

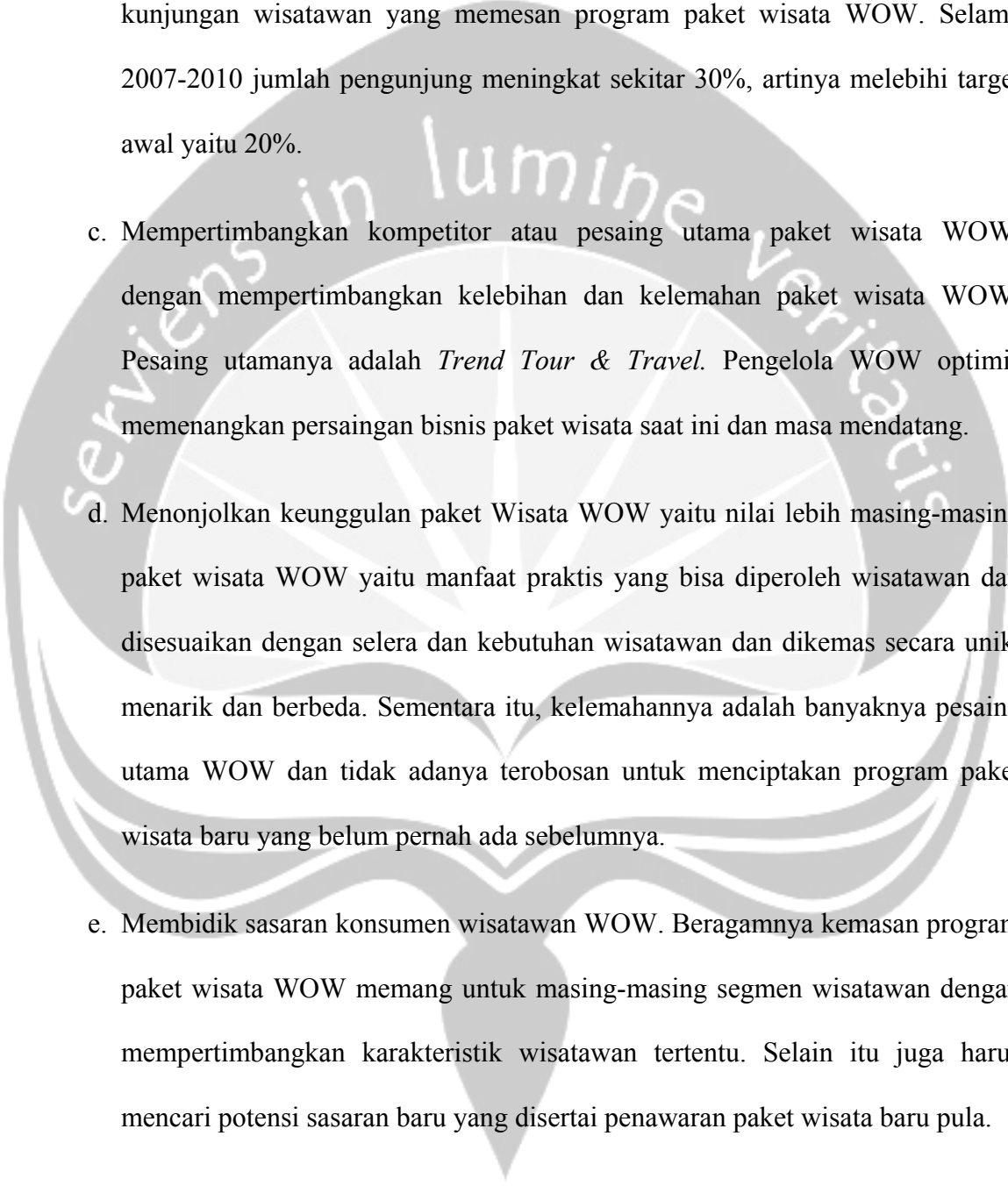
BAB IV

PENUTUP

A.Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka kesimpulannya adalah:

1. Pengelola WOW dalam merancang strategi komunikasi pemasaran untuk mempromosikan ragam paket wisata WOW merupakan implementasi dari motto “ *We’ll Fill your Leisure with Pleasure* “. WOW senantiasa menyajikan beragam program paket wisata WOW yang menyenangkan dan mengasyikkan dan dikemas secara unik, menarik dan berbeda.
2. Pengelola WOW melakukan langkah-langkah strategis secara efektif dalam merancang strategi komunikasi pemasaran paket wisata WOW dengan cara:
 - a. Menetapkan tujuan strategi komunikasi pemasaran yaitu mempromosi paket wisata WOW untuk meningkatkan kunjungan wisatawan yang memesan paket wisata WOW yang dimulai sejak 2007, dengan cara menanamkan kesadaran pentingnya berwisata, menumbuhkan minat wisatawan, dan meningkatkan kunjungan wisatawan pengguna paket wisata WOW yang unik, menarik dan berbeda. Selain itu, juga membidik sasaran konsumen wisatawan tertentu sesuai dengan kebutuhan dan selera wisatawan dengan harga yang terjangkau.

- 
- b. Menetapkan tujuan promosi paket wisata WOW yaitu meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan yang memesan program paket wisata WOW. Selama 2007-2010 jumlah pengunjung meningkat sekitar 30%, artinya melebihi target awal yaitu 20%.
 - c. Mempertimbangkan kompetitor atau pesaing utama paket wisata WOW, dengan mempertimbangkan kelebihan dan kelemahan paket wisata WOW. Pesaing utamanya adalah *Trend Tour & Travel*. Pengelola WOW optimis memenangkan persaingan bisnis paket wisata saat ini dan masa mendatang.
 - d. Menonjolkan keunggulan paket Wisata WOW yaitu nilai lebih masing-masing paket wisata WOW yaitu manfaat praktis yang bisa diperoleh wisatawan dan disesuaikan dengan selera dan kebutuhan wisatawan dan dikemas secara unik, menarik dan berbeda. Sementara itu, kelemahannya adalah banyaknya pesaing utama WOW dan tidak adanya terobosan untuk menciptakan program paket wisata baru yang belum pernah ada sebelumnya.
 - e. Membidik sasaran konsumen wisatawan WOW. Beragamnya kemasan program paket wisata WOW memang untuk masing-masing segmen wisatawan dengan mempertimbangkan karakteristik wisatawan tertentu. Selain itu juga harus mencari potensi sasaran baru yang disertai penawaran paket wisata baru pula.

3. Implementasi Strategi Promosi Paket Wisata WOW:

a. Pengelola WOW dalam mengemas program paket wisata WOW harus bisa merebut perhatian wisatawan, dengan cara :

- 1). Membuat program paket wisata baru yang belum pernah ada sebelumnya, untuk memenangkan persaingan antar program paket wisata.
- 2). Memadukan beberapa paket wisata yang saling mendukung satu sama lainnya.

Dalam mempromosikan paket wisata WOW, pihak pengelola WOW sudah berhasil mem-*positioning*-kan ragam paket wisata yang unik, menarik dan berbeda di benak wisatawan WOW. Perhatian utama wisatawan WOW sudah berhasil direbut dan tertarik memesan paket wisata WOW. Ini terbukti dengan kurun waktu selama 2007-2009 terjadi peningkatan jumlah kunjungan wisatawan yang memesan paket wisata WOW. Dengan demikian, tujuan strategis promosi paket wisata yang efektif dapat tercapai sesuai rencana yang sudah ditetapkan.

b. Pengelola WOW memanfaatkan sarana media promosi yang efektif dengan cara memadukan bauran promosi seperti penjualan secara langsung, penjualan perorangan, *telemarketing*, memasang iklan di surat kabar lokal, promosi via email dan sebagainya. Promosi yang paling efektif melalui *telemarketing* dan via email. Pengelola WOW memanfaatkan perpaduan berbagai media promosi

(*promotion mix*) melalui penjualan langsung, *personal selling*, periklanan, publisitas dan promosi penjualan baik secara langsung atau melalui media. Pemilihan media *promotion mix* ini melalui promosi alternatif dengan cara meminimalkan biaya promosi untuk iklan di media massa dan memaksimalkan publikasi gratis secara besar-besaran.

- c. Pengelola WOW mengemas beragam paket wisata secara unik, menarik dan berbeda dengan standar harga yang terjangkau serta tetap menyediakan paket unggulan WOW seperti *Bali Tour*, *Outbond*, *Rafting* dan *City Tour*. Selain itu, perlu adanya penyelenggaraan paket wisata alternatif atau paket wisata terbaru yang belum pernah ada sebelumnya baik yang diselenggarakan oleh WOW maupun pesaingnya. Paket wisata terbaru tersebut bisa memicu meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan secara besar-besaran dalam waktu tertentu, sehingga bisa merebut perhatian wisatawan dari pesaing WOW.
- d. Pengelola WOW melakukan segmentasi wisatawan dengan menyesuaikan tujuan, selera dan kebutuhannya dengan beragam kemasan paket wisata WOW. Pengelola WOW perlu mensegmentasi wisatawan secara efektif dan menambah target khusus dengan menyesuaikan karakteristik wisatawannya sesuai dengan paket wisata yang ditawarkannya. Artinya dalam membidik sasaran wisatawan tertentu dilakukan bersamaan dengan penawaran paket wisata khusus pula. Ini demi tercapainya tujuan promosi paket wisata WOW yaitu meningkatnya jumlah

kunjungan wisatawan WOW sesuai dengan target yang telah direncanakan dari tahun ke tahun.

B. Saran

Berdasarkan pada hasil kesimpulan tersebut, maka penulis menyarankan kepada pihak Pengelola WOW:

1. Demi tercapainya tujuan promosi paket wisata WOW yang efektif yaitu meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan yang memesan paket wisata WOW, pengelola WOW perlu membuat terobosan baru menciptakan paket wisata alternatif yang belum pernah ada sebelumnya. Ini untuk memicu meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan, sekaligus menghadapi pesaing WOW yang semakin ketat di masa mendatang.
2. Selain itu, pengelola WOW juga perlu membidik sasaran wisatawan khusus sebagai potensi pasar tertentu yang penting digarap dan disesuaikan dengan paket wisata tertentu pula.
3. Pengelola WOW juga perlu meminimalkan biaya promosi khususnya anggaran iklan di media massa cetak dengan cara memaksimalkan publikasi gratis melalui partisipasi dalam penyelenggaraan pameran bersama instansi lain yang terkait.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Effendy, Onong Uchjana, 2006, *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- Kasali Rhenald, 2007, *Manajemen Periklanan-Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*, Jakarta, PAU Ekonomi UI, Grafiti.
- Moleong, 2005, Lexi J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- Nawawi, Hadari, 1998, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press.
- Pawito, 2008, *Penelitian Komunikasi Kualitatif*, Yogyakarta, LKIS.
- Prasetyo, Bambang & Lina Miftahul Jannah, 2008, *Metode Penelitian Kuantitatif, Teori dan Aplikasi*, Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Swasta, Basu & Irawan, 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Liberty.
- Terrence, A. Shimp., 2000, *Periklanan Promosi, Komunikasi Pemasaran Terpadu*, University of South Carolina.
- Engel, JF. Blackwell, R.D. Miniard, P.W., 1994, *Consumer Behavior*, Sixth Edition, Dryden Press, Chicago.

Sumber lain:

Company Profile, 2008, WOW Tour & Travel Yogyakarta.

INTERVIEW GUIDE

A. Pertanyaan untuk Pengelola Paket Wisata WOW *Tours & Travel*

I. Strategi Komunikasi Promosi Program Paket Wisata WOW

1. Apa tujuannya mempromosikan Program Paket Wisata WOW *Tours & Travel*?

Margaretha :

“ Tujuannya untuk menawarkan paket-paket wisata WOW pada calon pengunjung wisatawan. Mereka harus tahu, kalau paket-paket wisata tersebut memang berbeda satu sama lainnya. Kami memang merancang paket wisata yang selain beda, juga unik dan tentu saja menarik. Yang jelas memang berbeda sama kompetitor WOW. Letak keunikan paket WOW disajikan sesuai selera dan kebutuhan mereka. Paket-paket yang menarik, artinya setiap paket memang dikemas sedemikian rupa, sehingga membuat wisatawan tertarik memesannya. Ada 3 tujuan taktis promosinya. Pertama, menanamkan kesadaran berwisata bagi pengunjung. Kedua, menumbuhkan minat dan ketiga, menambah jumlah pengunjung yang memesan paket WOW. Dalam prakteknya, ketiga-tiganya dilakukan secara bertahap. Sejauh ini, dalam kurun waktu 3 tahun (2007-2009) terakhir, mengalami peningkatan yang cukup signifikan sekitar 30%. Target WOW sekitar 20%. Masih lumayan jika dibandingkan dengan kompetitor kami yang rata-rata stabil. Kalaupun naik, hanya sekitar 2%.

2. Siapa sasaran atau target konsumen program paket wisata tersebut?

Margaretha:

“ WOW punya sasaran pengunjung yang khusus untuk masing-masing paket. Jadi kalau kita mau menawarkan paket-paket wisata khusus dengan kemasan yang unik, menarik dan berbeda yang disesuaikan dengan karakter gaya hidup wisatawan yang berselera dan membutuhkannya. Sasaran utama kami, instansi pendidikan (sekolah), keluarga atau pasangan pengantin baru. Lalu kelompok komunitas khusus, misalnya kelompok pecinta alam, klub golf dan komunitas keagamaan. Selain itu juga ada instansi pemerintah atau perusahaan dan konsumen rombongan atau perorangan.”

3. Apa yang menjadi dasar untuk menentukan sasaran konsumen tersebut?

Margaretha:

“ Dasar penentuan sasarannya, kami sudah begitu kenal dengan masing-masing sasaran. Misalnya, instansi sekolah dan pemerintah. Instansi pemerintah atau perusahaan biasanya membutuhkan sarana atau fasilitas untuk menyelenggarakan loka karya atau seminar. Untuk itu, WOW menyediakan paket *MICE*. Misalnya untuk acara *gathering* dan peluncuran produk baru (*launching*) untuk pelaku bisnis produk tertentu, kami sediakan *MICE* yang sesuai dengan permintaan dan selera mereka”.

4. Bagaimana situasi atau karakteristik konsumennya?

Margaretha:

“ Karakteristiknya berdasarkan pada tujuan, selera dan kebutuhan mereka. Untuk itulah kami bisa mengemas masing-masing paket secara berbeda, unik dan menarik. Lalu juga harus mempertimbangkan kompetitor WOW dalam kasus yang sama, yaitu bagaimana strategi mereka dalam mengemas paket wisatanya sesuai dengan tujuan, selera dan kebutuhannya ”.

5. Apa media komunikasi yang digunakan untuk mempromosikan program paket wisata tersebut?

Daniel:

“ Selama ini, kurang lebih mulai 3 tahun yang lalu, dalam pemilihan media promosinya, kami menggunakan media yang efektif dan tepat, sesuai karakteristik keunggulan media itu. Mana yang paling efektif untuk menawarkan paket wisata khusus dengan segmen konsumen tertentu pula. Misalnya paket *Wedding* dan *Honey Mooner*, kami mengikuti pameran atau eksibisi paket pernikahan yang diselenggarakan oleh EO (*Event Organizer*) tertentu di Yogyakarta. Untuk paket *MICE*, kami kirim promosi via email kepada pelaku bisnis dan instansi pemerintah di kawasan Yogyakarta dan sekitarnya. Untuk paket *outbound* dan *rafting*, kami langsung datang ke kelompok tertentu. Misalnya pecinta alam dan rombongan sekolah “.

6. Apa itu konsep komunikasi pemasaran Program Paket Wisata menurut Pengelola WOW *Tours & Travel*?

Daniel:

“ Menurut kami, konsep program promosi menurut WOW adalah menawarkan dan menyediakan paket-paket wisata yang berbeda, unik dan menarik sesuai dengan tujuan, selera dan kebutuhan konsumen. Ini sesuai dengan motto kami, “ *We,ll Fill your Leisure with Pleasure* “. Kami sajikan berbagai program paket wisata yang berbeda, unik dan menarik untuk menikmati waktu liburan konsumen yang menyenangkan. Ingat liburan menyenangkan ingat WOW! “.

