	490.000
	AC	415.000	430.000	445.000	490.000	507.000	545.000
JOGYAKARTA 3H-2M	FAN	477.000	494.000	512.000	555.000	568.000	605.000
	AC	507.000	524.000	542.000	585.000	596.000	635.000
JKT - BDG 5H - 2M	Fan	888.000	909.000	949.000	1.028.000	1.052.000	1.112.000
	AC	938.000	959.000	999.000	1.078.000	1.102.000	1.162.000
Malang Oneday		213.000	224.000	233.000	256.000	267.000	296.000

a. Harga paket dihitung berdasarkan jumlah peserta apabila terdapat perubahan jumlah peserta maka harga paket akan dihitung ulang
 b. Harga sewaktu - waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan, sebelum ada kesepakatan - tanggal jadi Deposit / uang muka.

Sudah Termasuk Fasilitas Dan Pelayanan

Transportasi Bus Pariwisata sesuai jumlah peserta (Fasilitas AC, TV-VCD, Rect seat, Seat 3 - 2/ 2-2)

Pilihan akomodasi menginap dihotel kelas Melati atau Setaraf (Fan /AC , Kamar Mandi Dalam, 1 Kamar 4 orang)

Meals/ Makan disajikan sesuai tabel berikut :

Paket Wisata Malang one day, makan disajikan sebanyak 3 kali Penyajian)

Day 01

Makan Pagi - kemas kotak / Makan siang - Kemas kotak / Makan malam - Prasmanan

Paket Wisata Bali & Jogja 3H-1M, makan disajikan sebanyak 6 kali penyajian)

Day 02

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang- Kemas kotak

Makan malam - Prasmanan

Day 03

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas kotak

Makan malam - Prasmanan

Paket Wisata Bali & Jogja 3H-2M, makan disajikan sebanyak 9 kali Penyajian)

Day 01

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang- Kemas kotak

Makan malam - Prasmanan

Day 02

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas kotak

Makan malam - Prasmanan

Day 03

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas kotak

Makan malam - Prasmanan

Paket Wisata JKT - BDG 5H-2M, makan disajikan sebanyak 15 kali Penyajian)

Day 01

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang- Kemas Box

Makan malam - Prasmanan

Day 02

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas Box

Makan malam - Prasmanan

Day 03

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas Box

Makan malam - Prasmanan

Day 04

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas Box

Makan malam - Prasmanan

Day 05

Makan pagi - Prasmanan

Makan siang - Kemas Box

Makan malam - Prasmanan

Snack /roti disajikan pada saat keberangkatan

Ticket masuk obyek wisata (sesuai program)

Air Mineral kemasan gelas 3x sehari (Aqua Danone)

Tour Leader/ Pemimpin Perjalanan dari PYRAMID Tour

Guide Local Lisensi HPI (Khusus Bali & Yogya)

Block note + Ballpen (untuk setiap peserta)

Refreshment + Papermint

Vandel sebagai kenangan pada Perusahaan (sesuai Jumlah Perusahaan kunjungan)

Spanduk kegiatan KKL/PKL/ Field Trip dari PYRAMID Tour

Dokumentasi Camera digital (Cetak foto 4R /1 Album dan 1bush 10R plus Figure)

Shooting handycam selama Tour (1 keping VCD Master)

Asuransi kecelakaan Diri dari Jasa Raharja

Layanan Label Bagasi

Obat-obatan PPPK (General Medic)

Biaya Reservasi (obyek perusahaan kunjungan, Pemesanan bus, hotel, restaurant, catering)

Donasi (Tips, makan, penginapan Driver crew, Tips Guide, Parkir, Retribusi, Ferry, Tol dll)

Discount /Free 2 orang/ bus (Kapasitas 59 - 36 seat)

Harga net/ non comisionable

ya Tidak termasuk :

