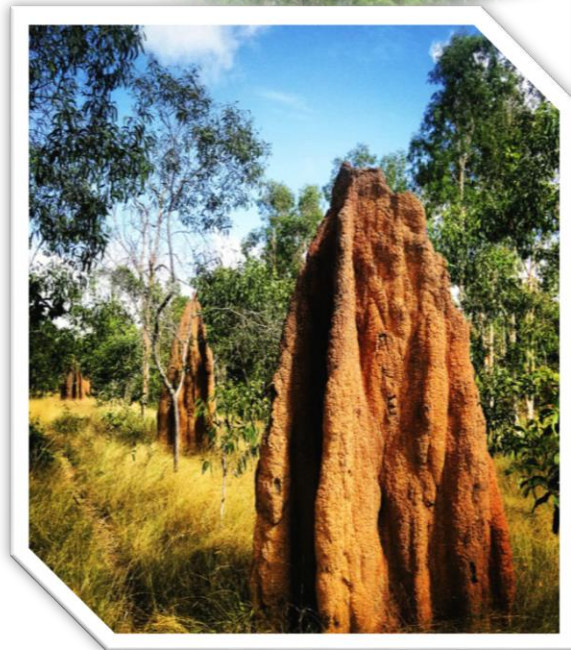
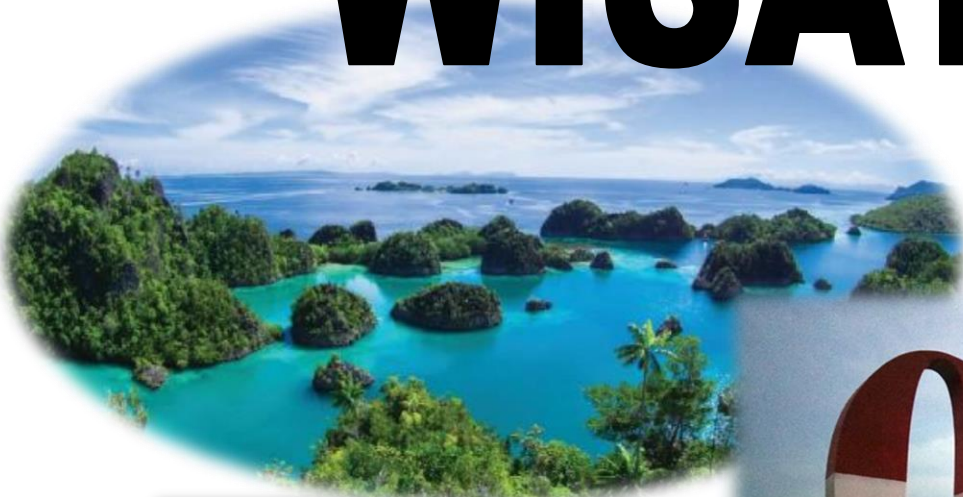


PERENCANAAN DAN PENGELOLAAN PERJALANAN WISATA



**SMK/MAK
KELAS XII UPW**

Eka Puji Astuti, S.ST.Par

DAFTAR ISI

| | |
|---|----|
| DAFTAR ISI | ii |
| 1. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Deskripsi Singkat | 1 |
| 1.2 Petunjuk Belajar | 1 |
| 2. INTI | 2 |
| 2.1 Tujuan Pembelajaran | 2 |
| 2.2 Pokok Materi | 2 |
| 2.3 Uraian Materi | 2 |
| A. Sumber Daya Perjalanan Wisata dan Komponen Perjalanan Wisata <i>Multdays</i> <i>Tour</i> dan <i>Overland Tour</i> | 2 |
| B. Menyusun Paket Wisata <i>Overland</i> | 5 |
| C. Menyusun Paket Perjalanan Wisata Lebih Dari Satu Hari dan <i>Overland Tour</i> .. | 9 |
| 2.4 Forum Diskusi | 14 |
| 3. PENUTUP | 15 |
| 3.1 Rangkuman | 15 |
| 3.2 Tes Formatif | 15 |
| DAFTAR PUSATAKA | 18 |

PENDAHULUAN

1.1 Deskripsi Singkat

Modul ini merupakan bahan ajar yang membahas tentang mata pelajaran Perencanaan dan Pengelolaan Perjalanan Wisata Kelas XII dengan ruang lingkup pembahasan satu Kompetensi Dasar yang disusun sebanyak tiga kali pertemuan, antara lain sebagai berikut :

✚ KD 3.12 Menganalisis Paket Perjalanan Wisata Lebih Dari satu Hari dan *Overland Tour*

1. Sumber daya perjalanan wisata dan komponen perjalanan wisata *multidays tour* dan *overland tour*
2. Menyusun paket wisata overland
3. Menyusun paket perjalanan wisata lebih dari satu hari dan *overland tour*

1.2 Petunjuk Belajar

Bacalah dan pelajari isi modul ini untuk memudahkan dalam proses kegiatan belajar!

✚ **Bagi Fasilitator/Guru**

- a. Pastikan bahwa peserta didik yang akan mempelajari modul bahan ajar ini telah mempelajari bahan-bahan ajar persyarat secara tuntas.
- b. Bantulah peserta didik dalam mempelajari bahan ajar ini agar pembelajaran dapat berlangsung secara efektif dan efisien.
- c. Identifikasi dan analisislah sarana prasarana kegiatan belajar yang ada di sekolah serta dunia usaha dan industri untuk mengoptimalkan kegiatan pembelajaran.
- d. Berikan motivasi, bimbingan dan pendampingan agar gairah belajar peserta didik dapat meningkat.

✚ **Bagi Peserta Didik**

Bacalah dengan cermat rumusan tujuan akhir dari kegiatan belajar ini. Tujuan tersebut memuat kinerja yang diharapkan, kriteria keberhasilan dan kondisi yang diberikan dalam rangka membentuk kompetensi kerja yang akan dicapai melalui bahan ajar ini.

- a. Bacalah dengan cermat materi setiap kegiatan belajar. Kerjakan tugas dan jawablah pertanyaan tes. Lakukan kegiatan ini sampai peserta didik tuntas menguasai hasil belajar yang diharapkan. Silahkan buka materi pada tautan link Google Classroom : <https://classroom.google.com/c/MTIyMDA1NTM5MjQz/p/MTgzMTkxOTczODY0/details>
- b. Jika dalam proses memahami materi ini peserta didik mendapatka kesulitan, diskusikan dengan teman-teman peserta didik atau konsulatsikan dengan fasilitator.
- c. Setelah peserta didik menuntaskan semua kegiatan belajar dalam bahan ajar ini, pelajaryliah bahan ajar selanjutnya.
- d. Peserta didik tidak dibenarkan melanjutkan ke kegiatan belajar berikutnya apabila belum menguasai materi pada kegiatan belajaar sebelumnya.