7. Bagaimana pengelola merancang isi pesan program paket wisata tersebut?

Daniel :

“ Langkah-langkah strategi komunikasi memang perlu dilakukan untuk merancang paket wisata WOW. Pertama, menentukan tujuan promosi paket wisata WOW. Kedua, menentukan sasaran konsumen wisatawan secara khusus. Ketiga, mengenali karakteristik masing-masing paket wisata dengan mempertimbangkan nilai lebih atau keunggulannya. Keempat, mengenali selera dan kebutuhan konsumen terhadap masing-masing paket wisatawan “.

8. Apa keunggulan (nilai lebih) atau faktor yang mendukung dari Pengelola Program paket Wisata WOW *Tours & Travel*?

Daniel:

“ Keunggulan masing-masing paket wisata yang kami tawarkan harus sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen tertentu. Apa yang menjadi nilai lebih dari paket wisata kami akan dikemas secara berbeda, unik dan menarik. Misalnya, paket wisata *outbound* dan *rafting* memiliki nilai lebih wisata jelajah alam sungai dan pegunungan yang eksotik. Disertai dengan peninggalan sejarah bangunan candi di sekelilingnya yang bersifat *edutainment*. Ini sesuai dengan tujuan berwisata kelompok pecinta alam dan rombongan sekolah untuk mengisi liburan yang mendidik, sekaligus bermanfaat karena mengandung unsur wisata alam, budaya dan pendidikan.”

9. Apa kelemahan atau faktor yang menghambat dari Pengelola Program Paket Wisata WOW *Tours & Travel*?

Daniel:

“ Hambatan yang kami hadapi, pertama, banyaknya pesaing yang sama-sama merancang strategi dengan menyediakan paket yang sejenis. Boleh dikatakan serupa tapi tak sama. Sementara untuk sasaran konsumennya adalah sama. Jadi kami rebutan untuk menggaet pengunjung supaya tertarik memesan paket wisata yang kesannya itu-itu juga. Kedua, belum adanya paket wisata yang bisa kami tawarkan pada konsumen. Kesulitannya, tidak adanya terobosan pemikiran yang kreatif untuk membuat paket wisata baru yang

memang berbeda dan benar-benar belum ada yang pernah ditawarkan, sekalipun pesaing. Paket wisata yang sama sekali baru belum bisa kami sediakan ”.

10. Bagaimana profesionalisme kinerja Pengelola Paket Wisata *WOW Tours & Travel* selama ini?

Daniel:

“ Kami sudah berusaha semaksimal mungkin untuk mencoba mengemas paket wisata yang menarik dan berbeda. Ada 2 hal yang sebenarnya bisa kami andalkan dalam kinerja pengelolaan WOW ini. Pertama, kekompakan tim kerja promosi kami dalam menyelenggarakan aktivitas promosi paket wisata. Kedua, meningkatnya kualitas layanan paket wisata. Tapi ada satu hal yang bisa menghambat kinerja kami, yaitu belum adanya terobosan yang kreatif untuk membuat paket wisata terbaru yang benar-benar berbeda dari kompetitor.”

II. Program Paket Wisata *WOW Tours & Travel*

1. Apa saja program paket wisata yang ditawarkan *WOW Tours & Travel*?

Daniel:

“ Banyak program paket wisata yang bisa kami tawarkan. Namun paket wisata yang terbaru belum bisa kami sediakan. Dengan beragam paket wisata

yang menarik dari setiap paket wisata tersebut, kami optimis bisa meraih tujuan dan sasaran yang sudah direncanakan sebelumnya”.

2. Bagaimana dengan standar harga per paket wisata yang ditawarkan benar-benar terjangkau?

Daniel:

“ Bagi kami sebagai pengelola WOW, standar harga setiap paket wisata sudah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan konsumennya. Kami menyediakan standar harga yang cukup terjangkau bagi masing-masing konsumen paket wisata tertentu”.

3. Bagaimana dengan penampilan produk setiap paketnya?

Daniel:

“ Penampilan setiap paket wisata dikemas secara berbeda, unik dan menarik, sehingga konsumen bisa benar-benar menikmati liburannya yang mengasyikkan bersama WOW.”

4. Bagaimana dengan kualitas masing-masing program paket wisata tersebut?

Daniel:

“ Tentu saja dari setiap paket wisata yang kami tawarkan berbeda-beda dan tergantung dari permintaan konsumen itu sendiri. Namun kami menerapkan standar kualitas yang sama dalam mengemas paket wisata itu.”

5. Bagaimana dengan penamaan merek atau jenis program paket wisata tersebut?

Daniel:

“ Penamaan merek dan jenis paket wisata disesuaikan dengan tujuan dan manfaatnya secara khusus.”

6. Apa program paket wisata yang menjadi paket unggulan atau favorit wisatawan?

Daniel:

“ Sejak tahun 2007, paket unggulan WOW yaitu *City Tour*, *MICE* dan *Outbound-Inbound / Rafting*”.

7. Apa keunggulan program paket wisata *WOW Tours & Travel* dari paket wisata biro perjalanan wisata lainnya yang sejenis?

Daniel:

“ Dari setiap paket wisata WOW, kami menampilkan keunggulan masing-masing. Keunggulan utamanya, jika dibandingkan dengan kompetitor yang sejenis, yaitu dikemas secara berbeda, unik dan menarik, sehingga konsumen bisa menikmati paket liburan yang mengasyikkan.”

8. Apa saja kelemahan dari program Paket Wisata *WOW Tours & Travel* tersebut?

Daniel:

“Kelemahan utamanya, tidak adanya terobosan baru paket wisata terbaru yang belum pernah ditawarkan sebelumnya oleh pengelola *WOW*.”

III. Bentuk Komunikasi Pemasaran

1. Apa saja aktivitas periklanan yang sudah dilakukan pengelola program paket *WOW Tours & Travel* dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan?

Daniel:

“Tentu saja kami sebagai pengelola menggunakan media untuk iklan khusus menjelang *peak season* seperti liburan sekolah, liburan Lebaran, Natal dan Tahun Baru. Media lokal yang kami gunakan, *Kedaulatan Rakyat*, karena banyak pesaing juga mengiklankan paket wisata yang serupa di harian ini. Kami optimis mampu bersaing dalam beriklan dengan kompetitor lainnya di harian yang sama. Keuntungannya, pemesan paket wisata akan membandingkan secara langsung antara paket *WOW* dengan yang lainnya”.

2. Apa saja aktivitas promosi penjualan yang sudah dilakukan pengelola program paket wisata *WOW Tours & Travel* dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan?

Daniel:

“ Kami melakukan promosi penjualan lewat penyebaran brosur-brosur dan *booklet-booklet* yang ditaruh di hotel-hotel di kawasan Yogyakarta. Selain itu juga melalui penawaran paket wisata via email yang kami kirimkan pada perusahaan, instansi pemerintah dan sekolah-sekolah”.

3. Apa saja aktivitas *personal selling* yang sudah dilakukan pengelola program paket Wisata WOW *Tours & Travel* dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan?

Daniel:

“ Kami sangat jarang menggunakan *personal selling* semacam *door to door*, karena kami rasa tidak efektif. Selain menghabiskan waktu, tenaga dan pikiran, hasilnya tidak cukup signifikan untuk meningkatkan jumlah kunjungan konsumen yang memesan paket WOW”.

4. Apa saja aktivitas publisitas yang sudah dilakukan pengelola program paket wisata WOW *Tours & Travel* dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan?

Daniel:

“ Kami lakukan publisitas dengan cara berperan serta dalam *event-event* pameran yang diselenggarakan instansi pemerintah atau swasta. Melalui *press conference* dalam acara pameran itu, WOW berkesempatan menyampaikan

berbagai produk paket wisata WOW tanpa harus mengeluarkan anggaran besar untuk itu.”

5. Apa saja aktivitas pemasaran lainnya dalam meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan yang menggunakan program paket wisata *WOW Tours & Travel*?

Daniel:

“ Selama ini, ya lebih banyak via email untuk melakukan penawaran langsung ke banyak instansi pemerintah atau sekolah-sekolah. Kalaupun ada kesempatan, kami lakukan *gathering* pada acara tertentu. Misalnya *Wedding Expo* 2009 atau kerja sama dengan *Studio Photo* untuk dokumentasi *Pre-Wedding*. Lalu WOW bersama *Studio Photo* menawarkan paket *Wedding* sekaligus paket Bulan Madu ke pulau Bali. Atau menurut pilihan pemesan, misalnya ke Tana Toraja, atau ke Danau Toba, kami siap melayani “.

6. Apa tujuan atau target dari aktivitas pemasaran yang sudah dilakukan tersebut?

Daniel:

“ Tujuannya untuk menanamkan kesadaran berwisata sesuai selera dan kebutuhan wisatawan. Kesadaran pentingnya berwisata bagi pengunjung, supaya wisatawan menyadari kebutuhannya akan berwisata yang menyenangkan dan mengasyikkan”.

7. Apa keunggulan (nilai lebih) atau faktor yang mendukung aktivitas pemasaran tersebut?

Daniel:

“ Keunggulan utama WOW, adanya kekompakan tim rekan kerja yang solid dan mengutamakan kepuasan layanan pelanggan, kini ditambah satu lagi, yaitu beragamnya pilihan paket wisata yang berbeda, unik dan menarik bagi pengunjung atau wisatawan.

8. Apa pula kelemahan atau faktor yang menghambatnya?

Daniel:

“ Kelemahan utamanya, belum adanya terobosan kreatif untuk menawarkan program paket wisata terbaru yang belum pernah ada sebelumnya”.

B. Pertanyaan untuk 10 Wisatawan tentang Paket Wisata WOW

1. Apa yang anda ketahui tentang Program Paket Wisata WOW *Tours & Travel*?

a. Katrina, ibu rumah tangga (41 Th):

“ Setahu saya, paket WOW banyak macamnya, paling lengkap dan tarifnya terjangkau. Saya pernah pesan paket *City Tour* ke Kuala Lumpur Malaysia bersama sekeluarga. Pelayanannya juga bagus. “

b. Budi Susetyo, pelajar SMU (19 Th)

“ Saya kira paket WOW paling komplit dibanding agen sejenis yang menawarkan paket serupa. Paket WOW yang terbaru yang saya kenal paket *outbound* dan arung jeram. Setahun yang lalu, kelompok kami, rombongan satu sekolah pernah memesan *outbound* di kali Elo plus arung jeramnya sekalian.”

c. Haris Simanjuntak, Manajer Perusahaan (49 Th).

“ Setahu saya paket-paket WOW termasuk eksklusif, tapi harganya memang cukup terjangkau. Yang paling menarik adalah wisata religi ke pulau Bali. Keluarga kami pernah mememesannya akhir tahun kemarin ”.

d. Dewi Setianingsih, pelajar SMU (20 th)

“ Saya memang belum pernah memesan paket WOW sekalipun menarik. Tapi jika diminta untuk mau pesan paket mana, saya pilih *Special Package Tour* ke Bandung alias Paris van Java.”

e. Ardian Setyabudi, PNS (51 Th)

“ Bagi saya, paket WOW sudah lengkap dibanding agen perjalanan wisata lainnya. Saya pernah memesan paket *Car Rental* untuk keperluan *Wedding* anak saya setahun yang lalu. Selain itu juga, untuk keperluan mudik Lebaran tahun yang lalu juga.”

f. Shanti Dewanti, karyawan Bank Mandiri, (37 Th)

“ Paket WOW yang terakhir saya pesan, paket *Overland* Singapore-Kuala Lumpur 3 hari 2 malam. Saya tertarik untuk belanja di Singapore dan melihat kemegahan Menara Kembar Petronas di Kuala Lumpur.

g. Hans Setyadi, Mahasiswa Pecinta Alam, (27 Th).

“ Yang saya tahu, paket WOW adalah paket wisata yang menarik dan mengasyikkan, terutama paket wisata arung jeramnya di kali Elo.

h. Joko Sampurna, Satpam Bank Mandiri, (35 Th).

“ Saya memang belum pernah memesannya, tapi saya ingin mencoba paket arung jeram bersama rekan-rekan saya, suatu saat. Kata teman-teman, seru dan banyak tantangannya ”.

i. Ahmad Sunyoto., Pedagang Pasar Beringharjo, (42Th).

“ Bagi saya yang paling menarik, paket wisata *AA Gym Tour* ke Bandung. Berwisata rohani menyejukkan hati sekaligus mengasyikkan sambil berbelanja ke F.O. di kota Bandung”.

j. Antonius Suhendra, Manajer Asuransi, 39 (Th).

“ Sudah 3 tahun saya mengenal WOW. Paket yang pernah saya pesan, *City Tour* dan *MICE*. Untuk *City Tour* saya pernah pesan paket *Beijing Tour* dan paket *MICE* untuk keperluan loka karya kantor di Hotel Ibis ”.

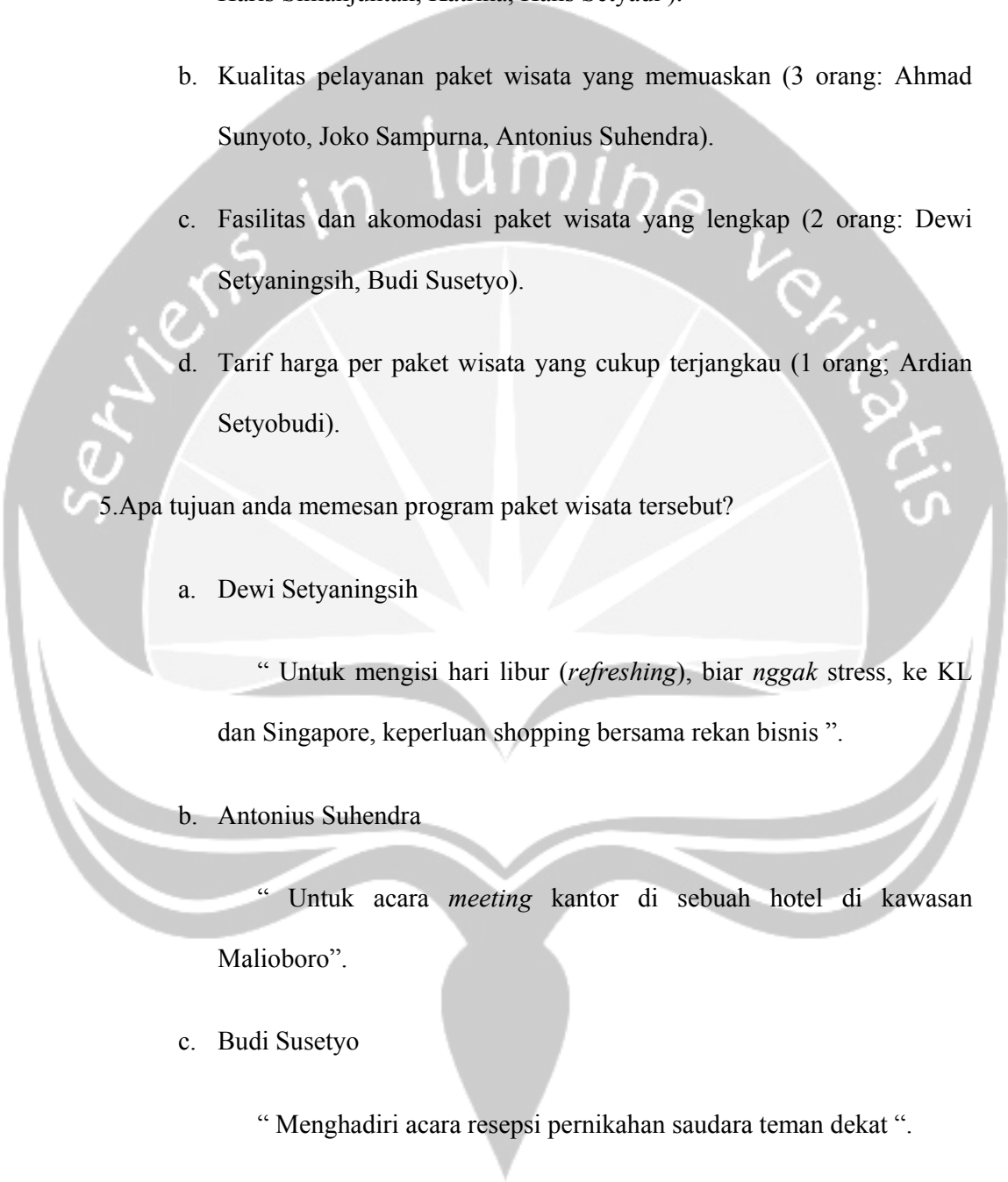
2. Dari mana anda mengetahui informasi program paket wisata tersebut?