Pengeluaran Pribadi Makan & Minum, Mini Bar, Laundry, Telepone dll

Pajak Pemerintah Yang Berlaku

Head Office Pyramid : 0331 331253

Nandang Supriyono : 0816595263

N Wahyu Tede : 085232988871

BALI hari menginap 1 malam	Day 01 : Berangkat Jam 19.00 Wib Day 02 : Sanur, Tarian Barong & Keris ,Tj benoa , Pantai kuta , Free Program. Day 03 : Pusat Oleh2 khas bali, Ps. Sukawati, Joger, Tanah lot, next to Jbr/Lmj.
BALI hari menginap 2malam	Day 01 : Berangkat Jam 05.00 Wib, Tanah lot, C/I hotel, Day 02 : Tarian Barong, Tj benoa, GWK, Pantai Kuta, kembali ke hotel Day 03 : Pusat Oleh2 khas bali, Ps. Sukawati, Joger, Bedugul, next to Jbr/Lmj
BALI hari menginap 2 malam	Day 01 : Berangkat Jam 19.00 Wib Day 02 : Sanur, Kintamani, Tirta empul, Tj Benoa,Pantai Kuta, Day 03 : Pusat Oleh2 khas bali,Tarian Barong, Uluwatu, Dreamland,GWK, Day 04 : Ps. Sukawati, Joger, Bedugul, Tanah Lot, next to Jbr/Lmj.
YOGYAKARTA hari menginap 1 malam	Day 01: Berangkat Jam 19.00 Wib Day 02: Borobudur, Dagadu, Kasongan, Parang Tritis, , Malioboro. Day 03: Kraton Jogja, Kota Gede, PGS Solo , next to Jbr/Lmj
YOGYAKARTA hari menginap 2 malam	Day 01: Berangkat Jam 05.00 Wib, Prambanan, C/I Hotel Day 02: Borobudur, Dagadu, Kasongan, Parang Tritis, Malioboro, Day 03: Kraton Jogja, Oleh2 Jogja, Kota Gede, PGS-Solo, next to Jbr/Lmj
YOGYAKARTA hari menginap 2 malam	Day 01: Berangkat Jam 19.00 Wib Day 02: Borobudur, Salak Pondoh, Dagadu, Malioboro Day 03: Monjali, Kota Gede, Kasongan, Parang tritis. Day 04: Kraton Jogya, Pusat Oleh2, Prambanan, next to Jbr/Lmj
KARTA – BANDUNG - JOGYAKARTA hari menginap 2 malam	Day 01: Berangkat Jam 05.00 Wb Day 02: Istiqlal, TIJA, Dufan, Jakarta in nights Day 03: Monas,TMII,MPBP, next to Bandung, C/I hotel Day 04: Gd Sate, Tangkuban Perahu, Pasar Baru, FO,Cihampelas next to Jogya Day 05: Kraton Jogya, Malioboro, PGS-Solo, next to Jbr/Lmj
YOGYAKARTA (Pantura -pp) hari menginap 2 malam	Day 01: Berangkat Jam 05 00 wib Day 02: Istiglal,TIJA, Dufan, – C/I Hotel Day03: TMII, MPBP, Shopping Mall Jakarta in night Day 04: Monas, Mangga Dua, next to Jawa Timur via Pantura, Day 05: Perjalanan menuju Jember /Lumajang
MALANG hari menginap 1 malam	Day 01 : Berangkat Jam 05.00 Wib Tm. Safari II Prigen , C/I Hotel , Free Program Day 02 : Jatim Park, Songgoriti , Mall Malang, Bakpo telo, next to Jbr/ Lmj.
MALANG ONE DAY	Day 01: Berangkat Jam 05.00 wib, Jatim Park, Songgoriti, Mall Malang, Bakpo telo, next to Jbr/Lmj
BL - GOA MAHARANI (Full day)	Day 01: Berangkat Jam 21.00 wib, Wisata Bahari Lamongan, Goa Maharani, Jembatan Suramadu, next Jbr/Lmj
ZIARAH WALI LIMO (Non Menginap)	Day 00: Berangkat Jam 19.00 wib, Day 01: Makam Sunan Bonang, Sunan Drajat, Sunan Gin, Syeh Maulana Malik Ibrahim, Sunan Ampel, next to Jbr/Lmj
tan:	
Paket Hemat	: Hotel Melati / Fasilitas Room : FAN, Kamar mandi dalam , 1 Kamar 4 org.
Paket Melati Class	: Hotel Melati / Fasilitas Room : AC , Kamar mandi dalam, 1 Kamar 4 org.
Paket Bintang Class	: Hotel Bintang / Fasilitas Std Room : AC, Kamar mandi dalam, 1 Kamar 2 / 3 org.

Contact Person :
 Office : 0331 - 331 253
 LANG S : 0816595263
 FIK : 081358091193

Kunjungan Mahasiswa KKL/PKL/Field Trip (Keberangkatan dari Jember)