2.1 Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bahan ajar mata pelajaran Perencanaan dan Pengelolaan Perjalanan Wisata Kelas XII ini, peserta didik dapat:

- a. Menganalisis sumber daya perjalanan wisata dan komponen perjalanan wisata *multydays tour* dan *overland tour*.
- b. Menganalisis paket perjalanan wisata lebih dari satu hari dan *overland tour*.
- c. Menyusun paket perjalanan wisata lebih dari satu hari dan *overland tour*.

2.2 Pokok Materi

Dalam bahan ajar mata pelajaran Perencanaan dan Pengelolaan Perjalanan Wisata Kelas XII ini, terdapat dua pokok materi dari KD yang telah disusun dalam RPP Daring, antara lain:

KOMPETENSI INTI

3. Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja *Usaha Perjalanan Wisata* pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
4. Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja *Usaha Perjalanan Wisata*. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja. Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung. Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung
 - a. KD 3.12 Menganalisis paket perjalanan wisata lebih dari satu hari dan *overland tour*
 - b. KD 4.12 Menyusun paket perjalanan wisata lebih dari satu hari dan *overland tour*

2.3 Uraian Materi

A. Sumber Daya Perjalanan Wisata dan Komponen Perjalanan Wisata *Multydays Tour* dan *Overland Tour* (Pertemuan ke -1)

Sumber daya merupakan atribut alam yang bersifat netral sampai ada campur tangan manusia dari luar untuk mengubahnya agar dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan manusia itu. Dalam konteks pariwisata, sumber daya diartikan sebagai segala

sesuatu yang mempunyai potensi untuk dikembangkan guna mendukung pariwisata, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sumber daya yang terkait dengan pengembangan pariwisata umumnya berupa :

1. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia diakui sebagai salah satu komponen vital dalam pembangunan pariwisata. Hampir setiap dan elemen memerlukan sumber daya manusia untuk menggerakannya. Faktor sumber daya manusia-lah yang sangat menentukan eksistensi pariwisata. Sebagai salah satu industri jasa, sikap dan kemampuan staff akan berdampak krusial terhadap bagaimana pelayanan pariwisata diberikan kepada wisatawan yang secara langsung akan berdampak pada kenyamanan, kepuasan dan kesan atas kegiatan wisata yang dilakukannya.

Berikut adalah peluang kerja yang dapat ditekuni pada sektor pariwisata :

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| a. Airlines | f. Hotel, Motel, Resort |
| b. Bus Companies | g. Travel agencies |
| c. Cruise companies | h. Tour companies |
| d. Railroad | i. Food service |
| e. Rental car companies | j. Tourism education |

2. Sumber Daya Alam

Elemen dari sumber daya, misalnya air, pepohonan, udara, hamparan pegunungan, pantai, bentang alam dan sebagainya, tidak akan menjadi sumber daya yang berguna bagi pariwisata kecuali semua elemen tersebut dapat memuaskan dan memenuhi kebutuhan manusia. Menurut Damanik dan Weber (2006:2), sumber daya alam yang dapat dikembangkan menjadi atraksi wisata alam adalah :

- a. Keajaiban dan keindahan alam (topografi)
- b. Keragaman flora
- c. Keragaman fauna
- d. Kehidupan satwa liar
- e. Vegetasi alam
- f. Ekosistem yang belum terjamah manusia
- g. Rekreasi perairan (sungai, air terjun, pantai, danau)
- h. Lintas alam (trekking, rafting, dll.)
- i. Objek megalitik
- j. Suhu dan kelembapan udara yang nyaman

3. Sumber Daya Budaya

Budaya sangat penting perannya dalam pariwisata. Salah satu hal yang menyebabkan orang ingin melakukan perjalanan wisata adalah adanya keinginan untuk melihat cara hidup dan budaya orang lain di belahan dunia lain serta keinginan untuk mempelajari budaya orang lain tersebut. Sumber daya budaya yang bisa dikembangkan menjadi daya tarik wisata diantaranya :

- a. Bangunan bersejarah, situs, monumen, museum, galeri seni, situs budaya kuno dan sebagainya
- b. Seni dan patung kontemporer, arsitektur, tekstil, pusat kerajinan tangan dan seni, pusat desain, studio artis, industri film, dan penerbit dan sebagainya

- c. Seni pertunjukan, drama, sendratari, lagu daerah, teater jalanan, pameran foto, festival, dan even khusus lainnya.
- d. Peninggalan keagamaan, seperti candi, pura, masjid, situs dan sejenisnya.
- e. Kegiatan dan cara hidup masyarakat lokal, sistem pendidikan, sanggar, teknologi tradisional, cara kerja dan sistem kehidupan setempat
- f. Perjalanan (trekking) ke tempat bersejarah menggunakan alat transportasi unik (berkuda, dokar, cekar dan sebagainya)
- g. Mencoba kuliner makanan setempat. Melihat persiapan, cara membuat, menyajikan, menyantapnya.

4. Sumber Daya Pariwisata Minat Khusus

Salah satu penyebab terjadinya segmentasi atau spesialisasi pasar pariwisata adalah kecenderungan wisatawan maupun dengan minat khusus baik dalam jumlah wisatawan maupun area minatnya. Hal ini sangat berbeda dari jenis pariwisata tradisional karena calon wisatawan memilih sebuah destinasi wisata tertentu sehingga mereka dapat mengikuti minat khusus dan spesifik yang diminati. Pariwisata dengan minat khusus ini diperkirakan akan menjadi trend perkembangan ke depan sebab calon wisatawan telah menginginkan jenis wisata yang fokus yang mampu memenuhi kebutuhan spesifik wisatawan

Paket wisata (*package tour*) adalah produk perjalanan yang dijual oleh suatu perusahaan biro perjalanan atau perusahaan transport yang bekerja sama dengannya dimana harga paket wisata tersebut telah mencakup biaya perjalanan, hotel ataupun fasilitas lainnya (Suwanto: 1997). Sedangkan menurut Yoeti (1997), paket wisata merupakan suatu perjalanan wisata yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu travel agent atau biro perjalanan atas resiko dan tanggung jawab sendiri baik acara, lama waktu wisata dan tempat yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi, serta makanan dan minuman telah ditentukan oleh biro perjalanan dalam suatu harga yang telah ditentukan jumlahnya.