- a. Iklan di surat kabar Kedaulatan rakyat (3 orang: Hans Setyadi, Joko Sampurna).
- b. Publikasi dikirim via email ke perusahaan, berkunjung ke stand WOW di pameran Wedding Expo 2009 (3 orang: Shanti Dewanti, Antonius Suhendra, Haris Simanjuntak dan 1 orang berkunjung ke Expo: Ardian Setyabudi).
- c. Bagian informasi resepsionis di Biro Wisata WOW *Tours & Travel* (2 orang: Katrina, Budi Susetyo).
- d. Lain-lain, dari rekan kerja dan saudara kerabat keluarga (2 orang: Dewi Setyaningsih, Ahmad Sunyoto).

3. Apa saja program paket wisata tersebut yang paling menarik bagi anda?

- a. *City Tour* (4 orang: Antonius Suhendra, Katrina, Dewi Setyaningsih, Haris Simanjuntak).
- b. *Outbound+ Rafting* (2 orang: Hans Setyadi, Budi Susetyo).
- c. *MICE* (2 orang: Shanti Dewanti, Ardian Setyabudi).
- d. Wisata Religi (2 orang: Ahmad Sunyoto, Joko Sampurna).

4. Mengapa anda tertarik dengan program paket wisata tersebut?

- 
- a. Beragamnya paket wisata yang ditawarkan (4 orang; Shanti Dewanti, Haris Simanjuntak, Katrina, Hans Setyadi).
 - b. Kualitas pelayanan paket wisata yang memuaskan (3 orang: Ahmad Sunyoto, Joko Sampurna, Antonius Suhendra).
 - c. Fasilitas dan akomodasi paket wisata yang lengkap (2 orang: Dewi Setyaningsih, Budi Susetyo).
 - d. Tarif harga per paket wisata yang cukup terjangkau (1 orang; Ardian Setyobudi).

5. Apa tujuan anda memesan program paket wisata tersebut?

- a. Dewi Setyaningsih

“ Untuk mengisi hari libur (*refreshing*), biar *nggak* stress, ke KL dan Singapore, keperluan shopping bersama rekan bisnis ”.

- b. Antonius Suhendra

“ Untuk acara *meeting* kantor di sebuah hotel di kawasan Malioboro”.

- c. Budi Susetyo

“ Menghadiri acara resepsi pernikahan saudara teman dekat “.

- d. Katrina

“ Mengantar anak-anak liburan sekolah dalam acara *outbound* dan arung jeram “.

e. Haris Simanjuntak

“ Pertemuan bisnis mengikuti peluncuran produk elektronik terbaru (*launching*) di Hotel Ibis “.

f. Ardian Setyabudi

“ Menghadiri acara makan bersama rekan kantor di Hotel Garuda “.

g. Joko Sampurna

“ Memesan sewa mobil untuk pernikahan di gedung resepsi di jalan Solo “.

h. Ahmad Sunyoto

“ Mengajak sekeluarga untuk wisata religi berkunjung ke *AA Gym* Bandung ”

i. Hans Setyadi

“ Memesan paket bulan madu pernikahan kami 2 tahun yang lalu ke pulau Bali “.

j. Shanti Dewanti

“ Memesan paket wisata *Beijing Tour* sekeluarga berkunjung ke lapangan Tiananmen dan Tembok Besar China, mengisi liburan akhir tahun 2008 “.

6. Apakah program paket wisata itu sudah memenuhi keinginan selera anda?

a. Katrina :

“ Bagi saya sudah cukup memuaskan selera saya berwisata “.

b. Hans Setyadi

“ Saya ingin mencobanya sekali lagi paket *outbound*+ arung jeram “.

c. Haris Simanjuntak

“ Selama ini saya rasa sudah memenuhi selera “.

d. Shanti Dewanti

“ Saya merasa puas atas layanan paket WOW “.

e. Ahmad Sunyoto

“ Kurang puas, karena pernah sekali dikecewakan “.

f. Joko Sampurna

“ Sudah cukup puas untuk paket *Car Rental*-nya “.

g. Antonius Suhendra

“ WOW sudah memenuhi kebutuhan wisata saya, terutama paket *City Tour* ”

h. Ardian Setyobudi

“ Saya terpuaskan untuk layanan paket *Wedding*-nya “.

i. Dewi Setyaningsih

“ Selera menjelajah alam bersama WOW sudah terpuaskan bersama paket arung jeram “.

7. Bagaimana isi atau kemasan program paket wisata yang menarik tersebut?

a. Antonius Suhendra

“ Cukup menarik buat saya, terutama paket *City Tour* ke Kuala Lumpur dan Singapore “.

b. Shanti Dewanti

“ Saya paling suka wisata ke Beijing-China, pernah berkunjung selama 4 hari “.

c. Ahmad Sunyoto

“ Saya pernah *nyewa* mobil pribadi untuk keperluan ber-Lebaran tahun kemarin. Pelayanannya memuaskan, meskipun diberlakukan

tarif Lebaran. Tapi dibandingkan agen lain, WOW termasuk masih murah “.

d. Joko Sampurna

“ Paket *Wedding*-nya benar-benar berkesan. Saya pernah menghadiri *Wedding* seorang rekan kerja saya satu kantor “.

e. Budi Susetyo

“ Paket *Outbound*-nya sangat menantang, termasuk arung jeram di Kali Elo. Rombongan sekolah kami pernah melakukannya pada acara akhir tahun kemarin “.

f. Hans Setyadi

“ Yang paling menarik, jelajah wisata arung jeram. Kelompok pecinta alam kampus saya dulu pernah memesannya. Saya waktu itu mengikuti arung jeram di Kali Serayu “.

g. Katrina

“ Saya pengen tahu kemegahan Menara Kembar Petronas. Kebetulan WOW ada paket *City Tour* ke Kuala Lumpur “.

h. Dewi Setyaningsih

“ Rombongan sekolah kami pernah mengadakan kunjungan wisata ke Bandung selama 4 hari. Saya waktu itu belanja ke F.O. dan pemandian air panas Ciater “.

i. Budi Susetyo

“ Waktu liburan sekolah tahun ini kami merencanakan liburan ke Bali dengan paket 4 hari 3 malam untuk mengisi waktu liburan kami selama sebulan “

j. Haris Simanjuntak

“ Kami berdua pernah memesan paket Bulan Madu ke Bali, setelah kami menikah 3 bulan yang lalu pada tahun ini juga. Kami puas dan benar-benar menikmatinya ”.

8. Apa keunggulan atau manfaat dari program paket wisata yang anda pesan?

a. Dewi Setyaningsih

“ Banyak manfaatnya, terutama buat *refreshing* biar nggak stres.”

b. Ahmad Sunyoto

“ Harganya lumayan terjangkau, paketnya lengkap “.

c. Shanti Dewanti

“ Kita bebas memilih paket WOW yang sesuai selera kita, sekaligus menyesuaikan kebutuhan kita”.

d. Katrina

“ Paket wisatanya berbeda dari paket yang ditawarkan serupa oleh agen lain “.

e. Budi Susetyo

“ Yang jelas, sekali saya pernah memesan paket *Outbound* dan arung jeram, saya ingin mencobanya sekali lagi “

f. Hans Setyadi

“ Yang paling berkesan dan bermanfaat bagi saya, paket jelajah alam arung jeram. Banyak tantangannya sekaligus menyehatkan “.

g. Joko Sampurna

“ Sewa mobilnya cukup murah, dibandingkan agen lain yang serupa.”.

h. Antonius Suhendra

“ Manfaat pentingnya paket WOW benar-benar memuaskan, perusahaan kami tidak pernah komplain, selama menggunakan paket *MICE* untuk keperluan *meeting* dan loka karya pada setiap akhir tahun pembukuan perusahaan “.

i. Ardian Setyabudi

“ Paket WOW banyak manfaatnya, karena saya pernah beberapa kali memesan paket *Car Rental* untuk keperluan ber-Lebaran setiap tahunnya “.

j. Haris Simanjuntak

“ Paket Bulan Madu WOW benar-benar spesial. Berani tampil beda. Kami berdua merasa terpuaskan selama menikmati bulan madu kami di pulau Bali “.

9. Apa pula kelemahan dari program paket wisata tersebut?

a. Shanti Dewanti

“ Selama beberapa kali pernah memesan paket WOW, belum ada paket tambahan baru di WOW “.

b. Hans Setyadi

“ Harga tiket KA dan pesawat di WOW agak mahal untuk penerbangan ke China “.

c. Antonius Suhendra

“ Selama saya memesan WOW, tidak ada komplain kok “.

d. Haris Simanjuntak

“ Saya kurang puas dengan layanan paket *MICE* WOW di salah satu hotel di kawasan Malioboro “.

e. Ardian Setyabudi

“ Kalau menurut saya, paket WOW sudah banyak dikenal oleh masyarakat. Hanya promosinya kurang gencar. Selama ini belum ada

paket yang baru, sejauh yang saya tahu. Paket *Car Rental* yang pernah saya pesan untuk keperluan pernikahan anak saya pada 2 tahun yang lalu. Saya sewa 2 mobil dengan tarif yang menurut saya cukup murah “.

f. Joko Sampurna

“ Pelayanan WOW lumayan bagus. Hanya perlu ditingkatkan promosinya, karena saya rasa masih kurang gencar. Pertama kali saya tahu WOW dari rekan kerja kantor saya “.

g. Katrina

“ Saya terakhir kali memesan paket WOW sekitar akhir tahun lalu. Paket Wisata Bali Tour untuk keluarga saya dalam rangka liburan sekolah. Saya pesan *Private Tour* khusus buat keluarga saya. Tapi saya sedikit kecewa, karena jadwal yang sudah direncanakan kurang sesuai dengan apa yang dipromosikan. Terutama ketika ada pembatalan kunjungan ke pantai Sanur tanpa ada keterangan yang jelas. Jadi kami sekeluarga hanya mengisi waktu kosong di hotel saja setengah hari “.

h. Budi Susetya.

“ Selama saya ikut *outbound+rafting* dari WOW, nggak ada yang mengecewakan. “.

i. Ahmad Sunyoto

“ Pelayanan WOW cukup mengecewakan, ketika saya mobil untuk ber-Lebaran”.

j. Dewi Setyaningsih

“ Saya sangat puas *sama* pelayanan WOW, kalo ada paket baru, saya pengen coba “.

10. Bagaimana pelayanan kinerja pengelola WOW *Tours & Travel* dalam mempromosikan paket wisata tersebut?

a. Katrina

“ Menurut saya, sudah cukup bagus menangani paket-paket wisata yang menarik. Perlu ditingkatkan lagi. Ada baiknya kalau ada paket yang baru, misalnya kunjungan wisata kuliner khas daerah dipadu dengan wisata malam “.

b. Dewi Setyaningsih

“ Kinerja WOW sudah bagus. Harus lebih gencar lagi dalam promosinya. Kalau bisa ada paket wisata baru, tidak yang itu-itu saja. Kalau ada paket baru, saya ingin coba “.

c. Ardian Setyadi

“ Harus dibenahi dulu paket-paket wisata yang kurang menarik pengunjung. Terutama paket *ticketing*, pelayanannya lambat. Meski tidak harus *ngantri* “.

e. Haris Simanjuntak

“ Yang penting bagi saya, sudah puas dengan layanan WOW dibanding dengan agen lainnya “

f. Shanti Dewanti

“ Untuk wilayah Yogya, layanan WOW sudah termasuk bagus. *Nggak* tahu kalau cabang WOW di kota lainnya “.

g. Hans Setyadi

“ Layanan paket WOW sudah lengkap dan bervariasi. Promosinya memang menarik. Sayangnya, sejauh yang saya tahu, dalam 3 tahun terakhir ini belum ada paket wisata yang benar-benar baru, yang belum pernah ada di WOW. Bahkan di agen lainnya “.

h. Joko Sampurna

“ Saya tahu pertama kalinya dari brosur di sebuah hotel tempat saya menginap. Ada paket istimewa yang disediakan oleh WOW. Ini menarik saya, paket *MICE*. Akhirnya saya beritahu ke Bos di kantor saya, ada paket menarik di WOW. Tak kurang dari 2 bulan, setelah itu,

bos saya memesan *MICE* untuk kepentingan loka karya perusahaan saya di Hotel Garuda. Ternyata memang berbeda dari agen lainnya “.

i. Ahmad Sunyoto

“ Terakhir saya memesan paket WOW, yaitu ketika menjelang Lebaran 2009 yang lalu, keluarga saya mau mudik ke Surabaya. Setelah mencoba beberapa bagian yang menawarkan paket *Car Rental* yang sejenis, ternyata paket *Car Rental* WOW lebih bagus dan harganya relatif bersaing. Meski dikenai tarif Lebaran, tapi saya tetap menyewa 2 mobil. Insya Allah, Lebaran 2010 mendatang, saya tetap ke WOW “.

j. Antonius Suhendra

“ Pelayanan WOW menurut saya sudah baik. Saya pernah memesan Paket WOW *Bali Gothic Tour* untuk rombongan ziarah wisata rohani akhir tahun yang lalu. Ini benar-benar berbeda. Acaranya sangat berkesan dan khusus. Hanya WOW yang menawarkan paket wisata rohani ke pulau Dewata yang dikemas apik dan menarik. Lain kali saya pengen mencobanya lagi “.

j. Budi Susetyo

“ Saya pernah dikecewakan oleh WOW. Saat itu saya pesan paket *Outbound* + arung jeram di kali Serayu untuk rombongan kelompok pecinta alam kami waktu liburan akhir tahun baru. Kebetulan cuaca hari itu hujan deras selama 2 hari. Terpaksa kami batalkan untuk paket

arung jeramnya. Karena nggak mungkin mengarungi arus Kali Serayu dalam kondisi hujan deras. Ini sangat membahayakan. Pihak WOW tidak memberikan penjelasan jika ada pembatalan karena di luar kesengajaan pengelola, tidak ada pengembalian biaya per paket secara penuh atau 50%. Bahkan pihak pengelola tidak berinisiatif merubah jadwal pengganti untuk paket arung jeram, dengan alasan hari pengganti yang kami minta sudah *di-booking* rombongan lainnya “.

Hasil Wawancara bersama Margaretha dan Daniel (12 April 2010)

1. Bagaimana peranan pengelola WOW dalam merancang strategi promosi paket wisata WOW untuk menghadapi pesaing?

Margaretha:

“ WOW berupaya setiap peminat paket wisata WOW merasa *enjoy* bersama WOW dalam mengisi hari liburan sekeluarga atau bersama rekan sejawat.

2. Apakah strategi promosi paket WOW sudah memenuhi target dan tujuan promosinya?

Margaretha:

“ Ini menjadi komitmen kami untuk memuaskan peminat paket wisata. Targetnya adalah mereka dengan senang hati memesan paket wisata yang paling disukainya. Tentu saja paket wisata tersebut bisa memenuhi tujuan mereka memesan dan sangat bermanfaat secara praktis buat mereka. Hanya *WOW Tours & Travel* yang bisa menyajikan paket wisata yang berbeda dari pesaing paket wisata sejenisnya. ”

3. Bagaimana kiat-kiat khusus dalam mengemas paket wisata WOW untuk menghadapi pesaing?

Margaretha :

“ Misalnya ada paket *Wedding*, sekaligus paket bulan madu menjadi satu paket terpadu. Paket *Honey Mooner* bukan diposisikan sebagai paket tambahan, seperti yang ditawarkan oleh biro perjalanan paket wisata lainnya. Tapi jika pemesan menghendaki satu paket saja, juga tetap dilayani. WOW tetap memprioritaskan penawaran paket wisata sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pemesan “.