BALI, 3H-1M	Day 01 : Berangkat jam 19.00 Wib Day 02 : Kunjungan I , Tj benoa, GWK, Joger, Kuta. C/I Hotel. Day 03 : Desa celuk, Sukawati, Bedugul, Tanah lot, next to Jbr
BALI, 3H-2M	Day 01 : Berangkat jam 05.00 Wib, Bedugul , Kuta, Joger , C/I Hotel. Day 02 : Kunjungan I , Tj benoa, GWK, Ulu Watu. Day 03 : Kunjungan II , Celuk, Sukawati, Tanah lot, next to Jbr
JOGJA , 3H-1M	Day 01 : Berangkat jam 19.00 Wib Day 02 : Kunjungan I , Dagadu , Parang Tritis, Malioboro Day 03: Kraton Jogja, Kota Gede, Prambanan, Klerwer Solo, next to Jbr
JOGYA , 3H-2M	Day 01 : Berangkat jam 05.00 Wib, Prambanan, Free program Day 02 : Kunjungan I , Dagadu, Kasongan, Parang Tritis , Malioboro Day 03 : Kunjungan II , Kraton Jogja, Oleh2 Jogja, Klerwer Solo , Next to Jbr
JKT – BDG 5H- 2M	Day 01: Berangkat Jam 05.00 wib Jember – Jakarta via Pantura. Day 02: Kunjungan I , Monas, TIIA, Jakarta in night Day 03: Kunjungan II , Mangga Dua, Masjid Istiglal, Next To Bandung, C/I Hotel Day 04: Kunjungan III dan Kunjungan IV (dibandung) Factory Outlet, Cihampelas, Cibaduyut, next to Jogja - Day 05: Kraton Jogja, Pusat Makanan Jogja, Klerwer Solo,- Jember
Malang One day	Day 01 : Berangkat Jam 05.00 Wib, Kunjungan I , Jatim park, Mall Malang, next to Jbr.

Catatan : Program Kunjungan KKL/PKL/ Field trip tidak baku dapat disesuaikan dengan permintaan Costumers.

TENTATIVE PROGRAM
OUTBOUND TRAINING & GATHERING 2 Hari 1 Malam
(Berangkat dari Jember jam 10.00 Wib)

HARI 01: JEMBER ⇒ KALIBARU (D)

09.30 - 10.00	Wib	Penjemputan peserta di alamat penjemputan Keberangkatan menuju Kalibaru (Snack & Air Mineral)
12.00 - 14.00		Makan siang disajikan dalam perjalanan Proses Check In di Hotel Kalibaru Cottage Outbound Training :
		<ul style="list-style-type: none">▪ WARMING UP▪ ICE BREAKING<ul style="list-style-type: none">- All Hand Up- Sing & Song▪ GROUP HOPPING<ul style="list-style-type: none">- All up for little group▪ SELECTED OF GROUP<ul style="list-style-type: none">- 1-2-3- Kutu Kuda- People to people- Yurth Circle▪ TEAM WORK GAMES<ul style="list-style-type: none">• The Mummy• Buldozer Race• Sailing Boat• Titanic• PUZZLE▪ EVALUATION
17.00 - 17.00		Closing Ceremony (Gift Souvenir For the Champion)
17.00 - 18.00		Istirahat - persiapan Dinner
18.30 - 22.00		DINNER GATHERING (hiburan one player + one singer)
22.00		Program selesai Istirahat

HARI 02: KALIBARU ⇒ JEMBER (B)

07.00 - 08.00	Wib	Makan Pagi/ <i>Include Room</i>
08.00 - 09.00		Check Out Hotel
09.00 - 11.30		Perjalanan ke Jember
11.30		Tiba di Jember Program Selesai.

OUTBOUND TRAINING & GATHERING – 2h 1m

Start from Jember jam 10.00 Wib

Transportasi	Jumlah Pax	Hotel KALIBARU COTTAGES 1 Kamar 3 Orang (Rupiah)
Bus Pariwisata 42 seater (AC, TV-VCD, Tape, Recl seat, Form seat 2 – 2)	35	519.000
	40	509.000
	42	495.000
Bus Pariwisata 59 seater (AC, TV-VCD, Tape, Recl seat, Form seat 3 – 2)	50	455.000
	54	439.000
	59	429.000

HOTEL KALIBARU COTTAGES - KALIBARU	
Alamat	Jl.Putri Gunung Kalibaru
Klasifikasi Hotel	Melati 3
Fasilitas kamar	Shower Air panas dingin
Fasilitas Hotel	Lobby, Restaurant, Swimming Pool
Kapasitas kamar	1 kamar 3 Orang+Extra Bed

Harga diatas Sudah termasuk fasilitas dan pelayanan sbb :

1. Transportasi Bus Pariwisata , sesuai keterangan dalam table
2. Menginap 1 malam di Hotel Kalibaru Cottages – Banyuwangi (Melati 3) , 1 kamar untuk 3 Orang + Extra Bed.
3. Makan / Meals sebanyak 3 (tiga) kali :
 - Hari 01.**
 - Makan Siang : Kemasan kotak dalam perjalanan
 - Makan malam : Prasmanan di Hotel + Hiburan(One player + One singer)
 - Hari 02.**
 - Makan Pagi : Include Room Hotel
4. Snack service 1X pada hari 01
5. Coffe break 1 kali pada saat acara Outbound Training.
6. Air mineral kemasan Botol 600 ml setiap hari.
7. Asuransi Jiwa dari Asuransi Jiwa Jasa Raharja Putera.
8. Tour Leader Warna Indonesia Tour
9. Video Shooting + 1(satu) paket)VCD – setiap peserta.
10. Spanduk Kegiatan dari WARNA INDONESIA T&T.
11. Dokumentasi (1 roll film berwarna isi 36 + cuci cetak, 1 bh. 10 R + pigura)
12. Perlengkapan PPPK dan obat-obatan ringan..
13. Fasilitator & Game equipment.
14. **One Player + One Singer (minimal peserta sejumlah 2 unit bus pariwisata)**
15. Harga adalah Net / Non Comissionable.