Komponen wisata dalam penyusunan paket wisata multydays dan overland tour

Komponen wisata meliputi fasilitas-fasilitas yang terlibat dalam penyelenggaraan wisata, dimana wisata terjadi karena adanya keterpaduan antara berbagai fasilitas yang saling mendukung dan berkesinambungan. Adapun komponen wisata yang meliputi hal-hal sebagai berikut :

1. Sarana transportasi

Sarana transportasi terkait dengan mobilisasi wisatawan, tetapi transportasi tidak hanya dipakai sebagai sarana untuk membawa wisatawan dari satu tempat ke tempat lain saja, namun juga dipakai sebagai atraksi wisata yang menarik.

2. Sarana akomodasi

Sarana akomodasi dibutuhkan apabila wisata diselenggarakan dalam waktu lebih dari 24 jam dan direncanakan untuk menggunakan sarana akomodasi tertentu sebagai tempat menginap.

3. Sarana makanan dan minuman

Dilihat dari lokasi ada restoran yang berada di hotel dan menjadi bagian atau fasilitas hotel yang bersangkutan, ada pula restoran yang berdiri sendiri secara independen.

4. Obyek dan atraksi wisata

Objek dan atraksi wisata dapat dibedakan atas dasar asal-usul yang menjadi karakteristik objek atau atraksi tersebut, yaitu wisata alam, wisata sejarah, wisata budaya, wisata ziarah dan wisata hiburan.

5. Sarana hiburan

Hiburan pada hakikatnya adalah salah satu atraksi wisata. Hiburan bersifat massal, digelar untuk masyarakat umum dan bahkan melibatkan masyarakat secara langsung serta tidak ada pemungutan biaya yang menikmati, dimana hiburan semacam ini disebut *amusement*.

6. Toko cinderamata

Toko cenderamata erat kaitannya dengan oleh-oleh atau kenang-kenangan dalam bentuk barang tertentu.

7. Pramuwisata dan pengatur wisata (*guide* dan *tour manager*)

Pramuwisata dan pengatur wisata adalah petugas purna jual yang bertindak sebagai wakil perusahaan yang mengelola wisata untuk membawa, memimpin, memberi informasi dan layanan lain kepada wisatawan sesuai dengan acara yang disepakati.

B. Menyusun Paket Wisata *Overland* (Pertemuan ke-2)

Dalam penyusunan paket wisata, perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut:

1. Lingkungan ekonomi atau finansial
2. Lingkungan hidup, terutama menyangkut pemanfaatan objek wisata dan budaya/nilai-nilai yang dianut masyarakat di lokasi wisata maupun asal wisatawan
3. Target market/pasar dari produk wisata, dalam arti:
 - a. Saingan dari produk wisata sejenis
 - b. Karakteristik wisatawan
 - c. Detail produk wisata
 - d. Kelayakan harga paket (dibandingkan nilai produk)
4. Pemilihan dan teknik yang akan digunakan selama kegiatan berlangsung mulai dari persiapan produk sampai dengan pasca produk wisata/setelah wisatawan menikmati paket wisata)
5. Sarana dan fasilitas perjalanan termasuk pada objek wisata
6. Mutu/kualifikasi dari pengelola paket tour (mulai dari survei, tour planner, promosi, sales, tour guide dan lain-lain)
7. Peraturan dan perundang-undangan dari pemerintah lokal/pusat maupun dari negara asal wisatawan

✚ Contoh paket wisata lebih dari satu hari dan overland tour

**Paket Tour Group
Overland Bali
3H 2M + Hotel**

KODE BTH 47

BOOKING & RESERVATION

WA : 081236727210 Telp : 0361 - 464623 Hotline : 081236702352 & 082147028881
www.balitopholiday.com | www.balitopholidays.com

balitopholiday balitopholiday balitopholiday balitopholiday

Contoh Paket Tour Overland Bali 3 Hari 2 Malam

Rencana Perjalanan / Susunan Acara Tour

Hari 1

Bertemu Guide di Tanah Lot

Pura Tanah Lot, Keindahan pemandangan sunset di pura ini adalah hal yang paling sangat dicari. Di sekitar area juga tersedia tempat penjualan souvenir khas Bali dan juga areal kebun yang sangat cocok untuk tempat bersantai. Makan Malam di Lokal Resto. Checkin Hotel

Durasi 6 sd 8 jam, Dinner

Hari 2

Sarapan pagi di Hotel

Tanjung Bena, Tempat ini juga merupakan surganya wahana air seperti banana boat, scuba diving, parasailing, rolling donut, seawalker, flying fish, snorkeling dll. Tanjung Bena dikenal sebagai pusat wisata bahari di Bali. Makan siang (box) Taman Budaya Garuda Wisnu Kencana, Sering disingkat GWK, adalah sebuah taman wisata di bagian selatan pulau Bali. Di areal taman budaya saat ini didirikan sebuah *landmark* atau maskot Bali, yakni patung Dewa Wisnu berukuran raksasa yang sedang menunggangi Garuda sebagai tunggangannya, setinggi 120 meter. Pantai Dreamland Sebuah tempat pariwisata yang terletak di sebelah selatan Bali di daerah bernama Pecatu. Pantai Dreamland dikelilingi oleh tebing-tebing yang menjulang tinggi, dan dikelilingi batu karang yang lumayan besar di sekitar pantai. Pasir putih dan celah karang yang terjal menjadi pemandangan yang begitu memikat mata untuk dipandang. Pura Uluwatu Pura yang terletak di ujung barat daya pulau Bali di atas anjungan batu karang yang terjal dan tinggi serta menjorok ke laut. Pura Uluwatu sendiri menjadi spot terbaik untuk menikmati pemandangan sunset yang paling indah di Bali. Makan malam di Jimbaran Seafood Café Merupakan tempat makan yang sangat populer di Bali makan di tepi pantai sambil menikmati sunset. Merasakan nuansa romantis bersama pasangan sangat cocok jika anda berkunjung ke Bali dan menikmati hidangan fresh dari laut Bali. Diantar ke hotel

Durasi 10 sd 12 jam, Breakfast, Lunch, Dinner

Hari 3

Sarapan pagi di Hotel

Krisna pusat oleh-oleh Merupakan tempat untuk berbelanja oleh – oleh khas bali dengan tempat yang luas dan nyaman serta menyediakan barang – barang khas Bali dan pengunjung dapat berbelanja oleh-oleh sepuasnya. Makan siang di Lokal Resto. Diantar ke bandara