4. Bagaimana Pengelola WOW menghadapi para pesaing utamanya?

Daniel:

“ Pesaing utama WOW, adalah *Trend Tour & Travel*, Panembahan Tour, Merapi Tour, Cha-Cha Tour, Haromas Tour dan Manunggal Tour. Mereka juga merancang strategi yang serupa, tapi tidak sama. Biasanya mereka menawarkan paket wisata yang sejenis, namun dengan harga yang

menarik dan sekaligus fasilitas yang lengkap. Pesaing WOW banyak melakukan hal serupa untuk menarik minat wisatawan. Tapi buat WOW sendiri, itu tidak membuat pesimis. Dari WOW berani tampil beda, karena ada nilai lebih dari setiap paket yang kami tawarkan. Pesaing utama WOW, *Trend Tour & Travel* ”.

5. Bagaimana langkah strategi promosi WOW dalam menghadapi pesaing lainnya?

Margaretha:

“ Saya kira saat ini banyak pesaing juga menerapkan strategi promosi yang lebih banyak mengemas paket wisata secara menarik dan harga yang terjangkau ”.

Daniel:

“ Jika WOW hanya tetap mengandalkan program paket yang seadanya, tak mungkin bisa bersaing. Kami juga berencana membuat program paket wisata baru yang belum pernah ada sebelumnya. Untuk saat ini baru sebatas mempelajari peluang pasar mana yang cocok. Kami lebih mengutamakan keunggulan paket wisata yang kami tawarkan. WOW tetap berupaya lebih mengandalkan aneka ragam paket wisata, juga meningkatkan kualitas pelayanannya ”.



DAFTAR PAKET WISATA
WOW TOURS & TRAVEL YOGYAKARTA

A. Paket Wisata City Tours

1. Paket Wisata Beijing Tour

Kunjungan ke Lapangan Tiananmen, Kota Terlarang (*Forbidden City*), Tembok Besar China, Summer Palace, Opera Beijing dan sebagainya.

BJ01 : Beijing Highlight Tours

L-BJ01 : 4 -Day Luxury Tours US\$279.00 Up

S-BJ01 : 4 -Day Standard Tours US\$239.00 Up

SD-BJ01 : 4 -Day Super Deluxe Tours US\$500 Up

BJ02 : Imperial Tours of Beijing

L-BJ02 : 5 -Day Luxury Tours US\$339.00 Up

S-BJ02 : 5 -Day Standard Tours US\$299.00 Up

SD-BJ02 : 5 -Day Super Deluxe Tours US\$699.00 Up

BJ03 : China Tours of Beijing - Shanghai

L-BJ03 : 6 -Day Luxury Tours US\$ 599.00 Up

S-BJ03 : 6 -Day Standard Tours US\$ 519.00 Up

SD-BJ03 : 6 -Day Super Deluxe Tours US\$ 1089.00 Up

BJ04 : Beijing - Chengde - Beijing by Train

L-BJ04 : 6 -Day Luxury Tours US\$ 419.00 Up

S-BJ04 : 6 -Day Standard Tours US\$ 369.00 Up

BJ05 : Train Tours of Beijing - Datong - Beijing

· L-BJ05 : 6 -Day Luxury Tours US\$ 389.00 Up

· S-BJ05 : 6 -Day Standard Tours US\$ 369.00 Up

BJ06 : Best City Tours of Beijing – Xian

· L-BJ06 : 6 -Day Luxury Tours US\$ 579.00 Up

· S-BJ06 : 6 -Day Standard Tours US\$ 509.00 Up

· SD-BJ06 : 6 -Day Super Deluxe Tours US\$ 999.00 Up

BJ07 : 7-Day Tours of Beijing - Guilin - Yangshuo - Guilin

· L-BJ07 : 7 -Day Luxury Tours US\$ 719.00 Up

· S-BJ07 : 7 -Day Standard Tours US\$ 669.00 Up

· SD-BJ07 : 7 -Day Super Deluxe Tours US\$ 1109.00 Up

BJ08 : Beijing - Taiyuan - Pingyao - Taiyuan - Beijing

2.1.Kuala Lumpur - Genting (4 hari 3 malam)

Hari 1: Yogyakarta –Jakarta-Kuala Lumpur – Genting (D)

- Rombongan berkumpul di bandara Adisucipto Yogyakarta untuk keberangkatan ke Kuala Lumpur dengan menggunakan pesawat GA 203 dari Yog-Jkt jam 7.40 tiba di Jakarta jam 8.45 langsung terbang Ke Kuala Lumpur menggunakan Pesawat Garuda GA 820 jam 10.45
- Tiba di Kuala Lumpur jam 13.40 dijemput dan ditranfer ke Genting Island
- Makan Malam di Coffee Terrace
- *Check In* di Hotel (Genting Island).

Hari 2: Genting Island - Kuala Lumpur (B.L.D)

- Makan pagi di hotel
- Genting Tour (termasuk tiket *Cable Car Ride, Genting Outdoor Theme Park*)
- Makan siang di Ressorst Café
- Tranfers dari Genting-Kuala Lumpur
- Makan malam di Paradise Seafood
- *Check In* di Hotel (Kuala Lumpur)

Hari 3: Kuala Lumpur - City Tour (B.L.D)

- Makan pagi di hotel

- City tour Kuala Lumpur termasuk Batu Caves
- Makan siang di MinMax Chinese Restaurant
- Makan Malam di Aunty Ssam Special Fish Head Curry
- Menginap di Hotel (Kuala Lumpur)

Hari 4: Kuala Lumpur – Jakarta – Yogyakarta (B)

- Makan pagi di Hotel
- *Free* Progam sampai waktunya di transfer ke Airport di Kuala Lumpur untuk keberangkatan ke Jakarta dengan menggunakan GA 821 jam 14.40 tiba Jakarta jam 15.40 dilanjutkan penerbangan ke Yogyakarta dengan GA 214 Jam 18.25 tiba di Yogyakarta jam 19.25

Harga *package per pax* :

Room Double : \$ 220 USD

Room Triple : \$ 210 USD

Room Single : \$ 300 USD

Paket termasuk :

- Satu malam akomodasi First World Hotel Deluxe/Theme Park Deluxe Genting or similar termasuk makan pagi.
- Dua malam akomodasi di Radius/Capitol/Allson Genessis Hotel KUL or similar termasuk makan pagi
- Transfer sesuai program
- City tour di Kuala Lumpur termasuk Batu Caves
- Genting Tour (yang termasuk tiket Cable Car Ride, Genting Outdoor Theme Park Ticket)
- 2 x Makan siang, 3 x Makan malam
- *Tour Leader* dari Yogyakarta
- Guide berbahasa Indonesia/Malay/Inggris
- Bus AC 20-40 Seat

Paket tidak termasuk :

- Fiskal Rp. 1.000.000 dan Airport Tax (Jkt-Kul dan Yog-Jkt pp)
- Ticket pesawat Yog-Jkt-Kul pp
- Luggage van
- Tiket tambahan masuk obyek wisata
- Tip untuk guide dan sopir
- Pengeluaran pribadi (laundry, telepon, minibar, dll)

Keterangan:

Khusus untuk semua hotel di Genting tidak ada *extra bed*

- Harga tidak berlaku untuk periode 23-26 Desember, 30-31 Desember 2007
- Harga Tiket Garuda : Yog-Jkt-Kul Pp N Class : Usd 300/ Pax Include Tax & Insurance.

Harga termasuk :

- Ticket Jkt– Kul – Jkt By MH ‘Q’ Economy Class min 2 orang & kelipatan
- 2 Malam Akomodasi di hotel pilihan
- termasuk makan pagi

Tidak termasuk :

- *Airport Tax, Insurance, Fuel Surcharge*

Kondisi Tiket :

- *Validity* Tiket 1 Bulan dari tanggal keberangkatan

3.Paket Wisata Singapore Tour

3.1.Singapore One Day Tour :

- Berangkat dari Bali dengan SQ jam 09.35
- Sampai di Singapore jam 11.35
- Lunch di lokal restaurant
- Shopping di Orchard Road
- City Tour di Sentosa Island menyaksikan Underwater World, Merlion Tower serta Musical Show
- Shopping di Mustafa Mall
- Dinner di Sentosa Island
- Transfer ke airport
- Harga Dinner : 150 SGD
- No Dinner : 125 SGD

Harga Paket Tour sudah termasuk :

- Transportasi dengan bus
 - City Tour di Singapore
 - Lunch dan Dinner sesuai program
- Harga Paket Tour tidak termasuk :

- *Tips Tour Guide & Driver*
- *Optional Tours*
- *Personal Expenses*

3.2.Singapore Frenzy By Sq 3 Day

Harga Termasuk :

- Tiket Cgk-Sin-Cgk by SQ 'V' Economy Class (GV2)
- 2 Malam akomodasi di hotel pilihan
- (*) Termasuk Makan Pagi (R/O) Room Only

Harga Tidak Termasuk : Airport Tax, Insurance, Fuel

Kondisi :

- Berlaku untuk flight SQ 151/155/157/159 Only
- Strictly GV2 : Min 2 Orang Travelling Inbound & Outbond
- Validity tiket 14 hari dari tanggal keberangkatan
- Last Issued : 31 Mar' 07, Last Departure : 30 April 2007
- Black Out Periode : 05-06 April 2007
- Tidak diperbolehkan berubah Tanggal/Flight no & koreksi nama
- *Non Endorse / Reroute / Extend / Refund*
- Ticket harus di-issued dalam waktu 1 hari dari tanggal reservasi dilakukan
- Harga dapat berubah sewaktu-waktu
- ** *Additional Return Transfer (SIC) : US 20 / Pax*

**Harga tidak berlaku apabila ada event tertentu di Singapore

4.Paket Wisata Singapore-Malaysia Tours

4.1.Singapore-Malaysia 6 Day

Hari 1: Jakarta – Singapore

Berkumpul di Bandara Soekarno-Hatta untuk bersama-sama memulai perjalanan menuju Singapore. Setibanya di Singapore merupakan acara bebas. (MM)

Hari 2: Singapore

Setelah santap pagi, *city tour* mengunjungi Pulau Sentosa dengan *Cable Car Ride* dari MT. Faber untuk menyaksikan *Underwater World*, *Merlion Tower* serta *Musical Show*. (MP,MS,MM)

Hari 3: Singapore-Kuala Lumpur

Hotel breakfast, pagi-pagi sekali kita *check out* dari hotel dan langsung menuju Kuala Lumpur diperjalanan makan siang, kemudian kurang lebih sekitar pukul 2 sore kita tiba di Malaysia & City Tour ke Raja Istana, Twin Tower, Dataran Merdeka, dan Shopping di KLL CC makan malam di Kuala Lumpur. (MP,MS,MM)

Hari 4 : Kuala Lumpur-Genting

Full day tour di Outdoor Theme Park, China Town. Sore hari kembali ke Hotel. (MP,MM)

Hari 5 : Kuala Lumpur-Sunway Lagon

Hotel breakfast, perjalanan ke pabrik coklat, Sungai Lagon. Kembali ke Hotel. (MP,MS, MM)

Hari 5: Kuala Lumpur-Jakarta

Acara bebas sampai pada waktunya diantar ke Bandara untuk kembali ke tanah air dengan membawa sejuta kenangan indah (MP)

Harga (min 120 orang)

Dewasa: Rp. 6.800.000,- / orang (1 room 2 orang)

Harga paket sudah termasuk :

Fiskal, Airport Tax, Ticket Pesawat Jkt-Sin/Kul-Jkt, Hotel 2 malam di Singapore, Hotel 2 malam di Kuala Lumpur, Private Tour Singapore & Malaysia, Tour Guide, Makan sesuai program, obyek wisata Singapore & Malaysia seperti jadwal tour, Tips driver, Tour Guide Singapore & Malaysia.

Harga tidak termasuk :

Tiket Genting Theme Park

4.2.Overland Singapore – Kuala Lumpur 3 Day / 2 Night

Program Tour :

Hari 1 : Tiba di Batam-Singapore-Kuala Lumpur (MS/MM)

Dijemput di airport atau Hotel di Batam, yang kemudian di transfer ke Kapal Ferry terminal, untuk naik ferry ke Singapore. Tiba di Singapore langsung di transfer ke Kuala Lumpur via Johor Bahru dengan bus (Overland). Makan siang di restaurant setempat, kemudian tour ke Menara Petronas Twin Tower (Menara Kembar) dan shopping di KLCC Sune. Makan malam di lokal restaurant, check in di Hotel & acara bebas.

Hari 2 : Kuala Lumpur Tour + Genting Highland (MP/MS/MM)

Makan pagi di Hotel, di lanjutkan dengan Kuala Lumpur city tour dengan mengunjungi National Monument, Merdeka Square, National Mosque, Parlement House. Makan siang

di lokal restaurant, kemudian shopping tour ke Pabrik Coklat, Kawasan Bebas Cukai, Batu Cave dan Genting Highland. Makan malam di Lokal restaurant. Kembali ke Hotel untuk istirahat.

Hari 3 : Kuala Lumpur – Singapore – Batam Departure (MP/MS/MM)

Makan pagi di Hotel, transfer ke Singapore dengan singgah sebentar di Malacca untuk berbelanja makanan Khas Malaysia. Makan siang di restaurant setempat. Toiba di Singapore langsung di transfer ke Ferry terminal untuk kembali ke Batam. Tiba di Batam langsung di Transfer ke Hotel atau airport. Acara Tour selesai.

Harga Paket Tour termasuk :

- Transportasi dengan Bus AC
- Hotel 2 malam di Kuala Lumpur sesuai pilihan
- City Tour Kuala Lumpur
- Makan seperti jadwal perjalanan di atas

Harga Paket Tour tidak termasuk :

- Tips Tour Guide & Driver

B.Paket Wisata Special Package Tour

1. Paket Wisata Yogyakarta Tour

1.1.Paket Wisata 2 Hari 1 Malam

Hari 1 : Makan pagi, Kraton, Batik, makan siang, Malioboro, Pantai Parangtritis, makan Malam dan *check in* hotel.

Hari 2 : Agro Wisata Salak Pondoh, Candi Borobudur, Kerajinan Perak dan makan siang

1.2.Paket Wisata 3 Hari 2 Malam

Hari 1:Makan pagi, Pantai Parangtritis, Kerajinan Kulit, Kasongan, makan siang, Batik, Malioboro, makan malam dan Check In hotel

Hari 2: Makan pagi, Candi Borobudur, Agro Wisata Salak Pondoh, makan siang, Kaliurang, Candi Prambanan, Kota Gede dan Makan malam

Hari 3: Makan Pagi, Pusat Oleh-oleh, Kraton Jogjakarta dan Makan Siang

1.3. Paket Wisata 4 Hari 3 Malam

Hari 1: Makan malam, masangin, check in

Hari 2: Makan Pagi, Candi Borobudur, Agro Wisata Salak Pondoh, Makan siang, Kaliurang, Candi Prambanan, Makan Malam

Hari 3: Makan Pagi, Batik, Kraton, Makan siang, Pusat Oleh-oleh, Malioboro, Makan malam

Hari 4: Makan Pagi di hotel.

Untuk paket pelajar kami memberikan harga spesial dan disesuaikan dengan *budget* tetapi tidak mengurangi servis yang kami berikan.