Biaya tidak termasuk :

Makan dan Minum diluar Paket, Pengeluaran yang bersifat pribadi



SEWA HARIAN Non BBM PANTHER, 96 (8 seat)					
TUJUAN	COST (RP)	DURASI	PRICE (RP)	KETERANGAN	
Benyuwangi, Situbondo, Bondowoso, Lumajang		12 Jam		> Jam 06.00 Wib s/d Jam 17.00 wib	
Surabaya, Malang, Gresik, Sidoarjo, Mojokerto		20 Jam		> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib	
Kediri, Jombang, Blitar, Tuban, Lemongan, Bojonegoro		20 Jam		> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib	
Madura (Bangkalan, Sumenep, Sampang, Pamekasan, Kailiaget)		36 Jam		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib (d 2)	
Nganjuk, Trenggalek, Tulungagung		24 Jam		> Jam 00.00 Wib s/d Jam 24.00 wib	
Ngawi, Madiun, Ponorogo, Pacitan		36 Jam		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)	
Solo, Semarang, Yogyakarta		3 Hari		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)	
Bali (2 han)		2 hari		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)	
Ziarah Wali					
Wali Sembilan		5 Hari		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 5)	
Wali Delapan (Jawa Timur + Jawa tengah)		3 Hari		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)	
Wali Lima		36 Jam		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)	
Dalem Kota Jember					
Kota Jember	*	* 10 Jam		Include : Driver + BBM* > Jam 07.00 Wib s/d Jam 17.00 wib	

Catatan :

- Extra Time Rp. 75.000/Jam
- Durasi adalah batas waktu maksimal penggunaan sewa kendaraan.
- Penggunaan melebihi batas waktu penyewaan akan dikenakan Biaya Ekstra Time/Jam
- Harga sewaktu - waktu dapat berubah atau disesuaikan, apabila terjadi kenaikan BBM dll.

**SEWA HARIAN Non BBM
ISUZU E17 (13 seat)**

TUJUAN	COST (RP)	DURASI	PRICE (RP)	KETERANGAN
Banyuwangi, Situbondo, Bondowoso, Lumajang		12 Jam		> Jam 06.00 Wib s/d Jam 17.00 wib
Surabaya, Malang, Gresik, Sidoarjo, Mojokerto	550.000	20 Jam	600.000 800.000	> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib > Jam 01.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Kediri, Jombang, Blitar, Tuban, Lamongan, Bojonegoro		20 Jam		> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Medura (Bangkalan, Sumenep, Sempang, Pamekasan, Kalianget)		36 Jam		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib (d 2)
Ngenjuk, Trenggalek, Tulungagung		24 Jam		> Jam 00.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Ngawi, Medun, Poncrogo, Pacitan		36 Jam		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Solo, Semarang, Yogyakarta		3 Hari		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)
Bali (2 hari)		2 hari		> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Ziarah Wali				
Wali Sembilan		5 Hari		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 5)
Wali Delapan (Jawa Timur + Jawa tengah)		3 Hari		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)
Wali Lima		36 Jam		> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Dalam Kota Jember				
Kota Jember		10 Jam		Include : Driver + BBM* > Jam 07.00 Wib s/d Jam 17.00 wib

Catatan :

- Extra Time Rp. 75.000/Jam
- Durasi adalah batas waktu maksimal penggunaan sewa kendaraan.
- Penggunaan melebihi batas waktu penyewaan akan dikenakan Biaya Ekstra Time/Jam
- Harga sewaktu - waktu dapat berubah atau disesuaikan, apabila terjadi kenaikan BBM dll.