Durasi 5 sd 6 jam, Breakfast, Lunch

Harga Paket Tour Overland Bali

(Hubungi kami untuk harga peserta dengan jumlah unik dan request rute lain)

| Nama Hotel Pilihan | 20 Peserta | 40 Peserta |
|---------------------------|--------------------|--------------------|
| TANPA HOTEL | Rp. 905.000 | Rp. 840.000 |
| Palm Beach Wana Segara*** | Rp. 1.255.000 | Rp. 1.235.000 |
| Max One Legian *** | Rp. 1.365.000 | Rp. 1.345.000 |
| Alea Seminyak *** | Rp. 1.335.000 | Rp. 1.315.000 |
| Lorin Pecatu Hotel *** | Rp. 1.305.000 | Rp. 1.285.000 |
| Citadines Kuta **** | Rp. 1.905.000 | Rp. 1.885.000 |
| Grand Inna Kuta **** | Rp. 2.175.000 | Rp. 2.155.000 |
| Anvaya Hotel ***** | Rp. 2.555.000 | Rp. 2.535.000 |

Harga Paket Sudah Termasuk

- 1x Makan malam di lokal resto
- 1 x Makan siang di box
- 1x Makan Siang di Lokal resto
- 1x Makan malam di Jimbaran seafood café
- Free Turtle island
- Tiket objek wisata yang disebutkan di atas
- Guide
- Parkir dan retribusi
- Complimentari 1 Botol Air Mineral Per Orang Per Hari
- Harga sudah termasuk pajak (Tax)

Paket tidak termasuk

- Tiket pesawat
- Bus
- Keperluan pribadi

Dalam menyusun acara wisata, perlu untuk memperhatikan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Pendistribusian waktu

Waktu yang tersedia untuk penyelenggaraan wisata harus didistribusikan kepada semua aktivitas sesuai kebutuhan dan ketersediaan fasilitas. Hal tersebut dilakukan agar mempermudah dalam melakukan pendistribusian waktu dalam kegiatan wisata, dapat menggunakan alat bantu berupa format pendistribusian waktu (*distribution of time/DOT*).

2. Penyesuaian waktu dan penetapan jadwal

Jumlah akhir waktu yang telah didistribusikan dalam DOT tidak selalu sama dengan waktu yang telah ditetapkan sehingga perlu penyesuaian terhadap DOT yang ada. Adapun dua istilah dalam format pendistribusian waktu sebagai berikut.

- Pendistribusian waktu sebelum penyesuaian (DOT before adjustment) adalah DOT yang disusun pertama kali berdasarkan perkiraan-perkiraan secara cermat.
- Pendistribusian waktu setelah penyesuaian (DOT after adjustment) adalah revisi DOT before adjustment. Hal ini dilakukan setelah memperhatikan beberapa hal, terutama lama penyelenggaraan yang telah ditetapkan dan komponen yang memungkinkan untuk direvisi adalah *tour activities* (kecuali *catching time*) dan *rest*.

3. Transformasikan DOT ke dalam acara wisata (*tour itinerary*)

Sesudah DOT direvisi dan ditetapkan jadwalnya, langkah terakhir yang harus dilakukan adalah menstranformasikan DOT tersebut ke dalam acara wisata (*tour itinerary*) sesuai dengan bentuk yang diinginkan.

4. Penyajian acara wisata (*tour itinerary*)

Acara wisata (*tour itinerary*) dapat disajikan kepada wisatawan dengan dua cara sebagai berikut.

- Penyajian secara sederhana acara wisata (*tour itinerary*) umumnya disajikan dalam lembaran kertas yang hanya memuat acara wisatanya saja sesuai dengan bentuk yang diinginkan.
- Penyajian secara lengkap, cara yang kedua ini memandang acara wisata tidak hanya sebagai media untuk menginformasikan acara yang diselenggarakan, tetapi juga sebagai suatu seni yang dapat memberikan warna tersendiri dalam penyelenggaraan sebuah wisata. Dalam hal ini, acara wisata disajikan secara menarik, seperti layaknya sebuah brosur, *leaflet*, ataupun *booklet*.

DOT = Distrbution Of Time

Dalam memprakirakan jarak jalan (km) dan waktu tempuh, perlu dipikirkan kondisi jalan raya secara phisik (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 sangat mengecewakan wisatawan dan menurunkan image perusahaan.

Perhatikan contoh dibawah ini

Berapa Waktu Tempuh (waktu yang diperlukan) untuk route dari Nusa Raya Hotel menuju Pasar Parung bila jaraknya 10 km dan kecepatan bus 30km/jam ?

Waktu Tempuh = Jarak : kecepatan per jam

Waktu tempuh = 10 km : 30km/jam

= $10/30 \times 60$ menit = 20 menit

Waktu yang diperlukan untuk menempuh jarak 10 km (dari hotel ke Pasar Parung) adalah 20 menit

Contoh :

Merdeka Palace – Cipanas - Bogor

| Time Durati on | Minut e | Route | Distanc e | Remark |
|----------------|---------------------------|--|-----------|---------------------------|
| 08.20 | - | Start From Nusa Raya Hotel – VEDC Sawangan | - | - Check preparati on |
| 08.20 - 08.40 | 20'' | Nusa Raya Hotel – Parung road | 10 km | - 30 km/hrs /traffic jump |
| 08.40 – 09.00 | 20 '' | Parung Market – “Tahu YunYi and Talas stick” | 10 km | - Hilly road , 30km/hr s |
| 09.00 – 09.20 | 20 '' | “Tahu YunYi and Talas stick” - Tol Ciawi Bogor | 10 km | - Rail way 30km/h rs |
| 09.20 – 09.35 | 15 '' | Tol Ciawi Bogor - Bogor City | 12,5 km | - Good Road 50km/hr s |
| 09.45 – 10.00 | 15'' | Bogor City – Safari Park | 7,5 km | - Hilly road , 30km/hr s |
| - | |And so on | | -And so on |
| Total | hour + minute | | km | |

☞ 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. *Itinerary* merupakan jabaran dari route disertai distribusi waktu (**DOT=distrbution 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 check list bagi seorang tour guide dengan menambahkan detail informasi objek yang akan dipresentasikan pada pelaksanaan tour.

C. Menyusun Paket Perjalanan Wisata Lebih dari Satu Hari dan Overland Tour

Langkah Membuat Acara Perjalanan Wisata (Pertemuan ke-3)

PENGHITUNGAN HARGA PAKET WISATA (TOUR COSTING)

Salah satu daya tarik utama untuk membeli suatu produk adalah *HARGA*; customer yang cerdas pasti akan mempertimbangkan “nilai lebih” yang akan dia dapatkan dibandingkan dengan “nilai rupiah” yang dia keluarkan.