2. Paket Wisata Jakarta Tours (3 Hari 2 Malam)

Hari 1. Yogyakarta-Jakarta (D)

15.00 Peserta berkumpul di tempat yang telah ditentukan oleh Panitia

15.30 Peserta di berangkat menuju ke Jakarta

18.00 Diperkirakan kita akan tiba di Kebumen, Makan Malam di Candi Sari Rest.

19.00 Diberangkatkan kembali menuju Jakarta

Hari 2. Jakarta Tour (B, S, L, D)

03.00 Tiba di Bandung, *Refreshment* dan makan pagi (Wisma Pusenif)

07.00 Menuju Taman Safari

10.00 Tiba di Taman Safari

11.00 Menuju Jakarta (Sholat Jumat di Cipayung Bogor)

12.30 Makan siang di Bale Bale Rest. Cipayung Bogor

13.00 Menuju Jakarta (Mangga Dua)

16.00 Tiba di Mangga Dua,

18.00 Makan Malam di Mangga Dua Plaza Rest

19.00 Menuju Hotel, *Check in Free Program*

Hari 3. Jakarta-Bogor-Yogyakarta (B, L, D)

07.00 Makan pagi di hotel,

10.00 Program hari ini kita akan mengunjungi Taman Impian Jaya Ancol

11.30 Tiba di Ancol, Makan siang di Simpang Raya Ancol

12.30 Memasuki Arena Dunia Fantasi

18.00 Makan malam di Laut Biru Restaurant

19.00 Kembali menuju Jogjakarta

22.00 Tiba di Tasikmalaya Istirahat di Rumah Makan SR

23.00 Perjalanan dilanjutkan kembali

Hari 4. Yogyakarta

05.00 Tiba di Yogyakarta, selesai.

Harga Paket Rp. 575.000,-/Pax

Sudah Termasuk : Menginap 1 Malam Di Hotel Wiltop *** (Bintang Tiga) Jakarta Kamar Isi 4 Pax, Transportasi Bus Pariwisata AC, Seat 2- 2 Extra Fas : Rec- Seat, TV, VCD, Karaoke, Toilet, Karcis Masuk Obyek Wisata (Ancol & Dufan Terusan, Taman Safari Bogor), Tol, Parkir, Paneng, Biaya Adm Transportasi, Selama Acara Berlangsung, Makan Sesuai Program (7 X Makan), 1 X Snack, Merchandise Gantungan Kunci, VCD Dokumen per keluarga, Fee Sopir Dan Kernet, Fee Tour Leader, P3K, Asuransi.

Harga belum termasuk : Hal-hal di luar program yang bersifat pribadi

Keterangan :

- Anak -anak di bawah umur 5 tahun discount 25 % dari harga paket (*Sharing* dengan orang Tua) Anak usia 2 tahun ke bawah *Free of Charge*.
- Penambahan makan dan objek wisata di luar Program di kenakan *Charge* Sesuai dengan permintaan.
- Kapasitas isi kamar, sesuai dengan kapasitas kamar yang dipaketkan
- Harga paket bisa berubah sesuai dengan permintaan kondisi tour, akomodasi transportasi, kebijakan pemerintah, dan lain-lain

3. Paket Wisata Bandung / *Paris Van Java Tour* (4 hari 3 Malam)

Hari 1. Yogyakarta-Bandung (S,L,D)

- 05.00 Peserta berkumpul di tempat yang telah ditentukan oleh Panitia
- 06.00 Peserta di berangkat menuju Kota kembang Bandung
- 13.00 Diperkirakan kita akan tiba di Majenang, makan siang di Rumah Makan Pringsewu
- 13.30 Diberangkatkan kembali menuju Bandung
- 17.00 Tiba di Bandung Check in Hotel, Free Program
- 18.00 Makan Malam di Sukahati Restaurant

Hari 2. Bandung Utara Tour (B,L,D)

- 07.00 Makan Pagi Di Hotel
- 10.00 Program Hari ini kita akan mengunjungi objek Wisata Tangkuban Perahu
- 11.00 Tiba di Objek Wisata Tangkuban Perahu
- 13.00 Makan siang di Grafika Cikole Lembang
- 14.00 Menuju Objek wisata Ciater (Sumber air Panas)
- 16.00 Menuju Bandung.
- 17.30 Makan Malam di Rumah Makan Alam Sejuk
- 18.30 Menuju Cihampelas
- 19.30 Di Lokasi Objek wisata belanja Cihampelas
- 21.30 Menuju Hotel, Check In Hotel, Free Program

Hari 3. Bandung Selatan Tour (B,L,D)

- 07.00 Makan pagi di hotel,
- 09.00 Program hari ini kita akan mengunjungi Objek Wisata di Selatan Bandung
- 10.00 Di Lokasi Metro Stock Center
- 11.30 Makan Siang Di RM. Laksana
- 12.30 Menuju Kawah Putih

14.30 Tiba di Lokasi Kawah Putih

15.30 Menuju Situ Patengan

16.00 Di Lokasi Situ Patengan

17.30 Kembali menuju Bandung

19.30 Makan Malam di Rumah Makan Ampera

20.30 Menuju Hotel, Check in Free Program

Hari 4. Bandung -Yogyakarta (B,L,D)

07.00 Makan Pagi Di Hotel,Check Out Hotel

09.00 Program Hari Ini Kita Akan Mengunjungi Objek Wisata Belanja Pasar Baru Bandung

10.00 Di Lokasi Pasar Baru Bandung

12.30 Makan Siang Di Rm. Sukahati

13.30 Perjalanan Dilanjutkan Kembali

18.00 Tiba Di Majenang, Makan Malam Di RM Pringsewu

19.00 Perjalanan dilanjutkan kembali

24.00 Di Perkirakan kita akan tiba di Yogyakarta

Harga Paket Rp. 820.000,-/Pax

Sudah termasuk : Menginap 3 malam di Hotel Cemerlang /Trio /Alam Permai/Setaraf Bintang ***(tiga) 1 kamar isi 2 Pax, Bus Pariwisata Reaclining Seat 2- 2 Extra Fas : Rec- Seat, TV, VCD, Karaoke, Entrance fee, Donasi / karcis masuk obyek wisata + parkir selama acara berlangsung, Suttle Tangkuban Perahu & Kawah Putih, Makan sesuai program (11 kali Makan + Snack 1 X), Fee Sopir dan Kernet, Fee Tour Leader

Harga belum termasuk : Hal-hal di luar program yang bersifat pribadi

Keterangan :

- Minimum Peserta 40 PaX / bis
- Tidak berlaku untuk musim ramai
- Anak-anak di bawah umur 6 Tahun Discount 20 % Dari harga paket (Sharing dengan orag Tua) Anak Usia 3 Tahun Ke bawah Free OF Charge.

- Penambahan makan dan objek wisata di luar Program di kenakan Charge Sesuai dengan permintaan.
- Harga Paket Bisa Berubah sesuai Dengan Permintaan Kondisi Tour, Akomodasi Transportasi, kebijakan pemerintah, dan lain – lain.

4. Paket Wisata Bali Tour

4.1. Bali Exotic Tour (5 hari 4 malam)

Hari 1: Yogyakarta-Bali (D)

Pada jam 09.00 peserta berkumpul di tempat yang telah ditentukan. Jam 10.00 peserta di berangkatkan menuju Bali. 18.00 Tiba di Gempol, makan malam.

Hari 2: Kintamani Tour (B,L,D)

05.00 Tiba di Soka Indah Rest, Makan pagi & *Refreshment*. Program hari ini kita akan mengunjungi Kerajinan Tenun di Desa Batu Bulan, serta tontonan kesenian Khas Bali “Tari Barong”. Selanjutnya ke Desa Celuk & Mas, Desa Pengrajin Perak dan Mas, dan oleh-oleh khas Bali. Setelah makan siang di Padang Sari Restaurant Selanjutnya menuju Kintamani untuk menikmati keindahan Danau Batur. Makan siang di Padang Sari I Café, Restaurant Kintamani. Selanjutnya menuju Pura Tirta Empul / Tampak Siring / Istana Presiden Pertama Bung Karno. Dilanjutkan menuju Pasar Seni Sukowati, Oleh-Oleh Makanan khas Bali Mahadewi. Kembali ke hotel, makan malam di Puri Bali Utama menuju Hotel Check In, dan acara bebas.

Hari 3: Tanjung Benoa Tour (B,L,D)

Makan pagi di hotel, program hari ini kita akan mengunjungi Tanjung Benoa Wisata Air (Paraseling, Diving, Banana Boat, Glass Bottom Boat, Sea Walker, Pulau Penyu Dll). Makan siang di Tanjung Benoa (Set Menu). Setelah puas menikmati Tanjung Benoa selanjutnya kita akan berkunjung menuju Cultural Park Garuda Wisnu Kencana menuju Kuta dan pabrik kaos kata kata Jogger. Menuju hotel, makan malam di Grafika Rest Central Parking.

Hari 4 : Bedugul Tour-Yogyakarta (B,L,D)

Makan pagi di hotel, *check out* hotel. Sebelum pulang, kita akan mengunjungi Hutan Kera Sangeh, menuju Bedugul. Perjalanan dilanjutkan kembali menuju Bedugul, / makan siang di Bedugul Indah Restaurant untuk menikmati keindahan danau Bedugul sambil berekreasi olah raga air. Setelah dari Bedugul perjalanan dilanjutkan kembali menuju

Tanah Lot, sore hari perjalanan dilanjutkan kembali menuju RM. Tabanan Soka untuk makan malam, sambil menunggu makan malam kita akan menikmati keindahan Pantai Soka dengan di latar belakang sunset. Setelah makan malam. Perjalanan dilanjutkan kembali menuju Yogyakarta.

Hari 5 : Yogyakarta (B)

Di perkirakan pada pagi hari kita akan tiba daerah Saradan, istirahat, makan pagi di rumah makan pagi sore, setelah makan pagi perjalanan di lanjutkan kembali menuju Yogyakarta, diperkirakan kita akan tiba di Yogyakarta pada siang hari.

Harga Paket Rp. 720.000,-/Pax

Sudah termasuk : Menginap 2 malam di Hotel Alit Bungalow ***Sanur kamar isi 4, Bus Pariwisata, *Reaclining* Seat 2- 2 Extra Fas : Rec- Seat, TV, VCD, Karaoke, Donation / karcis masuk Obyek wisata + Parkir Selama di Bali, Suttle Kuta, Makan sesuai program (11 kali Makan), Fee Sopir dan Kernet, Fee Tour Leader, Guide Lokal Bali, Penyeberangan Ketapang-Gilimanuk-Ketapang.

Harga belum termasuk : Hal-hal di luar program yang bersifat pribadi

Keterangan :

- Minimum Peserta 40 Pak
- Tidak berlaku untuk musim ramai
- Anak-anak di bawah umur 6 tahun discount 25 % dari harga paket (Sharing dengan orang Tua) Anak Usia 3 Tahun Ke bawah *Free of Charge*
- Penambahan makan dan objek wisata di luar program di kenakan charge sesuai dengan permintaan.
- Kapasitas sesuai dengan kapasitas Kamar (Tidak Boleh Lebih dan Kurang)
- Harga Paket bisa berubah sesuai dengan Permintaan Kondisi Tour, Akomodasi Transportasi, kebijakan pemerintah, dan lain-lain.

1.2. Private Tour

Adalah sebuah produk tour dari WOW yang meletakkan pelayanan tour secara private kepuasan dan keinginan tamu akan menjadi prioritas kami yang utama. Paket ini obyek-obyek kunjungan bisa disesuaikan dengan keinginan tamu (*request*), serta lama

tinggal di suatu obyek bisa disampaikan kepada *WOW Tour* maupun pemandunya (*guide*) disaat tamunya tour ke Bali.

WOW 1.	2 Hari / 1 Malam	Rp. 400.000/orang	min 2 orang
	Hari 1. Transfer in to hotel		
	Hari 2. Half day tour + transfer out		
WOW 2.	3 Hari / 2 Malam	Rp. 545.000/orang	min 2 orang
	Hari 1. Transfer in to hotel		
	Hari 2. Kintamani Tour		
	Hari 3. Half day + transfer out		
WOW 3.	4 Hari / 3 Malam	Rp. 635.000/0rang	min 2 orang
	Hari 1. Transfer in to hotel		
	Hari 2. Full day Kintamani		
	Hari 3. Transfer out		
WOW 4. orang	5 Hari / 4 Malam	Rp. 745.000/0rang	min 2
	Hari 1. Transfer in to hotel		
	Hari 2. Full day Kintamani		
	Hari 3. Full day Bedugul + Tanah Lot		
	Hari 4. Full day Tanjung Benoa, GWK + Jogger + Pantai Kuta		
	Hari 5. Transfer out		

Tour sudah termasuk : Mobil dengan AC, Indonesia *speaking guide*, Makan siang per program tour, Buah segar, Tiket masuk obyek wisata, Mineral water dalam perjalanan, Snack dalam perjalanan tour, Ticket tarian Barong, Belum termasuk hotel.

4.3.Group Paket Tour

Paket group *WOW Tour* ini adalah sebuah produk tour untuk mengakomodasi dan meng-*handle* tamu-tamu Bapak/Ibu yang datang ke Bali secara rombongan dalam rangka untuk berlibur maupun tujuan-tujuan lain. Mengenai paket-paket tour maupun jadwal perjalanan di Bali tentu saja sangat fleksibel sesuai dengan permintaan tamu.

WOW 1.2 Hari / 1 Malam

Hari 1. Transfer in to hotel

Hari 2. Half day Ubud Tour + Transfer Out

Harga per orang dalam Rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
295.000	267.000	253.000

WOW 2 . 3 Hari / 2 Malam

Hari 1. Transfer in

Hari 2. Fullday Kintamani Tour + Barong

Hari 3. Half day Nusa Dua, GWK tour + tranfer out

Harga per orang dalam Rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
435.000	421.000	407.000

WOW 3. 4 Hari/ 3 Malam

Hari 1. Tranfer In

Hari 2. Full day Kintamani Tour + Barong

Hari 3. Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4. Tranfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
505.000	470.000	435.000

WOW 4 . 5 Hari / 4 Malam

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani +Barong

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4 Full day Nusa Dua ,GWK,Uluwatu Tour

Hari 5 Tranfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
589.000	575.000	547.000



Tour sudah termasuk : Bus dengan AC, Makan siang per tour Progam, Indonesia speaking guide, Mineral water per Tour, Tiket masuk obyek wisata, Tiket tarian barong, Kalungan Bunga, Cool Towel, Belum termasuk Hotel.

4.4.Group Exclusive Paket Tour

Paket group WOW ini adalah sebuah produk *tour* untuk mengakomodasi dan menghandle tamu-tamu bapak-bapak yang datang ke Bali secara rombongan dalam rangka untuk berlibur di Bali maupun tujuan-tujuan lain mengenai paket-paket *tour* maupun jadwal perjalanan di Bali tentu saja sangat fleksibel sesuai dengan permintaan tamu dengan pelayanan yang sangat istimewa dan maksimal.