**SEWA HARIAN Non BBM
SUZUKI APV ARENA (NEW)**

TUJUAN	COST (RP)	DURASI	PRICE (RP)	KETERANGAN
Banyuwangi, Situbondo, Bondowoso, Lumajang	300.000	12 Jam	350.000	> Jam 06.00 Wib s/d Jam 17.00 wib
Surabaya, Malang, Gresik, Sidoarjo, Mojokerto	400.000	20 Jam	450.000	> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Kediri, Jombang, Blitar, Tuban, Lamongan, Bojonegoro	450.000	20 Jam	550.000	> Jam 05.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Madura (Bangkalan, Sumenep, Sampang, Pamekasan, Kailiaget)	675.000	36 Jam	750.000	> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib (d 2)
Nganjuk, Trenggalek, Tulungagung	500.000	24 Jam	550.000	> Jam 00.00 Wib s/d Jam 24.00 wib
Ngawi, Madiun, Ponorogo, Pacitan	675.000	36 Jam	750.000	> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Solo, Semarang, Yogyakarta	500.000	3 Hari	1.650.000	> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)
Bali (2 hari)	500.000	2 hari	1.200.000	> Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Ziarah Wali				
Wali Sembilan	500.000	5 Hari	3.000.000	> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 5)
Wali Delapan (Jawa Timur + Jawa tenggah)	600.000	3 Hari	1.800.000	> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 3)
Wali Lima	675.000	36 Jam	750.000	> Paket > Jam 19.00 Wib (d 1) s/d Jam 24.00 wib(d 2)
Dalam Kota Jember				
Kota Jember	300.000	10 Jam	350.000	Include : Driver + BBM* > Jam 07.00 Wib s/d Jam 17.00 wib

Catatan :

- Extra Time Rp. 75.000/Jam
- Durasi adalah batas waktu maksimal penggunaan sewa kendaraan.
- Penggunaan melebihi batas waktu penyewaan akan dikenakan Biaya Ekstra Time/Jam
- Harga sewaktu - waktu dapat berubah atau disesuaikan, apabila terjadi kenaikan BBM dll.

Tujuan Wisata	Akomodasi Hotel (TwinShare) (atau setaraf)	Biaya Paket Per Orang (Rupiah)							
		Bus Pariwisata 59 seat			Bus Pariwisata 42 seat			Mini Bus 30 seat	
		59 Org	55 Org	50 Org	42 Org	40 Org	36 Org	30 Org	20 Org
SLE, 3H-1M	Puri Dibia Kuta (★)	543.000	556.000	574.000	620.000	632.000	662.000	701.000	877.000
	Inna Bali - Dps (★★★)	578.000	591.000	609.000	655.000	667.000	697.000	726.000	902.000
	Legian Paradiso (★★★)	678.000	691.000	709.000	749.000	762.000	792.000	826.000	997.000
SLE, 3H-2M	Puri Dibia Kuta (★)	711.000	724.000	742.000	788.000	800.000	831.000	869.000	1.004.000
	Inna Bali - Dps (★★★)	771.000	784.000	802.000	848.000	855.000	891.000	914.000	1.085.000
	Legian Paradiso (★★★)	956.000	969.000	992.000	1.033.000	1.046.000	1.076.000	1.099.000	1.166.000
SOGJA, 2H-1M	Malioboro Inn (★)	509.000	521.000	540.000	580.000	592.000	622.000	634.000	788.000
	Rose Inn (★★)	519.000	531.000	550.000	595.000	607.000	637.000	649.000	818.000
	Grage (★★)	564.000	576.000	595.000	640.000	652.000	682.000	689.000	960.000
SOGJA, 2H-2M	Malioboro Inn (★)	672.000	686.000	705.000	745.000	757.000	787.000	789.000	849.000
	Rose Inn (★★)	694.000	706.000	725.000	770.000	782.000	812.000	809.000	870.000
	Grage (★★)	784.000	796.000	815.000	860.000	860.000	872.000	899.000	960.000
SALANG, 2H-1M	Pelangi (★★★)	472.000	482.000	497.000	528.000	549.000	568.000	565.000	603.000
	Kartika Wijaya (★★★)	552.000	562.000	577.000	613.000	629.000	648.000	645.000	683.000
SJKT (Matur PP)	Jkt - Pasar Baru (★)	1.142.000	1.163.000	1.193.000	1.258.000	1.278.000	1.338.000	1.395.000	1.640.000
SJKT-BDG - JOG	Jkt - Pasar Baru (★)	1.287.000	1.311.000	1.346.000	1.414.000	1.442.000	1.512.000	1.530.000	1.816.000

Biaya Paket Per Orang (Rupiah)

Tujuan	Biaya Paket Per Orang (Rupiah)							
	Bus Pariwisata 59 seat			Bus Pariwisata 42 seat			Mini Bus 30 seat	
	59 Org	55 Org	50 Org	42 Org	40 Org	36 Org	30 Org	20 Org
BALI, 3H- 1M	375.000	390.000	405.000	451.000	461.000	462.000	504.000	660.000
BALI, 3H- 2M	450.000	471.000	487.000	531.000	541.000	582.000	584.000	720.000
BALI, 4H- 2M	533.000	547.000	567.000	604.000	622.000	671.000	687.000	856.000
JOGYA,3H-1M	395.000	406.000	421.000	460.000	475.000	501.000	508.000	637.000
JOGYA,3H-2M	494.000	911.000	522.000	554.000	565.000	596.000	599.000	721.000
JOGYA,4H-2M	560.000	571.000	592.000	637.000	651.000	693.000	704.000	868.000
WBL GOA MAHARANI	217.000	223.000	232.000	252.000	258.000	277.000	284.000	361.000
ZIARAH WALI LIMO	198.000	204.000	215.000	239.000	247.000	269.000	287.000	386.000
MALANG ONE DAY	209.000	214.000	230.000	235.000	243.000	268.000	270.000	336.000

a. Harga paket dihitung berdasarkan jumlah peserta apabila terdapat perubahan jumlah peserta maka harga paket akan dihitung ulang
 b. Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan, sebelum ada kesepakatan timula jadi Depositi / uang muka