■ Hotel Tarrif

Tarif Hotel sangat menentukan dalam mendapatkan harga tour yang bersaing, yang akan berpengaruh pada volume kedatangan wisatawan ke daerah tujuan wisata. Ada beberapa jenis tarif hotel, yang dikemas sedemikian rupa untuk memberikan keuntungan secara *win-win* antara pihak hotel, perusahaan perjalanan dan wisatawan, diantaranya :

Publish rate/ rack rate

Adalah harga yang diberlakukan untuk umum, tercantum dalam brosur/ leaflet yang dikeluarkan oleh hotel. Harga ini diberlakukan bagi tamu yang booking langsung ke hotel.

Contract Rate

Adalah harga yang diberikan oleh pihak hotel kepada Perusahaan Perjalanan, karena perannya memberikan kontribusi penjualan kepada pihak hotel

Company Rate

Semacam *Contract Rate* yang diberikan kepada perusahaan atau lembaga lain karena adanya hubungan yang saling menguntungkan



High-Season Rate

Yaitu harga yang diberlakukan oleh hotel pada saat musim ramai (*Peak- season*).Biasanya berupa tambahan (*surcharge*) dari *Contract Rate*

Roh (Run Of The House)

Yaitu harga kontrak (*contract rate*) yang diberlakukan untuk semua jenis/type kamar. Dalam hal ini ,pihak hotel-lah yang menentukan jenis kamar yang diberikan ke tamu (tamu/pemesan tidak bisa memilih), tergantung pada kamar yang tersedia pada saat itu.

Menghitung Harga Net Hotel

Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk harga hotel :

1. Pajak dan layanan (*government tax and service*)

Dilihat apakah harga yang tercantum *sudah* atau *belum* termasuk pajak dan layanan (biasanya 21 %)

2. Komisi (*Commission*)

Apakah harga yang tercantum adalah harga Net (harga bersih) atau ada pemberian komisi

3. Jenis Kamar (*Type of Room*)

Perhatikan jenis kamar yang berlaku untuk harga yang tercantum

4. Masa berlaku (*Validity*)

Perhatikan masa berlakunya harga yang tercantum

5. Persyaratan-persyaratan (*Terms and conditions*)

Perhatikan persyaratan-persyaratan yang ditentukan, misalnya : pembayaran, jatuh tempo pemesanan (*cut date period*), pembatalan (*cancellation fee*), FOC (*free of charge*), dll.

Contoh :

1. HOTEL ALFA

SINGLE ROOM = USD 40.00

DOUBLE ROOM = USD 50.00

* Prices are not included 21% Tax and service

* 10 % Commission for Travel Agent

| | |
|---------------------------|----------------|
| SINGLE ROOM | = 40.00 |
| + 21 % Tax & Service | = <u>8.40</u> |
| | = 48.40 |
| Commission 10% x 40.00 | = <u>4.00</u> |
| NET PRICE TO HOTEL | = 44.40 |
| DOUBLE ROOM | = 50.00 |
| + 21 % Tax & Service | = <u>10.50</u> |
| | = 60.50 |
| Commission 10% x 50.00 | = <u>5.00</u> |
| NET PRICE TO HOTEL | = 55.50 |

2. HOTEL BETA

SINGLE ROOM = USD 50.00

DOUBLE ROOM = USD 50.00

* Prices are subject to 21% Tax and service

* Prices are net non commissionable

| | |
|---------------------------|----------------|
| SINGLE/DOUBLE ROOM | = 50.00 |
| + 21 % Tax & Service | = <u>10.50</u> |
| NET PRICE TO HOTEL | = 60.50 |

3. HOTEL GAMA

SINGLE ROOM = USD 40.00

DOUBLE ROOM = USD 50.00

* Prices are inclusive of 21% Tax and service, and net non commissionable

| | |
|-----------------------------|--------------------|
| NET PRICE TO HOTEL : | |
| SINGLE ROOM | = USD 40.00 |
| DOUBLE ROOM | = USD 50.00 |

Menghitung Harga Jual (Selling Price) Hotel oleh Perusahaan Perjalanan:

Untuk membuat/menghitung harga jual (Selling Price) Hotel :

- ✓ Menghitung harga pokok (Net Price) yang harus dibayarkan ke hotel
- ✓ Menambahkan laba (profit), dengan dua cara :
 - menambahkan dengan jumlah besaran tertentu (*a set amount is added*), misalnya Rp. 20.000,-/room/night
 - menambahkan sekian persen (%) untuk laba(*a set percentage margin is added*) ,misalnya 10 %/room/night

■ TOUR TARIFF

□ Dasar Penghitungan Harga Tour

Ada beberapa cara dalam melakukan penghitungan harga suatu tour (*quotation*) ; pada intinya adalah menghitung semua biaya yang dikeluarkan untuk penyelenggaraan suatu tour. Untuk itu maka perlu diketahui komponen apa saja yang terkandung dalam tour tersebut dan biaya-biaya yang harus dikeluarkan untuk tiap-tiap komponen tersebut. Dari penghitungan harga (*quotation*) tersebut kemudian dihitung harga pokok (*cost of sale*) per orang.

Untuk menentukan *harga jual*, maka perlu ditambahkan “mark-up” dari harga pokok (*cost of sale*) sebagai laba (*profit*) perusahaan ; bila perlu dapat pula diperhitungkan untuk pemberian komisi kepada pihak retailer.



Mark-up” ditentukan dengan dua cara :

1. a set amount is added to each product

menambahkan dengan jumlah besaran tertentu pada harga pokok tour

Contoh :

- Harga pokok suatu produk = \$ 100.00
- BPW menambahkan dengan sejumlah besaran tertentu, misalnya \$ 25.00 sebagai perolehan BPW
- Harga jual (*selling price*) menjadi \$ 125.00

2. a set percentage margin is added to each product menambahkan dengan persentasi (%) tertentu pada harga pokok tour tersebut.

Sering terjadi kerancuan dalam penghitungan penambahan jumlah % tertentu, namun demikian tergantung dari kegunaan kalkulasi tersebut.

✓ **Add on**

Menambahkan dengan sejumlah persentase tertentu untuk memperoleh harga jual.

Contoh kalkulasi “add on”:

- Harga pokok suatu produk = \$ 100.00
- Perusahaan menambahkan 20 % sebagai perolehan (20% x \$ 100.00 = \$ 20.00)
- Harga jual (*selling price*) menjadi **\$ 120.00**

✓ **Mark-up**

Menambahkan dengan sejumlah persentase (%) tertentu, dimana diperhitungkan pemberian komisi kepada pihak lain.