Wow 1. 2 Hari /1 Malam

Hari 1 Transfer in

Hari 2 Half day Ubud Tour + tranfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
400.000	368.000	327.000

Wow 2. 3 Hari / 2 Malam

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Nusa Dua, GWK tour + transfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
507.750	463.000	430.000

Wow.03 4 Hari / 3 Malam

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4 Transfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
519.000	484.000	471.000

Wow. 04. 5 Hari / 4 Malam

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah lot

Hari 4 Full day Nusa Dua, GWK, Uluwatu Tour

Hari 5 Transfer Out

Harga per orang dalam rupiah :

6-9	10-16	17-25Up
660.000	589.000	554.000

C. Sewa Mobil (*Car Rental*)

Price List Car Rent WOW Tour & Travel

No	Jenis Mobil	Dalam Kota (10 Jam)	Over Time (1 Jam)	Luar Kota (10 Jam)	Over Time (1 Jam)
1	New Eyes E-320	Rp 2.000.000	Rp 200.000	Rp 2.500.000	Rp 250.000
2	Jaguar	Rp 7.000.000	Rp 700.000	Rp 8.000.000	Rp 800.000
3	C Class 240	Rp 4.000.000	Rp 400.000	Rp 5.000.000	Rp 500.000
4	All New Camry	Rp 1.800.000	Rp 180.000	Rp 2.100.000	Rp 210.000
5	Toyota Camry	Rp 1.400.000	Rp 140.000	Rp 1.600.000	Rp 160.000
6	BMW 318	Rp 1.600.000	Rp 160.000	Rp 2.000.000	Rp 200.000
7	Toyota Altis/ H	Rp 900.000	Rp 90.000	Rp 1.000.000	Rp 100.000

	City				
8	Toyota Alphard	Rp 4.000.000	Rp 400.000	Rp 4.500.000	Rp 450.000
9	Harrier	Rp 4.500.000	Rp 450.000	Rp 5.000.000	Rp 500.000
10	Toyota Land Cruiser	Rp 3.000.000	Rp 300.000	Rp 3.500.000	Rp 350.000
11	Fortuner	Rp 3.500.000	Rp 350.000	Rp 4.000.000	Rp 400.000
12	Nissan X Trail	Rp 1.500.000	Rp 150.000	Rp 2.000.000	Rp 200.000
13	Nissan Serena	Rp 2.500.000	Rp 250.000	Rp 3.000.000	Rp 300.000
14	KIA Carnival	Rp 900.000	Rp 90.000	Rp 1.000.000	Rp 100.000
15	Pregio/Elf	Rp 575.000	Rp 80.000	Rp 700.000	Rp 70.000
16	Kijang Inova	Rp 500.000	Rp 50.000	Rp 600.000	Rp 60.000
17	Kijang Capsule	Rp 400.000	Rp 40.000	Rp 500.000	Rp 50.000
18	APV/ Avanza / Xenia	Rp 400.000	Rp 40.000	Rp 500.000	Rp 50.000

Keterangan : - Harga sudah termasuk Driver dan BBM

- Harga tidak termasuk parkir, dll
- Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan
- Selama H-7 dan H+7 Lebaran Harga Naik Rp 150.000

Price Car Rent Lepas Kunci

No	Jenis Mobil	Harga Per 24 Jam	Overtime
1	Kijang Inova	Rp 400.000	Rp 40.000
2	Kijang.APV.Avanza.Xenia	Rp 300.000	Rp 30.000

Keterangan : - Harga tidak termasuk BBM & Driver

- Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan
- Selama H-7 dan H+7 Lebaran Harga Naik Rp 150.000

- **D.Paket Outbound**

D.1 Paket 2 Hari

(Fun Game, Paint Ball, Motor Trail, Arung Jeram)

Lokasi : Hari Pertama – Kaliurang, Hari Kedua – Kali Elo Magelang

Harga :/ orang (Min 10 orang)

Fasilitas : Instruktur, Makan prasmanan, Snack, Peralatan motor (Trail, Helm, Instruktur), Peralatan Paint Ball (Google, Body Protec, Senapan), Asuransi Bumida Bumi Putera, Peralatan Arung Jeram (Perahu, pelampung, Helm, Dayung, River Guide), T-Shirt + Topi

D.2 Paket 2 Hari :

(Fun Game / Low Impact + High Impact, Arung Jeram)

Lokasi : Hari Pertama : Kaliurang – Hari Kedua : Kali Elo Magelang

Harga :,- / Pax

Fasilitas: Instruktur, Makan Prasmanan, Snack, Peralatan High Rope (Flying Fox, Rapeling, Ascending), Asuransi, Peralatan Arung Jeram (Perahu, pelampung, helm, dayung, river guide)

D.3 Paket 1 Hari : Matra Darat + Matra Air

(Fun Game / Low Impact + Arung Jeram)

Lokasi : Candi Mendut / Candi Borobudur, Kali Elo Magelang

Harga : Rp.....,- / Pax

Fasilitas : Instruktur, Makan Prasmanan, Snack, Peralatan High Rope (Flying Fox, Rapeling, Ascending), Asuransi, Peralatan Arung Jeram (Perahu, pelampung, helm, dayung, river guide).

D.4 Paket 1 Hari : Matra Darat + Matra Air

(Fun Game / Low Impact + Arung Jeram)

Lokasi : Kaliurang - Kali Elo Magelang

Harga : Rp.,- / Pax

Fasilitas : Instruktur, Makan Prasmanan, Snack, Peralatan High Rope (Flying Fox, Rapeling, Ascending), Asuransi, Peralatan Arung Jeram (Perahu, pelampung, helm, dayung, river guide).

D.5 Paket 1 Hari :

(Fun Game + Paint Ball)

Lokasi : Kaliurang

Harga : 300.000,- / Pax

Fasilitas : Instruktur, Makan Prasmanan 1x, Snack 2x, Peralatan Outbond, Asuransi

D.6 Paket 1 Hari :

(Fun Game)

Lokasi : Kaliurang

Harga : 175.000,- / Pax

Fasilitas : Instruktur, Makan Prasmanan 1x, Snack 2x, Peralatan Outbond, Asuransi

D.7.Paket Outbond Extreme

D.7.1. Alternatif 1 Paket Outbound Happy New Year

Date	Time	Decription
31 Des 07	07.00	Di Jemput Di Stasiun Tugu / Airport Adisucipto
	08.00	Makan Di Pinggir Sawah (Tradisional Menu)
	11.00	Perjalanan Menuju Ke Bebeng Dengan Jeep Off Road
	11.40	Lava Tour Di Bekas Terjadinya Awan Panas Merapi
	13.00	Makan Siang + Sholat Di Rumah Mbah Maridjan
	14.00	Naik Motor Trail Melewati Lereng Merapi Menuju Ke Bumi Perkemahan Kedung Kayang Magelang
	16.30	Persiapan Tenda, Sholat, Makan Malam
	19.00	Pemutaran Film (Petualangan Acara Siang)
	20.00	Barbeque
	24.00	Happy New Year
01 Jan 08	06.00	Makan Pagi, Persiapan
	07.30	Naik Sepeda Menuju Ke Ketep Pas
	09.00	Nonton Bioskop Di Ketep Pas
	10.00	Perjalanan Menuju Ke Kali Elo, Naik Sepeda Mtb
	12.00	Makan Siang + Persiapan Arung Jeram
	13.00	Arung Jeram Di Kali Elo + Chalange Game
	15.30	Makan Dan Persiapan Pulang
	16.30	Perjalanan Pulang Menuju Ke Jogjakarta

	17.30	Malioboro
	20.00	Pemberangkatan.....

Paket termasuk : Tenda Dome (Untuk 2 Orang), Sleeping Bag dan Matras, Arung Jeram di Kali Elo + Instruktur, Jeep untuk Off Road + Instruktur, Sepeda MTB + Instruktur, Motor Trail + Instruktur, Makan selama Kegiatan (6 Kali makan, 4 Kali Snack), T-Shirt + Topi, Asuransi.

Paket tidak termasuk : Akomodasi Hotel, Tiket Transportasi (Kereta, Pesawat Dll, Perlengkapan Pribadi.

Harga : Rp 1.800.000,-/ pax. Harga di atas untuk hitungan peserta 30 pax. Harga paket bisa berubah sesuai dengan Permintaan, Akomodasi, Jumlah Peserta, Transportasi, Kebijakan Pemerintah dan sebagainya.

D.7.2. Alternatif 2 Paket Outbound Happy New Year

Date	Time	Decription
31 Des 07	07.00	Di Jemput Di Stasiun Tugu / Airport Adisucipto
	08.00	Makan Di Sogan Resto (Tradisional Menu)
	11.00	Perjalanan Menuju Ke Bebeng Dengan Jeep Off Road
	11.40	Lava Tour Di Bekas Terjadinya Awan Panas Merapi
	13.00	Makan Siang + Sholat Di Rumah Mbah Maridjan
	14.00	Naik Motor Trail Lewat Lereng Merapi Menuju Ke Candi Ratu Boko
	16.30	Persiapan Tenda, Sholat, Makan Malam
	19.00	Pemutaran Film (Petualangan Acara Siang)
	20.00	Barbeque
	24.00	Happy New Year
01 Jan 08	04.30	Perjalanan / Trekking Ratu Boko
	06.30	Makan Pagi Di Kawasan Candi Ratu Boko (Tradisional Menu)

	07.00	Rapeling / Turun Tebing Di Kawasan Wisata Ratu Boko
	10.00	Perjalanan Menuju Ke Kali Elo Menggunakan Bus
	11.00	Fun Game :Drum Sliding, Mainfield, Bamboo Shoot, Sniper
	12.30	Makan Siang + Persiapan Arung Jeram
	13.30	Arung Jeram Kali Elo: Flip-Flop Game, Capture The Flag
	16.30	Makan Dan Persiapan Pulang
	17.30	Perjalanan Pulang Ke Jogjakarta
	18.30	Malioboro
	20.00	Pemberangkatan...

Paket termasuk : Tenda Dome (Untk 2 Orang), Sleeping Bag dan Matras, Arung Jeram di Kali Elo + Instruktur, Jeep untuk Off Road + Instruktur, Motor Trail + Instruktur, Rapeling Tebing + Instruktur, Makan selama Kegiatan (6 Kali makan, 4 Kali Snack), T-Shirt + Topi, Asuransi

Paket tidak termasuk: Akomodasi Hotel, Tiket Transportasi (Kereta, Pesawat Dll), Perlengkapan Pribadi

Harga : Rp 1.700.000,-/ Pax, Harga diatas untuk hitungan peserta 30 pax, Harga paket bisa berubah sesuai dengan Permintaan, Akomodasi, Jumlah Peserta, Transportasi, Kebijakan Pemerintah Dll

D.7.3. Alternatif 3 Paket Outbound Happy New Year

Date	Time	Decription
31 Des 07	07.00	Di Jemput Di Stasiun Tugu / Airport Adisucipto
	08.00	Makan Di Sogan Resto (Tradisional Menu)
	11.00	Perjalanan Menuju Ke Bebeng Dengan Jeep Off Road
	11.40	Lava Tour Di Bekas Terjadinya Awan Panas Merapi
	13.00	Makan Siang + Sholat Di Rumah Mbah Maridjan

	14.00	Naik Sepeda Mtb Melewati Lereng –Lereng Merapi. Dam Plunyon, Hutan Gandok, Tlogo Putri, Kali Boyong, Merapi Golf Masuk Bumi Perkemahan Wonogondang
	16.30	Persiapan Tenda, Sholat, Makan Malam
	19.00	Pemutaran Film (Petualangan Acara Siang)
	20.00	Barbeque
	24.00	Happy New Year
01 Jan 08	05.00	Bangun Pagi + Senam
	06.00	Makan Pagi + Mandi Dll
	07.30	Fun Game + Paint Ball / Air Soft
	11.00	Perjalanan Menuju Ke Kali Elo, Naik Bus
	12.00	Makan Siang + Persiapan Arung Jeram
	13.00	Arung Jeram Di Kali Elo • Flip – Flop Game • Capture Flag
	16.30	Makan Dan Persiapan Pulang
	17.30	Perjalanan Pulang Menuju Ke Jogjakarta
	18.30	Malioboro
	20.00	Pemberangkatan.....

Paket Termasuk : Tenda Dome (Untuk 2 Orang), Sleeping Bag dan Matras, Arung Jeram di Kali Elo + Instruktur, Jeep untuk Off Road + Instruktur, Sepeda MTB + Instruktur, Paint Ball / Air Soft, Makan selama Kegiatan (6 Kali makan, 4 Kali Snack), T-Shirt + Top Rimbai, Asuransi

Paket Tidak Termasuk : Akomodasi Hotel, Tiket Transportasi (Kereta, Pesawat Dll, Perlengkapan Pribadi

Harga : Rp 1.600.000/ Pax. Harga di atas untuk hitungan peserta 30 pax, Harga paket bisa berubah sesuai dengan Permintaan, Akomodasi, Jumlah Peserta, Transportasi, Kebijakan Pemerintah Dll

E.Rafting (Arung Jeram)

E.1. Kali Elo

Lokasi	: Kecamatan Mungkid, Kabupaten Magelang
Starting Point	: Dusun Pare Ngisor, Desa Blondo Kec. Mungkit, Kab.Magelang (Blabak, Muntilan).
Finish Point	: Dusun Bojong, Desa Mendut, Kec. Mungkid, Kab. Magelang (Dekat Candi Mendut).
Dari Yogya	: 35 km, (40 menit)
Waktu Pengarungan	: 09.00 WIB (Trip Pagi) – 14.00 WIB (Trip Siang)
Panjang Kali	: 12 km
Lama Pengarungan	: 2 – 2,5 jam
Grage	: II – III
Harga	: Rp. 250.000,- / pax (Minimal 6 orang)
Fasilitas	: Perahu, jaket pelampung, dayung, helm. River Guide, asuransi, Makan siang di Resto Borobudur, handuk (peralatan mandi).

Keterangan : Kali Elo, mengalir dari kaki Gunung Merbabu, dengan karakter kali tunggal (tidak ada Inlet yg besar) sehingga cukup aman walaupun pada musim penghujan sekalipun (bila musin penghujan menjadi grage 3). Jeram-jeramnya kali Elo merupakan jeram pendek. Setelah itu flat (arus tenang), sehingga bila ada yang jatuh dapat segera diselamatkan. Oleh River Guide atau penumpang yang jatuh bisa berenang sendiri ke tepi kali. Jadi Dengan karakter seperti itu kali Elo sangat aman untuk seorang pemula atau anak-anak sekalipun (7 tahun).

Obyek Wisata : Candi Borobudur, 1 km dari 9 Finish Point (5 menit) dan Candi Mendut, 50 meter dari Finish Point

E.2.Kali Serayu

Lokasi	: Kabupaten Wonosobo – Kabupaten Banjarnegara
Starting Point	: Belimbing, Desa Selomerto, Kab. Banjarnegara
Dari Yogya	: 110 km (2,5 jam)
Waktu pengarungan	: 09.00 WIB (Cuma 1 trip / pagi)
Panjang kali	: 26 km
Lama pengarungan	: 4 – 4,5 jam
Grage	: III – IV
Harga	: Rp. 400.000,- / pax (Minimal 6 orang)
Fasilitas	: Perahu, Dayung, Helm, Jaket Pelampung, Tali Lempar, Dry, Bag, Mobil AC, Lunch, Aqua, Guide, Snack Box 2x

Keterangan : Kali Serayu mengalir dari kaki Gunung Sindoro, dengan karakter kali yang mempunyai Jeram-Jeram level III-IV, jarak antar jeram cukup pendek, sehingga untukl kali Serayu Dituntut sudah/minimal pernah melakukan arum jeram di kali level di bawahnya, sehingga penguasaan diri cukup memadai (*Self Rescue* cukup baik).

Obyek Wisata : Dataran tinggi Dieng, 25 km dari Strating Point (45 menit), Perkebunan Teh Tembi, 15 km dari Starting Point, Gunung Sindoro & Gunung Sumbing.

E.3. Paket Outbound + Rafting

E.3.1.Matra Darat 1 Hari (Low Risk)

Ini merupakan kegiatan Semi Outbond Training yang dilakukan baik Indoor maupun Outdoor. Dengan menggunakan alam sebagai media sehingga menimbulkan rasa serta semangat yang berbeda pula yang kelak dapat membawa sebuah nama perubahan serta pengalaman yang bermanfaat dan berguna. Dalam Outing Training ini, kegiatan lebih difokuskan kepada kerjasama team, leadership, kompetitif,dan loyalitas melalui *game-game* yang menarik dan sederhana.

Fasilitas: Instruktur, Makan Prasmanan, Asuransi, Perlengkapan Outing, T shirt, Sertifikat, *Time Schedule Outbond Training* Matra Darat

Jam	Aktivitas
07.00-08.00	Berangkat dan perjalanan ke Lokasi Kaliurang, Yogyakarta
08.00-08.15	Introducing (Perkenalan, Briefing)
08.00-08.30	Ice Breaking

08.30-12.15	OutBound Game I
12.15-12.30	Review
12.30-13.30	Istirahat + Makan + Sholat
13.30-16.0	Outbound Game II
16.00-16.30	Review
16.30-.....	