Yang sudah termasuk Fasilitas dan Pelayanan :

1. Transportasi Bus Pariwisata sesuai jumlah peserta (Fasilitas:AC, TV-VCD, Rec Seat, Seat 3 – 2/ 2-2)
2. Akomodasi menginap dihotel kelas Melati/atau setaraf (Fasilitas Room : Fan, KMD, 1 Kamar 4 org)
3. Meals / Makan disajikan sesuai paket berikut :
 - A. (Paket Malang Oneday, WBL & Ziarah Wali Limo, makan disajikan sebanyak 1 kali Penyajian)
 - Day 01 : Makan malam – Prasmanan
 - B. (Paket Wisata Bali & Jogja 3H-1M, makan disajikan sebanyak 6 kali penyajian)
 - Day 02 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
 - Day 03 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
 - C. (Paket Wisata Bali & Jogja 3H-2M / 4H-2M, makan disajikan sebanyak 9 kali Penyajian)
 - Day 02 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
 - Day 03 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
 - Day 04 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
4. Snack / Roti disajikan 1 kali saat keberangkatan
5. Ticket masuk Obyek wisata (sesuai program masing-masing paket)
6. Air Mineral disajikan 3x sehari (Merk Aqua Danone)
7. Tour Leader / Pemimpin Perjalanan dari PYRAMID Tour
8. Guide Local (Lisensi HPI)
9. Spanduk Kegiatan Wisata dari PYRAMID Tour
10. Dokumentasi Camera Digital (Cetak foto 4R /1 Albus dan 1buah 10R plus Figura)
11. Asuransi Kecelakaan Diri Dari Jasa Raharja Putra.
12. Layanan Labeling Bagasi / Barang Bawaan.
13. Refreshment & Pepermint
14. Kotak obat-obatan & PPPK/ General Medic
15. Donasi perjalanan (Tips,makan, penginapan Driver+crew , Parkir, Retribusi, Ferry, Tol dll)
16. Discount 2 orang/ bus (Kapasitas 59 – 36 seat)
17. Discount 1 orang/ bus (Kapasitas 30 – 20 seat)
18. Harga net/ Non Komisi

Yang Tidak termasuk :

1. Pengeluaran Pribadi Makan & Minum, Mini Bar, Laundry, Telepone dll.
2. Pajak Pemerintah yang berlaku

Tujuan	Biaya Paket Per Orang (Rupiah)							
	Bus Pariwisata 59 seat			Bus Pariwisata 42 seat			Mini Bus 30 seat	
	59 Org	55 Org	50 Org	42 Org	40 Org	36 Org	30 Org	20 Org
BALI, 3H- 1M	413.000	426.000	442.000	486.000	496.000	537.000	539.000	695.000
BALI, 3H- 2M	513.000	516.000	532.000	576.000	586.000	627.000	629.000	764.000
BALI, 4H- 2M	579.000	592.000	612.000	654.000	667.000	716.000	732.000	901.000
JOGYA,3H-1M	427.000	446.000	461.000	501.000	516.000	541.000	547.000	676.000
JOGYA,3H-2M	544.000	555.000	572.000	604.000	614.000	646.000	667.000	814.000
JOGYA,4H-2M	607.000	621.000	642.000	687.000	701.000	743.000	754.000	907.000
WBL+ Goa Maharani	239.000	245.000	254.000	292.000	297.000	299.000	326.000	403.000
ZIARAH WALI LIMO	219.000	226.000	237.000	261.000	269.000	291.000	299.000	391.000
Malang One Day	231.000	236.000	244.000	278.000	283.000	290.000	292.000	358.000

a. Biaya paket dihitung berdasarkan jumlah peserta apabila terdapat perubahan jumlah peserta maka biaya paket akan dihitung ulang
b. Harga sewaktu – waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan, sebelum ada kesepakatan tanda jadi Deposit / uang muka

Yang sudah termasuk Fasilitas dan Pelayanan

1. Transportasi Bus Pariwisata sesuai jumlah peserta (Fasilitas AC, TV-VCD, Rec seat, Seat 3 – 2/ 2-2)
2. Akomodasi menginap di hotel Melati / atau setaraf (Fasilitas Room: AC, Kamar mandi dalam, 1 Kamar 4 org)
3. Meals / Makan disajikan sesuai paket sebagai berikut :
 - A. (Paket Malang/ WBL+ Maharani / Ziarah Wali limo, Penyajian Makan sebanyak 2 kali)