Contoh :

- Harga pokok suatu produk = \$ 100.00
- Perusahaan menambahkan 20 % sebagai perolehan/ profit (commissionable)
- Harga jual (*selling price*) menjadi **\$ 125.00 (commissionable)**
Angka \$ 125.00 didapatkan dari kalkulasi berikut :

$$\$100.00 \times \frac{100}{(100-20)} = \$ 125.00$$

Perhatikan :

- * Harga jual dengan mark-up 20 % = \$ 125.00
- * Bila perusahaan memberikan komisi sebesar 10%, maka besarnya komisi = 10% x \$ 125.00 = \$ 12.50
- * Bila perusahaan menghendaki Break even (kembali pokok) dengan memberikan komisi 20 % (20 % x \$ 125.00 = \$ 25.00), maka hasilnya sama dengan harga pokok : \$ 125.00 - \$ 25.00 = **\$ 100.00**

CONTOH:

TOTAL PAX : 10 PAX

TOUR : JAKARTA CITY TOUR (4 HOURS)VISIT :

- NATIONAL MUSEUM
- NATIONAL MONUMENT
- FATAHILLAH SQUARE
- SUNDA KELAPA HARBOUR

COST COMPONENT :

TRANSPORTATION UNTUK 10 PAX (4 HOURS) = RP.

650.000,- GUIDE FEE JAKARTA CITY TOUR = RP. 100.000,-

| | <u>ENT. FEE</u> | <u>LCL. GUIDE</u> | <u>PARKIR</u> | <u>DONATION</u> |
|------------|-----------------|-------------------|---------------|-----------------|
| NAT.MUSEUM | 5.000,- /PAX | 20.000 | 5.000,- | - |
| NAT.MONMT | 5.000,- /PAX | 20.000 | 5.000,- | - |
| FATAHILLAH | 2.500,- | - | 5.000,- | - |
| S.KELAPA | 5.000,- | - | 5.000,- | 25.000,- |

| TOUR COST COMPONENT | COST COMPONENT | TOTAL COST PAX:10 |
|----------------------------|---|--------------------------|
| TRANSPORT | 650.000,- | 650.000,- |
| GUIDE | 100.000,- | 100.000,- |
| MUSEUM | 5.000, -/Pax | 50.000,- |
| ■ Entrans fee | 5.000, - | 5.000,- |
| ■ Parking fee | 20.000,- | 20.000,- |
| ■ Local Guide | | |
| MONAS | 5.000, -/Pax | 50.000,- |
| ■ Entrans fee | 5.000, - | 5.000,- |
| ■ Parking fee | 20.000,- | 20.000,- |
| ■ Local Guide | | |
| FATAHILLAH | 2.500,- | 25.000,- |
| Entrance fee | 5.000,- | 5.000,- |
| Parking fee | 5.000,- | 50.000,- |
| SUNDA KELAPA HBR | 25.000,- | 25.000,- |
| ■ Entrance fee | 5.000,- | 5.000,- |
| ■ Donation | | |
| ■ Parking fee | | |
| TOTAL COST | TOTAL TOUR COST = (FOR 10 PAX) | 1.010.000,- |
| COST PER PAX | TOTALCOST : TOTAL PAX= | 101.000,- |
| SELLING PRICE | PROFIT = Rp. 9.000,-/Pax = | 110.000,- |

Cara lain yang serupa dengan diatas bisa juga dilakukan penghitungan harga, dengan langsung menghitung biaya per orang untuk tiap-tiap komponen tour :

| TOUR COMPONENT | COMPONENT COST Untuk 10 PAX | COST /PAX |
|--|------------------------------------|------------------|
| TRANSPORT | 650.000,- | 65.000 |
| GUIDE | 100.000,- | 10.000 |
| MUSEUM | 5.000, -/Pax | 5.000 |
| ■ Entrans fee | 5.000, - | 500 |
| ■ Parking fee | 20.000,- | 2.000 |
| ■ Local Guide | | |
| MONAS | 5.000, -/Pax | 5.000 |
| ■ Entrans fee | 5.000, - | 500 |
| ■ Parking fee | 20.000,- | 2.000 |
| ■ Local Guide | | |
| FATAHILLAH | 2.500, -/Pax | 2.500 |
| Entrance fee | 5.000, - | 500 |
| Parking fee | 5.000, -/Pax | 5.000 |
| SUNDA KELAPA HBR | 25.000,- | 2.500 |
| ■ Entrance fee | 5.000, - | 500 |
| ■ Donation | | |
| ■ Parking fee | | |
| COST PER PAX | | 101.000,- |
| SELLING PRICE ,PROFIT = Rp. 9.000,-/Pax : | | 110.000,- |

CARA II (METODE FIXED COST & VARIABLE COST)

1. Sama dengan diatas
2. Membagi Cost Component menjadi 2 (dua) : FIX COST dan VARIABLE COST
3. Menghitung $TOTAL\ COST = FIX\ COST + (VAR.\ COST \times TOTAL\ PAX)$
4. Menghitung $COST/PAX = TOTAL\ COST : TOTAL\ PAX$
5. Menambahkan profit (dengan persentasi atau dengan nilai tertentu)

FIX COST (F C) :

Biaya yang *jumlahnya tidak berubah* dan tidak berpengaruh dengan berubahnya (bertambah/berkurang) jumlah penumpang/tamu.

Contoh :

Biaya sewa/charter mini bus (AC) dengan 29 seat (untuk kapasitas penumpang 10 – 29 orang) adalah Rp. 2.000.000,-/day.

Biaya transport (untuk range penumpang 10 -29) merupakan “Fix Cost”

Misalkan seatnya ditempati oleh 11, atau 15 atau 25 penumpang, perusahaan tetap harus membayar sejumlah Rp. 2000.000,-/day

Contoh lain yang masuk katagori Fix Cost :

Donasi (sumbangan), Biaya Toll, Parkir, Guide fee, dll.

VARIABLE COST (VC) :

Biaya yang *jumlahnya berubah* sebanding dengan perubahan jumlah penumpang/tamu.

Contoh :

Biaya makan siang di restoran = Rp. 50.000,-/orang, maka bila jumlah tamunya berbeda (misal 11, atau 15 atau 25 tam) , jumlah yang harus dibayar oleh perusahaan akan berbeda-beda sesuai dengan jumlah tamunya.

Contoh lain yang masuk katagori Variable Cost : Tiket Bus/KA/Pesawat Udara, Tiket masuk pertunjukan, dll.