Modul Simulasi

Name game	Teaching Point
Maris Family	Ice Breaking
Al Stand Up	Kerja sama, Keseimbangan, Koordinasi
Trust Fall	Kepercayaan, Personal development
Spider Web	Kerjasama dan koordinasi
Moving Bomb	Komunikasi, Empati
Guardian Knot	Kerja sama, Komunikasi, Leadership
Mainfield	Leadership, Sportivitas, Komunikasi
Drum Sliding	Kerja sama, Koordinasi, Keberanian
Animal Hunter	Kewaspadaan, Kesigapan
All Out	Loyalitas

F.MICE (Meeting and Conference) Paket Hotel Yogyakarta

F.1.Hotel Santika (****)

Rp. 1.080.000,- nett / room / nite	(1 room 2 person)
Rp. 795.000,- nett / room / nite	(1 room 1 person)

Fasilitas : Deluxe Room, Ruangan Meeting / Pleno Graha Sida Mukti (08.00 – 17.00), Ruangan sidang komisi, Set Up : U - Shape Style, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flipchart, Sound System, Standing Mike, Pocket Mike, Table Mike, Wireless Toa, Podium, Gong, Reception Desk, 2 Head Table, Stage, Mini Garden, Ice Water, Candies

F.2. Hotel Jayakarta (***)

Rp. 1.100.000,- nett / room / nite	(1 room 2 person)
Rp. 650.000,- nett / room / nite	(1 room 1 person)
Rp. 1.425.000,- nett / room / nite 9	(1 room 3 person)

Fasilitas : Superior Room, Ruangan Meeting, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break. OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Sound System, Standing Mike, Wireless, Blok Note, Candies, Pencil, Reception Desk, Head Table, Mini Garden, Ice Water.

F.3.Melia Purosani Hotel (*****)

Rp. 1. 230.000,-nett / room / nite	(1 room 2 person)
------------------------------------	-------------------

Rp. 920.000,-nett / room / nite (1 room 2 person)

Fasilitas : Deluxe Room, Ruangan Meeting, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Sound System, Microphone, Note Pad, Pen, Candies, Ice Water, Reception Table, Safety deposit box in the room, Coffee or tea making facilities in the room, Free usage of swimming pool, fitness centre & sauna

F.4. Hotel Quality (**)**

Rp. 975.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 663.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

Fasilitas : Superior Room, Ruangan Meeting, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Sound System, Standing Mike, Wireless, Blok Note, Candies, Pencil, Reception Desk, Head Table, Ice Water.

F.5.GARUDA HOTEL (**)**

Rp. 775.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 575.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

Fasilitas : Superior Room, Ruangan Meeting, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Sound System, Microphone, Note Pad, Pen, Candies, Ice Water, Reception Table.

F.6. Jogjakarta Plaza Hotel (**)**

Rp. 925.000,- Nett / Room / Nite (1 Room 2 Person)

Rp. 775.000,- Nett / Room / Nite (1 Room 1 Person)

Fasilitas : Deluxe Room, Ruangan Meeting beserta penataannya, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Standart Sound System, Microphone, Note Pad, Pen, Candies, Ice Water + Permen, Reception Table.

F.7. Mutiara I Hotel (*)**

Rp. 625.000,- Nett / Room / Nite (1 Room 2 Person)

Rp. 475.000,- Nett / Room / Nite (1 Room 1 Person)

F.8. Mutiara II Hotel (*)**

Rp. 725.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 575.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

Fasilitas : Superior Room, Ruangan Meeting beserta penataannya, Welcome Drink, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Standart Sound System, Microphone, Note Pad, Pen, Candies, Ice Water + Permen, Reception Table

F.9. Mercure Hotel (***)**

Rp. 1.095.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 835.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

F.10. Novotel Hotel (*)**

Rp. 1.065.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 800.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

F.11. Ibis Hotel (*)**

Rp. 910.000,- nett / room / nite (1 room 2 person)

Rp. 690.000,- nett / room / nite (1 room 1 person)

Fasilitas (Mercure / Novotel / IBIS) : Deluxe Room, Ruangan Meeting beserta penataannya, Breakfast, Lunch, Dinner, 2x Coffee Break, OHP + Screen, White Board + Marker + Flip Chart, Standart Sound System, Microphone, Note Pad, Pen, Candies, Ice Water + Permen, Reception Table

G.Paket Bulan Madu (*Honeymooner Package*)

G.1. Pilihan I 4 Hari 3 Malam Rp 750.000/Orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4 Half day Nusa Dua, GWK tour + Transfer out

G.2. Pilihan II 4 Hari 3 Malam Rp 1.050.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Bounty Cruise

Hari 4 Half day Nusa Dua, GWK tour + transfer out

G.3.Pilihan III 4 Hari 3 Malam

Rp 1.050.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day kintamani + Barong

Hari 3 ODYSSEY Submarine Bali, Voyage of Fantasi (Kapal Selam)

Hari 4 Half day Nusa Dua, GWK Tour + Transfer Out

G.4.Pilihan IV 4 Hari 3 Malam

Rp 1.250.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full Day Kintamani + Barong

Hari 3 ATV Rider at Jatiluwih

Hari 4 Half day Nusa Dua, GWK tour + Transfer Out

G.5.Pilihan I 5 Hari 4 Malam

Rp 980.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong

Hari 3 Full day Bedugul+ Tanah Lot

Hari 4 Full day Nusa Dua, GWK, Uluwatu Tour

Hari 5 Transfer Out

G.6.Pilihan II 5 Hari 4 Malam

Rp 1.170.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 Full day Kintamani + Barong Tour

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4 Full day Nusa Dua, GWK, Joger

Hari 5 Transfer Out

G.7.Pilihan III 5 Hari 4 Malam

Rp 1.170.000/orang

Hari 1 Transfer In

Hari 2 White Water Rafting

Hari 3 Full day Bedugul + Tanah Lot

Hari 4 ATV Rider

Hari 5 Transfer Out

Tour sudah termasuk : Mobil AC, Makan Pagi, Makan Siang Per Tour Program, Indonesia Speaking Guide, Setangkai Bunga (Bunga Bulan Madu), Mineral Water selama Tour, Tiket masuk obyek wisata, Tiket Voucher utk aktivitas dalam program yang bersangkutan, Tiket tarian barong, Buah segar dalam tour, Kalungan bunga, Belum termasuk hotel

H. Reservasi Hotel

H.1. Hotel Berbintang (**)**

H.1.1. Kuta Area

No	Nama Hotel	Harga Kamar Per Night	High Season Surcharge
1.	Perdana Dadi **	390.000	
2.	Losari Hotel **	365.000	
3.	Adijaya **	365.000	
4.	Hotel Jatra	420.000	Idul Fitri, Jul 15 - Agt 31, Des 20- Jan
5.	Seminyak Paradiso **	340.000	
6.	Melasti **	410.000	
7.	Wina Hotel **	435.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 - Jan
8.	Rama Beach***	445.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
9.	Legian Paradiso ***	405.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
10.	Istana Rama ***	390.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
11.	Bounty Hotel ***	440.000	
12.	Harris Tuban ***	440.000	
13.	Kuta Sea View ***	460.000	
14.	Hotel Pelangi ***	495.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
15.	Jayakarta Hotel ***	445.000	
16.	Agung Canggu ***	430.000	

17.	Bali Rani ****	520.000	Idul Fitri, Jul 15-Agt 31, Des 20- Jan
18.	Bali Dynasti ****	570.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
19.	Sahid Bali ****	465.000	
20.	Casa Padma ***	470.000	
21.	Harris Kuta ****	645.000	Idul Fitri, Jul 15-Agt 31, Des 20 – Jan
22.	Hotel Mercure ****	565.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
23.	Ramayana ****	490.000	Idul Fitri, Jul 15-Agt 31, Des 20 – Jan
24.	Kuta Paradise ****	720.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
25	Inna Kuta Beach *****	510.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan
26	Bintang Bali *****	720.000	
26	Hard Rock *****	1.110.000	

H.1.2. NUSA DUA AREA

1.	Grang Hyatt Bali *****	1.125.000	07 – 25 Agt	378.000
2.	Putri Bali *****	830.000	01 – 31 Agt	115.000
3.	Westin Bali *****	945.000	01 –31 Agt	318.000
4.	Sheraton Lagun Bali*****	1.170.000	01 – 31 Agt	136.000
5.	Hilton Bali *****	800.000	1 – 31 Agt	190.000
6.	Club Med *****	880.000	21 Aug – 24 Des	98.000
7.	Melia Bali Sol *****	970.000	Idul Fitri, Jul 15 -Agt 31, Des 20 – Jan	
8.	Swiss Bel *****	630.000		

9.	Melia Benoa ****	640.000		
----	------------------	---------	--	--

H.1.3. SANUR AREA

1.	Bali Hyatt *****	1.055.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	378.000
2.	Bali Beach *****	630.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	165.000
3.	Sanur Beach ****	645.000	01 – 03 Agt	115.000
4.	Santrian Beach ****	680.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	115.000
5.	Plaza Hotel ****	630.000		50.000
6.	Ina Natour Sindhu ****	445.000		

H.2.HOTEL Non Bintang

H.2.1.KUTA AREA

1.	Adi Dharma	375.000		
2.	Agung Segara	290.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	65.000
3.	Puri Nusantara	305.000		
4.	Flora Beach	290.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	90.000
5.	Karthi Inn	250.000		120.000
6.	Diwangkara Hotel	390.000	01 – 31 Agt	65.000
7.	Fourteen Roses*	365.000	Idul Fitri, Jul 15 – Agt 31, Des 20 – Jan	65.000

8	Wisma Bima	280.000	Idul Fitri, Jul 15 – Agt 31, Des 20 – Jan	65.000
9.	Palm Beach	340.000	01 Jul – 31 Agt	65.000
10.	Hottel Darmadi	315.000	01 Jul – 31 Agt	50.000
11.	Hotel Dibia	340.000	01 – 31 Agt	50.000
12.	Mahendra Beach	260.000		
13.	Mandara Cottage	400.000		
14.	Hotel Ratna	330.000	15 Jul – 31 Agt	75.000
15.	Sari Yasa	340.000		
16.	Bali Anggrek	290.000	Idul Fitri, Jul 15- Agt 31, Des 20 – Jan	115.000
17.	Hapel Semer	260.000		
18.	Melasti	340.000		
19.	Pendawa	360.000		
20.	Hotel Karthi	270.000	Idul Fitri, Jul 15 – Agt 31, Des 20 – Jan	

I. Paket Wisata Religi (*Religious Tours*)

I.1. Wisata Religi Bali Moslem Tour (4 Hari - 3 Malam)

Salam Takdim dari Pulau Dewata....

Sejarah masuknya Islam di Bali terasa menarik, ketika raja Bali Dalem Ketut Ngulesir (1380-1460) berkunjung ke Majapahit di iringi 40 orang muslim sebagai hadiah atas lawatan-Nya ke Jawa Dwipa. Kemudian mereka diangkat menjadi Parekan Abdi Dalem Kerajaan, diberikan pemukiman daerah pesisir yang sekarang dikenal Kampung Islam Gelgel. Upaya mempertahankan ciri-ciri etnis, bangunan Masjid berarsitektur tradisional berpadu dengan gaya Gujarat, perkampungan Muslim bernuansa Trihitakarana, acara kenduri dengan adat Islam, bentuk kesenian bercorak Burdha Bali, organisasi pengairan Subak dengan krama Hindu Islam & nama Islam pun selalu lekat dengan nama orang Bali umumnya untuk

mengenang para leluhur, seperti Wayan Muhammad, Ktut Imaduddin Djamal, Gusti Bagus Hasan, Made Fatimah, Putu Ayu Halimah, Anak Agung Putri Ayu Dewi Khadijah.

Selamat Berwisata & Berdakwah.....

Kode Tour : GnR/rel-bali/islmi I

Program : Wisata Rohani Islami

Durasi : 4 Hari 3 Malam

Hari I : Bali – Denpasar (C/I Hotel)

Meeting Service Transfer In Airport-Hotel dan check in Hotel. Free Program

Hari II : Ziarah Wali Bali Tour (B, L, D)

Makan Pagi di Hotel Program hari ini kita akan mengunjungi Keramat Denpasar (Putri kerajaan Pemecutan, Istri pangeran Cakraningrat Madura) Wali Serangan (Datuk Bugis penyebar Islam di Bali Selatan abad XVII) Wali Sese (Keturunan Sunan Giri dari Ibu Blambangan dengan raja Mengwi) USADA BALI : Ramuan pak Oles dan rumput Fatimah (Obat Penyakit dalam) Sore hari kembali ke hotel Acara Bebas (Makan siang dan malam di lokal restaurant)

Hari III : Al-Hidayah Tour Ziarah Wali Bali Tour (B, L, D)

Makan Pagi di Hotel Program hari ini kita akan mengunjungi :

Silaturahmi : Puja Mandala (Bali Islamic Center) Kp. Muslim Tanjung & Taman laut Pulau penyu. Kp. Islam & Ponpes Modern Candi Kuning. Shopping : Pusat tenun Endek & Souvenir Bali & Pabri kata kata Kaos Jogger. Wisata : Pantai Tuban Ria , Kuta, Bedugul, Taman Bratan, Pantai Tanah Lot & Air Suci berkaromah. Sore Hari kembali ke Hotel (Makan siang dan Malam di Lokal restaurant)

Hari IV : Hotel-Air Port (B)

Makan Pagi di Hotel. CeckOut Hotel ,Transfer Out Hotel – Air Port Ngurah rai

Termasuk: Akomodasi Hotel Jayakarta Bali, Luggage Van, Tiket masuk obyek Wisata, Guide, Air mineral selama Perjalanan.

I.2. Paket Wisata Bali Gothic Tours

Salam Damai Dari Pulau Dewata.....

Riwayat penginjilan di Bali terasa unik. adalah seorang raja bali sendiri dari kerajaan klungkung pada tahun 1625 M mengundang para imam Katolik-pastor Portugis dari Malaka untuk melakukan penginjilan di Tanah Dewata. Konon surat undangan yang ditulis di atas daun lontar tersebut masih tersimpan baik di perpustakaan Vatikan, Roma Italia. Upaya mempertahankan ciri-ciri etnis, bangunan Gereja berarsitektur Bali Hasta Kosala-Kosali berpadu gaya Gotik abad renaissance, perkampungan kristiani bernuansa Trihitakarana, acara ritual dalam liturgi agama diiringi musik gamelan Gong Pujian Kidung Bali, memasang umbul-umbul Penjor dengan mencampur Lawar- makanan khas Bali dengan Hamburger, organisasi pengairan Subak dengna nama Hindu-Kristen, pemakaian busana adat dengan udeng Saput kain lancingan dan nama-nama baptis pun lekat dengan nama orang Bali pada umumnya untuk mengenang para leluhur, seperti Nikodemus Nyoman, Gusti Johannes, F.X. Anak Agung, Maria Putu Ayu, Made Luciana. Selamat bermisi Suci.

Kode Tour : GnR/rel-bali/Kath II

Program : Wisata Khatolik

Durasi : 5 Hari 4 malam

Hari I : Denpasar – Bali

Meeting Service Transfer In Air Port – Hotel Check In. Free Program

Hari II : Griya Maria Bali (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel Misi suci mengunjungi : Palasari (Pusat perkampungan khatolik jembrana bernuansa Bali trihitakaranma) Gereja hati kudus jesus, berpadu bali Gotik (Bel gentanya berharga Rp. 1 Milyar) Paroki Tuka-Desa adat Khatolik Bali (Gereja satu Allah Trimurti gaya mediteranian) Desa Khatolik Tangeb & Gereja Maria Bali, Gereja Hok Tong-St. Yosep Denpasar (Gereja pertama tahun 1931), Puji Mandala-Simbol Toleransi Umat (Gereja Maria Bunda Segala Bangsa), kembali ke hotel acara bebas (Makan siang & malam lokal rest)

Hari III: Thirta Suci Tour (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel Misi suci mengunjungi : Pusat tenun , bed cover & Perak, Desa kesenian Ubud-Tegalalang, Tirta Empul-sumber air keramat, Panorama Gunung dan Danau Batur, Desa Kuna Tradisional Penglipuran Bangli kembali ke Hotel (Makan Siang & malam di Lokal Rest)

Hari IV: Badung Tour (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel Misi suci mengunjungi : Taman Laut Pulau Penyu, Water Sport, Dream Land Balangan- Pecatu Graha Indah (Panorama Pantai Surfing Samudra Hindia), GWK Cultural park, Bukit Jimbaran, Pantai sunset Kuta, Legian Shopping center & Jogger kembali ke Hotel. (Makan siang & malam di lokal rest)

Hari V : Hotel-Air Port (B) Check out Hotel

Makan Pagi di hotel, Transfer out-Hotel-Air Port Ngurah Rai Program Tour. Misi keagamaan di Bali berakhir.