Day 01 : Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)

 - B. (Paket Wisata Bali & Jogja 3H-1M, makan disajikan sebanyak 6 kali penyajian)

Day 02 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
Day 03 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
 - C. (Paket Wisata Bali & Jogja 3H-2M / 4H-2M, makan disajikan sebanyak 9 kali Penyajian)

Day 02 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
Day 03 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
Day 04 : Makan pagi (Prasmanan), Makan siang (Lunch Box), Makan malam (Prasmanan)
4. Ticket masuk Obyek wisata (sesuai program masing-masing paket)
5. Snack / Roti disajikan 1kali saat keberangkatan
6. Air Mineral disajikan 3x sehari (Merk Aqua Danone)
7. Tour Leader / Pemimpin Perjalanan dari PYRAMID Tour
8. Guide Local Lisensi HPI (khusus menginap)
9. Spanduk Kegiatan Wisata dari PYRAMID Tour
10. Dokumentasi Camera Digital (Cetak foto 4R / 1Album dan 1buah 10R plus Pigura)
11. Video Shooting selama tour (1 Keping VCD untuk setiap peserta)
12. Door Prize diundi dalam Bus saat perjalanan pulang
13. Asuransi Kecelakaan Diri Dan Jasa Raharja Putra.
14. Layanan Labeling Bagasi / Barang Bawaan.
15. Refreshment & Pepermint
16. Kotak obat-obatan & PPPK/ General Medic
17. Donasi perjalanan (Tips, makan, Penginapan Driver crew, Guide, Parkir, Retribusi, Ferry, Tol dll)
18. Discount 2 orang/ bus (kapasitas 59 – 36 seat)
19. Discount 1 orang/ bus (Kapasitas 30 – 20 seat)
20. Harga net/ non comisionable

Yang Tidak termasuk :

1. Pengeluaran Pribadi Makan & Minum, Mini Bar, Laundry, Telepone dll.
2. Pajak Pemerintah Yang Berlaku



PAKET ZIARAH WALI 9 + JAKARTA (6Hari - 2Malam) (1 Malam Menginap di Kudus dan 1 Malam Di Jakarta)

Wisata	Akomodasi Hotel	Biaya Paket Per Orang (Rupiah) <i>Based on the Twin/ Triple share</i>					
		Bus Pariwisata 59 seat Fas: AC, TV-VCD, Rect Seat, Formasi Seat 3 - 2			Bus Pariwisata 42 seat Fas: AC, TV-VCD, Rect Seat, Formasi Seat 2 - 2		
		59 Org	55 Org	50 Org	42 Org	40 Org	36 Org
Ziarah Wali 9 Plus Jakarta (6Hari-2Malam)	1 Malam : • di KUDUS • di JAKARTA	1.050.000	1.074.000	1.110.000	1.224.000	1.236.000	1.294.000

Catatan :

Biaya paket tour dihitung berdasarkan jumlah peserta, jika terdapat perubahan jumlah peserta dari jumlah yang ditetapkan maka akan diadakan penghitungan ulang biaya.

Biaya Diatas Sudah Termasuk Fasilitas Pelayanan:

1. Transportasi Bus Pariwisata sesuai jumlah peserta.
2. Akomodasi Hotel menginap 1 malam di hotel (Kudus & Jakarta)
3. Makan disajikan sebanyak 15 (Lima belas) kali dengan penyajian:

Hari 02	Makan Pagi	Kemasan Kotak
	Makan siang	Prasmanan di restaurant lokal – Tuban
	Makan Malam	Prasmanan di restaurant Lokal / Hotel
Hari 03	Makan Pagi	Incl. Room – service hotel
	Makan siang	Kemasan kotak
	Makan Malam	Prasmanan di restaurant Lokal – En route
Hari 04	Makan Pagi	Kemasan kotak
	Makan siang	Kemasan kotak
	Makan Malam	Prasmanan di restaurant Lokal/ Hotel
Hari 05	Makan Pagi	Incl. Room – service hotel
	Makan siang	Kemasan kotak
	Makan Malam	Prasmanan di restaurant lokal/ Fast Food – En route
Hari 06	Makan Pagi	Prasmanan Restaurant Lokal - Jogja
	Makan siang	Kemasan kotak
	Makan Malam	Prasmanan di restaurant Lokal – En route
4. Ticket Obyek Wisata Selama Program.
5. Snack disajikan 1 kali pada saat keberangkatan (Wina Bakery + Air mineral)
6. Air mineral kemasan gelas selama perjalanan tour.
7. Guide HPI – Jakarta.
8. Guide ziarah makam / Tour Leader dari Pyramid T&T.
9. Asuransi Jiwa dari Perusahaan Asuransi Jiwa Jasa Reharja Putera
10. Spanduk wisata dari Pyramid T&T.
11. Video Shooting selama ziarah dan wisata di kemas 1(satu) paket (VCD Master)
12. Dokumentasi Foto Digital (2 Album @ 40 sheet dan 1 buah foto 10 R + pigura)
13. Perlengkapan PPPK dan obat-obatan ringan.
14. Buku panduan wisata (Rooming list, program wisata, nomor telepon penting, dll)
15. Pengaturan Bagasi (Layanan pengaturan barang bawaan agar tidak tertukar).
16. Biaya Reservasi (Konfirmasi pemesanan transportasi, hotel, restaurant, catering dll)
17. Donasi (Tips, Makan, Penginapan Driver + Crew, Tips Guide, Toli, Parkir, Retribusi, dll)
18. Donasi Wali Sadaqoh makam
19. FOC / Bebas Bayar sebanyak 2 (dua) Orang per bus
20. Harga adalah Net / Non Comissionable