TOTAL COST (TC) :

Jumlah semua biaya yang dikeluarkan untuk semua penumpang

$$TC = FC + (VC/UNIT \times TOTAL\ PAX)$$

COST PER PAX :

Biaya untuk tiap-tiap penumpang

$$COST\ PER\ PAX = TOTAL\ COST\ (TC) : TOTAL\ PAX$$

| TOUR COST COMPONENT | FIXED COST | VARIABLE COST |
|----------------------------|--|----------------------|
| TRANSPORT | 650.000,- | |
| GUIDE | 100.000,- | |
| MUSEUM | | |
| ■ Entrans fee | | 5.000,- |
| ■ Parking fee | 5.000,- | |
| ■ Local | 20.000,- | |
| Guide MONAS | | |
| ■ Entrans fee | | 5.000,- |
| ■ Parking fee | 5.000,- | |
| ■ Local Guide | 20.000,- | |
| FATAHILLAH | | |
| Entrance fee | | 2.500,- |
| Parking fee | 5.000,- | |
| SUNDA KELAPA HBR | | |
| ■ Entrance fee | | 5.000,- |
| ■ Donation | 25.000,- | |
| ■ Parking fee | 5.000,- | |
| TOTAL | 835.000,- | 17.500,- |
| TOTAL COST | (FC + VC X TTL PAX) = 1.010.000 | |
| COST PER PAX | TTL COST : TTL PAX | 101.000,- |
| SELLING PRICE | PROFIT = Rp. 9.000,-/Pax | 110.100,- |

FOC = Free Of Charge

Istilah *Free of Charge* (FOC) biasa ditemui dalam bidang usaha perjalanan, yang artinya adalah pemberian bebas biaya oleh Biro Perjalanan, Hotel, Perusahaan Penerbangan, Restoran, dan Perusahaan Perjalanan lain, oleh karena adanya kondisi-kondisi tertentu, atau atas permintaan khusus.

AG = Agent Commission

Komisi untuk agen yang diberikan sebagai jasa penjualan produk dari wholesale Agent Commission dilakukan dengan cara :

Ditentukan oleh wholesale dan sudah termasuk dalam selling price, dengan konsekwensi bahwa wholesale tidak menjual langsung kepada wisatawan atau bila menjual harus dengan harga yang sama.

Mark Up by Agent

Diberikan harga pokok dari wholesale, agen dibebaskan untuk menentukan sendiri dalam % maupun langsung dengan \$ atau Rp.

Rounding up

Seringkali hasil dari perhitungan diperoleh angka yang "kurang baik" (misalnya Rp.125.423,33). Untuk itu perlu dibulatkan dan umumnya dibulatkan keatas untuk memperoleh angka yang "baik" (misalnya menjadi Rp. 125.450,00 atau Rp. 125.500,00)

Tour Condition

Berisi persyaratan atau fasilitas yang termasuk maupun yang tidak termasuk dalam harga Tour. Tour Condition harus jelas untuk menghindari kesalahpahaman yang mendatangkan tuntutan/komplain dari wisatawan

NB: Untuk tautan online bahan ajar silahkan buka di classroom, ata dapat dibuka melalui tautan link:

<https://classroom.google.com/c/MTIyMDA1NTM5MjQz/p/MTgzMTkxOTczODY0/details>

2.4 Forum Diskusi

Mengasosiasikan dan Mengkomunikasikan
Buatlah kelompok atara 3-5 orang. Buatlah itinerary pada paket wisata di Yogyakarta selama 3 hari 2 malam. Kerjakan media power point dan buatlah presentasi yang unik dan akan dipresentasikan pada pertemuan berikutnya (melalui aplikasi google meet)
Diskusikan dengan anggota kelompokmu dalam mengerjakan tugas.

PENUTUP

3.1 Rangkuman

Yang dimaksud dengan produk pariwisata adalah semua jenis jasa pelayanan yang dibutuhkan oleh wisatawan sejak perencanaan wisata sampai pada keberangkatan dan diakhiri dengan kembali ke rumah tempat dia tinggal dengan membawa kesan menyenangkan. Sedangkan paket wisata merupakan salah satu produk pariwisata yang dikembangkan dari beberapa komponen seperti objek wisata yang aslidan adat budaya tradisional yang merupakan daya tarik khusus, makanan, transportasi, akomodasi dan lain-lain sesuai dengan kebutuhan wisatawan. Dalam memprakirakan jarak jalan (km) dan waktu tempuh, perlu dipikirkan kondisi jalan raya secara fisik (rusak/halus, macet ataupun pada jam kerjayang biasanya padat kendaraan) dimana bus yang kita gunakan harus mengurangi kecepatan. 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 geography dan lain-lain.

3.2 Tes Formatif

A. Uji Kompetensi I (Pertemuan ke-1)

✚ Jawablah pertanyaan berikut dengan jawaban yang benar!

1. Bedakanlah antara perjalanan wisata multiday tour dengan perjalanan overland tour?
2. Tentukanlah langkah-langkah penyusunan paket perjalanan wisata multydays tour?
3. Analisislah sumberdaya perjalanan wisata multydays tour !
4. Analisislah perbedaan dua istilah berikut Tour Itinerary Distribution of Time

B. Uji Kompetensi II (Pertemuan ke-2)

✚ Berilah tanda silang (X) pada salah satu huruf A, B, C, D, E, di depan jawaban yang benar!

1. Yang dimaksud dengan “*itinerary*” dalam suatu *tour* adalah ...
 - a. Denah dan harga paket perjalanan wisata
 - b. Lokasi dan rute objek wisata
 - c. Rute, jadwal dan keterangan perjalanan
 - d. Aturan dan sangsi pembayaran paket *tour*
 - e. Waktu istirahat dan lamanya perjalanan wisata
2. Pariwisata merupakan produk yang bersifat “*intangible*”, artinya ...
 - a. Dapat dirasakan sebelum produk dibeli
 - b. Hanya dapat dirasakan setelah produk dibeli dan dinikmati
 - c. Dapat diketahui lebih dulu melalui brosur
 - d. Produk dapat dipesan sesuai kehendak wisatawan
 - e. Tidak dapat diuangkan kembali
3. Net buying price a tour package is USD 100.00. if profit margin 10%. The net selling price is ...
 - a. USD 120
 - b. USD 110
 - c. USD 100
 - d. USD 130
 - e. USD 140

4. Paket wisata disiapkan atas permintaan atau keinginan dari calon wisatawan, biasa disebut ...
 - a. *Ready made tour*
 - b. *Tailor made tour*
 - c. *Free and eazy tour*
 - d. *Full day tour*
 - e. *Half day tour*
5. Apa yang dimaksud dengan “cinderamata” ...
 - a. Sarana akomodasi yang diperlukan wisatawan
 - b. Sarana fasilitas obyek wisata
 - c. Fasilitas untuk menikmati makan dan minum wisatawan
 - d. Sesuatu yang dibawa oleh wisatawan sebagai kenang-kenangan untuk dibawa kembali ke daerah asalnya
 - e. Transportasi yang dibutuhkan wisatawan selama perjalanan
6. Harga yang diberlakukan untuk umum, tercantum dalam brosur yang dikeluarkan oleh hotel dan berlaku untuk tamu yang booking langsung ke hotel, disebut ...
 - a. *Publish Rate*
 - b. *Company Rate*
 - c. *High Season Rate*
 - d. *Contract Rate*
 - e. *Rack Rate*
7. Dalam reservasi biasa diperlukan data-data pelanggan, adapun data-data yang diperlukan dalam memesan berupa ...
 - a. Tiket pesawat, penginapan dan transportasi
 - b. Nama, tanggal lahir, alamat dan nomor telepon
 - c. Surat, telepon dan nama
 - d. Penjemputan, nama dan faksimile
 - e. Tiket pesawat, alamat dan surat
8. Yang dimaksud dengan “*booking*” adalah ...
 - a. Penjemputan
 - b. Pemesanan
 - c. Umpan balik
 - d. Permintaan
 - e. Fasilitas
9. Harga yang diberikan oleh pihak hotel kepada perusahaan perjalanan, karena perannya memberikan kontribusi penjualan kepada pihak hotel, hal tersebut merupakan pengertian dari ...
 - a. *Publish Rate*
 - b. *Company Rate*
 - c. *High Season Rate*
 - d. *Contract Rate*
 - e. *Rack Rate*
10. Harga yang diberlakukan oleh hotel pada saat musim ramai, biasanya berupa tambahan *surcharge* dari *contract rate*, disebut ...
 - a. *Publish Rate*
 - b. *Rack Rate*
 - c. *Company Rate*
 - d. *Run Of The House*
 - e. *High Season Rate*

C. Uji Kompetensi III (Pertemuan ke-3)

✚ Berilah tanda silang (X) pada salah satu huruf A, B, C, D, E, di depan jawaban yang benar!

1. Your company is a whole saler travel and create on full day Tangkuban Perahu City Tour. Followed by 20 tourists and the total cost is Rp. 125.000/pax. If the programme is sold by other travel agent with 10% comision, what is the total cost have to paid by agent to your company ...
 - a. Rp. 1.500.000
 - b. Rp. 2.000.000
 - c. Rp. 2.250.000
 - d. Rp. 2.100.000
 - e. Rp. 2.225.000
2. A tour program is followed by 15 tourist. Total fix cost is Rp 2.750.000 and total variable cost is Rp 475.000 if the profit margin is 25%, total cost per pax after agent commission is ...

- a. Rp. 229.375
 - b. Rp. 232.500
 - c. Rp. 250.000
 - d. Rp. 268.750
 - e. Rp. 306.250
3. Tarif charter sebuah bus pariwisata (40 seaters) adalah Rp. 1.750.000 per hari. Jika rombongan diikuti oleh 28 peserta mengikuti program selama 2 hari, biaya tiap peserta adalah ...
 - a. Rp. 62.500
 - b. Rp. 100.000
 - c. Rp. 125.000
 - d. Rp. 127.500
 - e. Rp. 132.500
 4. *Transportation cost chartered (40 seats) is Rp. 1.200.000 per day. If a group is 32 pax include 2 FOC, the cost per pax is ...*
 - a. Rp. 35.000
 - b. Rp. 37.500
 - c. Rp. 37.750
 - d. Rp. 43.750
 - e. Rp. 40.000
 5. Harga pokok dari suatu paket perjalanan wisata sebesar Rp. 1.750.000. rumus untuk menghitung harga jual dengan komisi 10% adalah ...

| | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| a. $\frac{110}{110} \times 1.750.000$ | d. $\frac{100}{110} \times 1.750.000$ |
| b. $\frac{100}{90} \times 1.750.000$ | e. $\frac{10}{100} \times 1.750.000$ |
| c. $\frac{90}{100} \times 1.750.000$ | |
 6. Salah satu objek wisata alam yang terkenal dari daerah Jawa Barat, adalah ...
 - a. Gunung Rinjani
 - b. Tangkuban Perahu
 - c. Gunung Merbabu
 - d. Gunung Bromo
 - e. Air Terjun Tawang Mangu
 7. “Ngaben” adalah salah satu upacara ritual adat yang berasal dari daerah ...
 - a. Jawa Tengah
 - b. Sumatera
 - c. Sulawesi
 - d. Papua
 - e. Bali
 8. Proses layanan penjemputan wisatawan dari satu hotel kemudian diantar ke bandar udara untuk *check-in* penerbangan disebut ...
 - a. *Transfer service*
 - b. *Transfer connection*
 - c. *Inter airport transfer*
 - d. *Transfer in*
 - e. *Transfer out*
 9. Menurut UU No.10 Tahun 2009 tanggal 16 Januari 2009 tentang kepariwisataan, bahwa wisata adalah kegiatan perjalanan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan mengunjungi tempat tertentu untuk tujuan ...
 - a. Rekreasi
 - b. Mencari tempat tinggal
 - c. Mencari nafkah
 - d. Membuka lapangan kerja
 - e. Mencari laba di setiap kegiatannya
 10. Perkiraan waktu dan jarak perjalanan wisata yang akan ditempuh biasa disebut ...
 - a. *Tourist Information Center*
 - b. *Estimate Time Arrival*
 - c. *Distribution Of Time*
 - d. *Estimate Time Departure*
 - e. *Attraction Object Inspection Form*

DAFTAR PUSTAKA

- Wardhani, Ulfa dkk. 2005. *Usaha Jasa Pariwisata Jilid 2*. Jakarta
Kementrian Kebudayaan dan Pariwisata. 2006. *Kenali Negerimu*. Jakarta
Joko, Purwato. 2009. *Layanan Transfer*. PPPPTK Bisnis dan Pariwisata
I Putu Hesti, Duari. 2020. *Perencanaan dan Pengelolaan Perjalanan Wisata*. Yogyakarta.
Penerbit ANDI Yogyakarta
Pitana, I Gde dan I Ketut Surya Diatra. 2009. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Yogyakarta. Penerbit
ANDI Yogyakarta.