**Tentative Program Ziarah Wali 9 + Banten (6Hari - 2Malam)
(1 Malam Menginap Di Kudus Dan 1 Malam Di Jakarta)**

Hari 01, Jember – Surabaya

Jam 19.00 wib: Penjemputan Peserta Di Alamat Yang Telah Ditentukan
Jam 20.00 wib: Keberangkatan Menuju Surabaya

Hari 02, Ziarah Wali Lima Jawa Timur – Next To Kudus (B, L, D)

Jam 00.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Ampel Di Ampel – Surabaya

Jam 05.00 wib: Ziarah Di Makam Maulana Malik Ibrahim – Gresik

Jam 06.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Giri – Gresik

Makan Pagi – Kemasan Box

Jam 09.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Drajat - Paciran Lamongan

Jam 12.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Bonang - Tuban

Makan Siang – Prasmanan Di Restoran Lokal – Tuban

Jam 14.00 wib: Next To Kudus

Jam 19.00 wib: Check In Hotel – Di Kota Kudus

Makan Malam Prasmanan Di Restoran Lokal /Hotel

Istirahat/ Free Program

Hari 03, Ziarah Wali Empat Jawa Tengah – Next To Banten (B, L, D)

Jam 07.00 wib: Makan Pagi Di Restaurant Hotel

Jam 08.00 wib: Check Out Hotel Dan Menuju Makam Sunan Muria – Kudus.

Jam 09.30 wib: Ziarah Di Makam Sunan Muria - Kudus

Jam 11.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Kudus – Kudus

Makan Siang Kemasan Box

Jam 13.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Kalijogo – Demak

Jam 14.00 wib: Ziarah Di Makam Sunan Gunung Jati – Cirebon

Makan Malam Prasmanan Di Restoran Lokal En Route

Jam 19.00 wib: Next To Banten

Ziarah Di Makam Hasanudin – Banten

Ziarah Di Makam Maulanan Yusuf – Banten

Hari 04, Jakarta Half Day Tour – Next To Jogja (B, L, D)

Jam 02.00 wib: Menuju Jakarta

Jam 04.15 wib: Sholat Subuh Di Masjid Istiqlal – Jakarta

Makan Pagi kemasan kotak

08.00 – 16.00 **JAKARTA HALFDAY TOUR**

(Monas, TMil, Museum Purna Bakti Pertiwi)

Makan Siang - Kemasan Kotak

Jam 16.00 wib: Check In Hotel – Jakarta

Jam 18.00 wib: Makan Malam – Prasmanan Di Restaurant Lokal /Hotel

Free program . Istirahat

Hari 05, Jakarta Fullday Tour – Next To Jogja (B, L, D)

07.00 – wib: Makan Pagi Di Restauarant Hotel

08.00 – wib: Check Out Hotel

08.00 – 18.00 **JAKARTA FULLDAY TOUR : (Mangga Dua Mall , TIJA , Dunia Fantasi)**

Makan Siang - Kemasan Kotak

Jam 18.00 wib: Makan Malam - Kemasan Kotak

Jam 19.00 wib: Next To Jogja

Hari 06, Transit Di Yogya – Solo - Next To Jember (B, L, D)

Jam 04.00 wib: Solat Subuh Disesuaikan Dalam Perjalanan.

Jam 05.00 wib: Tiba Di Jogja

06.00 – 08.00 Transit Di Hotel Jogja (Mandi, Ganti Pakaian Dan Makan Pagi)

Jam 08.00 wib: Melanjutkan Menuju Jember

Jam 10.00 wib: Tiba Di Solo

10.00 – 13.00 **Kunjungan Belanja Di Pasar Grosir Solo Mall / PGS Mall**

Makan Siang - Kemasan Kotak

Jam 13.00 wib: Next To Jember

Makan Malam Restaurant En Route

Jam ± 24.00 wib: Tiba Di Jember .

Program Selesai – Terima Kasih