Termasuk: Akomodasi Hotel Jayakarta Bali, Luggage Van, Tiket masuk obyek Wisata, Guide, Air mineral selama Perjalanan.

I.3. Paket Wisata Tanah Terjanji Bali Tour

Salam Sejahtera Dari Pulau Dewata.....

Sejarah Penginjilan di Belahan Bumi Utara, adalah sangat menarik mencatat seorang ksatria Gusti Nyoman Karangasem, orang Bali pertama yang dipermandikan sebagai penganut sejati Hyang Tuhan Yesus. Kemudian pada tahun 1946 muncul pengikut Kristus dari Istana Puri Kerajaan Buleleng. Dialah Anak Agung Panji Tisna putra Raja Buleleng terakhir yang mendirikan gereja Ukir Kawi dengan bangunan tradisional Tanah Polpolan tanpa semen di atas Bukit Seraya Nadi. Upaya mempertahankan ciri-ciri etnis, bangunan gereja berarsitektur Bali Hasta Kosala-Kosali berpadu gaya Gotik Kastel, perkampungan Kristiani bernuansa Trihitakarana, acara ritual dalam liturgi agama diiringi musik gamelan Gong dan Pujian Kidung Bali, memasang umbul-umbul Penjor dengan dekorasi Payung Tedung Agung dan Cawan Prada Emas di meja misa altar persembahan, perayaan hari besar mencampur Lawar-makanan khas Bali dengan Hamburger, organisasi pengairan Subak dengna nama Hindu-Kristen, pemakaian busana adat dengan udeng Saput kain lancingan dan

nama-nama Kristen pun lekat dengan nama orang Bali pada umumnya untuk mengenang para leluhur, seperti Nyoman Petrus, Gusti Paulus, Anak Agung Stevanus, Putu Maria, Made Magdalena, Jero Mekel Theresia. Selamat Bermisi Suci...

Kode Tour : GnR/rel-bali/Prots III

Program : Wisata Protestan

Durasi : 4 Hari 3 malam

Hari I : Denpasar – Bali

Meeting Service Transfer In Air Port – Hotel Check In . Free Program

Hari II : Griya Kristus Bali (B, L, D)

Makan Pagi di Hotel Misi Suci mengunjungi Untal-Untal Perkampungan Adat Kristen, Panti Asuhan Widya Asih Badung, GPDB Ning Hyang Abian Base-Kapal, Gereja Kristus Bali & Okumene Denpasar. Protestan : GPIB- GKI – GKT – GK - HKBP, Pantekosta: GPDI – Advent – Bethani - Gideon, Pusat Peribadatan Puja Mandala- GK Bukit Doa, Gereja Ukir Baliu Kristen Kembali Ke Hotel (Makan Siang & Malam di Lokal Rest)

Hari III : Tanah Terjanji Tour (B, L, D)

Makan Pagi Di Hotel Misi Suci mengunjungi: Wisata Alam Taman Danau Bedugul, Taman Wanara Buyan Tamblingan, Pantai Lumba-Lumba Lovina Bali Utara, Agrowisata Jeruk & Anggur Buleleng Taman Laut, Pulau Penyu & Water Sport, Cultural Park Gwk. Pantai Kuta dan Legian Pusat Pertenunan & Souvenir Serta Kaos Kata Kata Jogger. Kembali ke Hotel (Makan Siang-Malam di lokal rest)

Hari IV : Hotel-Air Port (B) Check Out Hotel

Makan Pagi Di Hotel, Transfer Out-Hotel-Air Port Ngurah Rai. Program Tour Missi Keagamaan di Bali berakhir.

Termasuk: Akomodasi Hotel Jayakarta Bal, Luggage Van, Tiket Masuk Obyek Wisata, Guide, Air Mineral Selama Perjalanan.

I.4. Paket Wisata Giddayatra Bali Tours

Namobudhaya, Dari Pulau Dewata.....

Ajaran Buddha telah berada di Bali kira-kira selama 1.300 tahun sebelum menyebar ke bagian lain di Indonesia. Puncak keemasannya ketika Raja Bali Kuna Udayana Wirmadewa berkuasa pada abad IX-X. Bali menyambut kedatangan anda menemukan kembali warisan ajaran Buddha, tempat-tempat suci yang terkenal dan tempat-tempat yang dipuja-puja dengan bangunan vihara berarsitektur Bali hasta kosala-kosali berpadu karya patra India, bernuansa trihitakarana. Acara Ritual diiringi gong pujian kidung Bali, memasang Umbul-umbul Penjor dihiasi Payung tedung Agung, perayaan hari besar Waisak mencampur lawar makanan khas Bali dengan ebat Cina, Organisasi pengairan subak dengan krama Hindu-Buddis, pemakaian busana adat debungan prada Emas-Kuning polos lambang kedamaian, nama-nama Budhis pun selalu lekat dengan nama orang Bali pada umumnya untuk mengenang para leluhur. Pergilah ! berziarah ke desa Banjar Buleleng yang terkenal dengan Brahma Vihara Arama Pusat Agama Budha di Bali Utara, mengadakan perjalanan ke Puja Mandala tempat peribadatan Lima Agama sebagai simbol Toleransi umat, Sambil mengagumi arsitektur Vihara Budha Guna dengan pahatan prasasti raja Soka yang tidak jauh dari patung GWK Cultural Park tertinggi di dunia, terdapat kafe Jimbaran Beach Club. Datanglah Kunjungi Bali dan rasakan getaran magisnya.

Kode Tour : GnR/rel-bali/Bud IV

Program : Wisata Buddha

Durasi : 5 Hari 4 malam

Hari I : Denpasar-Bali

Meeting Service Transfer In Air Port-Hotel Check In. Free Program

Hari II : Griya Vihara Bali (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel Misi suci mengunjungi:, Brahma Vihara-Buleleng

Singhonya SingarajaTridharma (Teluk Biu Balikang) Chaoingyo Tanjung Kuta Manba, Tutikung Blahbatu atau Vihara Buhaguna Nusa Dua, Vihara Skymuni

Theravadha Denpasar, Vihara Mahavira Graha Denpasar dan Vihara Vimala Maitreya Bali. Kembali ke Hotel (Makan Siang & malam di Lokal Rest)

Hari III: Pembabaran - Tridharma (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel Misi suci mengunjungi Puja Mandala, GWK (Garuda Wisnu Kencana), Cultural Park, Pantai Kuta, Legian, (Ground Zero), Bom Bali I, Joge, atau Pura Ulundanu Batur Gunung & Danau Batur (Kintamani), Goa Gajah, Ciwa Budha abad XI, Gunung Kawi & Tirta Empul. Kembali ke Hotel (Makan Siang & malam di lokal rest)

Hari IV: Buleleng Tour (B, L, D)

Makan Pagi Di hotel, Pusat tenun Bali & Souvenir Gianyar, Wisata alam Bedugul Indah, Panorama Danau Buyan Tamblingan, Pantai Lumba-Lumba Nirwana Resort, Sumber Air Panas Banjar Denbukit. Kembali ke Hotel (Makan siang & malam di lokal rest)

Hari V : Hotel-Air Port (B) Check Out Hotel

Makan Pagi Di Hotel, Transfer Out-Hotel-Air Port Ngurah Rai. Program Tour Missi Keagamaan di Bali berakhir

Harga Paket minimum 3 orang : Rp. 1.050.000,- nett/ orang

Termasuk: Akomodasi Hotel Jayakarta Bali, Luggage Van, Tiket masuk obyek Wisata, Guide, Air mineral selama Perjalanan

I.5. Paket Wisata Bandung AA Gym Tour

I.5.1. Tour Code : GnR/tp-gp-rlg-bdgrlg/ka/A

Durati : 3 D – 2 N

Hari 1: Yogyakarta-Bandung (Snack, Lunch, Dinner)

07.00 Berkumpul di Stasiun Tugu Yogyakarta

08.00 Dengan menggunakan *Kerete Api Executive Lodaya*. Peserta diberangkatkan menuju Bandung.

- 15.00 Diperkirakan tiba di Bandung, langsung menuju Hotel. Check in Hotel.
- 18.00 Makan malam di Hotel / Lokal restaurant, Free Program
- 11.00 Menuju Rumah Makan, untuk makan siang
- 24.00 Peserta Bersiap siap untuk menuju *Ponpes Daarut Tauhid* untuk mengikuti *Acara MQ Air*.

Hari 2: Bandung Tour– Daarut Tauhid (B , L , D)

- 03.00 Acara siraman Rohani bersama *AA Gym (MQ Air)*.
- 07.00 Makan Pagi di AA Gym/Lokal Rest/Hotel
- 08.00 Acara dilanjutkan kembali.
- 09.00 Acara berakhir, selanjutnya bersiap-siap untuk kembali ke Hotel.
- 10.00 Program hari ini kita akan mengunjungi obyek wisata Tangkuban Perahu
- 11.00 Di Lokasi Tangkuban Perahu
- 12.00 Menuju Rumah Makan Sindang Reret Untuk Makan Siang
- 13.30 Menuju Pemandian Air Panas Satriater (Ciater)
- 14.00 Di Lokasi Ciater
- 15.00 Menuju Pusat pembelian Cihampelas
- 16.30 Di Lokasi Cihampelas
- 18.30 Makan Malam di Lokal Restaurant
- 19.00 Menuju Pusat Oleh-oleh Khas Bandung, Kartika Sari
- 20.00 Menuju Hotel

Hari 3 Bandung Tour-Yogyakarta (B, L, D)

- 05.00 Peserta Bersiap siap Untuk Check Out Hotel
- 07.00 Makan pagi di hotel
- 08.00 Program hari ini kita akan menuju Pusat Bukat Ghani Arta.

- 09.00 Di lokasi Ghani Arta
- 10.00 Menuju Stock Center Metro
- 11.00 Di lokasi Stock Center Metro
- 12.00 Makan Siang di lokal restoran
- 13.00 Menuju pusat pengrajin dan pembelian sepatu Cibaduyut
- 15.00 Menuju Stasiun Besar Bandung , untuk kembali menuju Yogyakarta
- 16.00 Dengan menggunakan kereta Lodaya, peserta di berangkatkan menuju Jogjakarta
- 19.00 Diperkirakan rombongan akan tiba kembali di Stasiun Tugu Jogja.

I.5.2. Tour Code : GnR/tp-gp-rlg-bdgrlg/ka/B

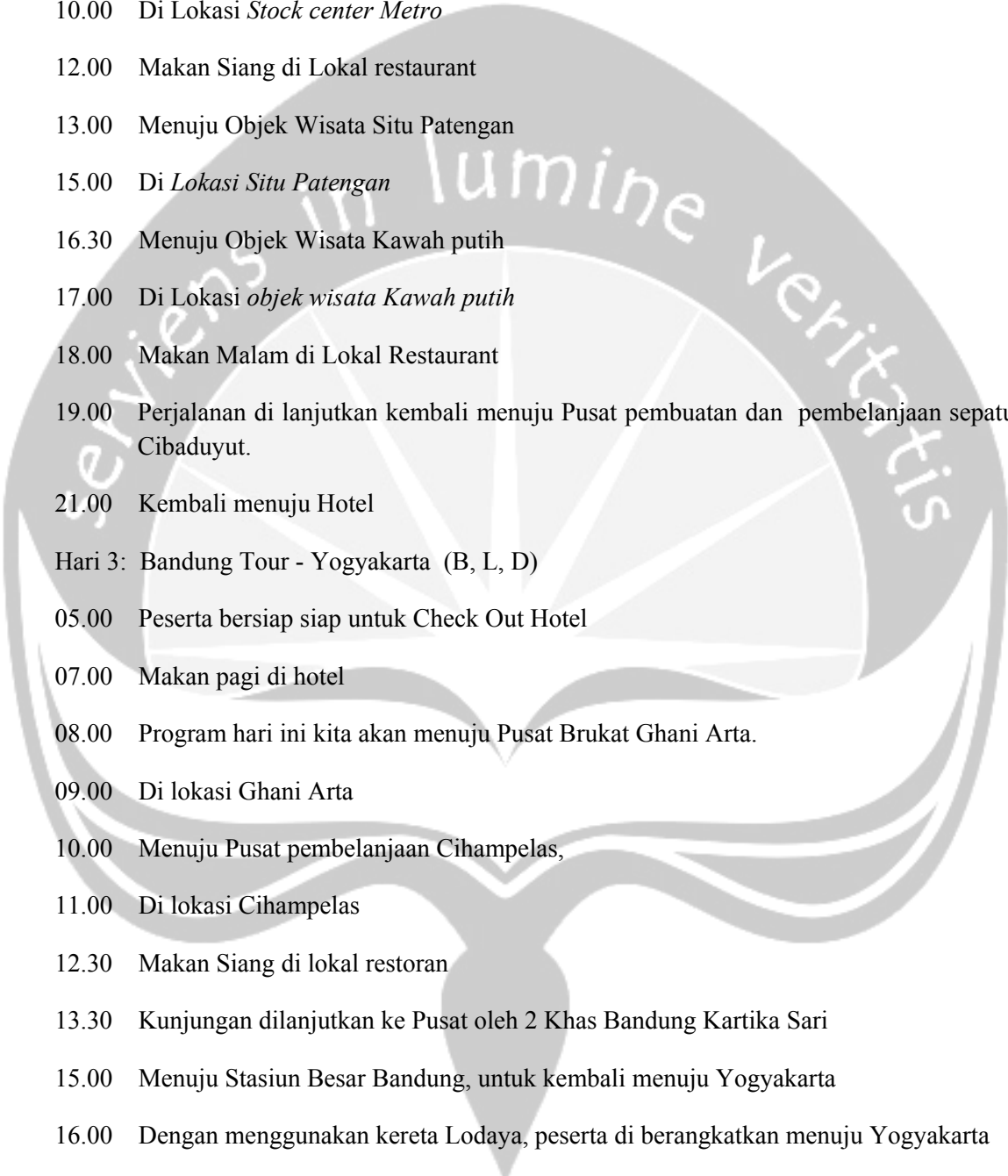
Durati : 3 D – 2 N

Hari 1 Yogyakarta-Bandung (Snack, Lunch, Dinner)

- 07.00 Berkumpul di Stasiun Tugu Jogja.
- 08.00 Dengan menggunakan *Kerete Api Executive Lodaya*. Peserta diberangkatkan menuju Bandung.
- 15.00 Diperkirakan tiba di Bandung, langsung menuju Hotel. Check in Hotel.
- 18.00 Makan malam di Hotel / lokal restoran,Free Program
- 11.00 Menuju rumah makan untuk makan siang.
- 24.00 Peserta Bersiap siap untuk menuju *Ponpes Daarut Tauhid* untuk mengikuti Acara MQ Air.

Hari 2: Bandung Tour-Daarut Tauhid (B , L , D)

- 03.00 Acara siraman Rohani bersama *AA Gym (MQ Air)*.
- 07.00 Makan Pagi.di AA Gym/Lokal Rest/Hotel
- 08.00 Acara dilanjutkan kembali.
- 09.00 Acara berakhir, selanjutnya bersiap-siap untuk kembali ke Hotel.



09.30 Menuju *Stock Center Metro*

10.00 Di Lokasi *Stock center Metro*

12.00 Makan Siang di Lokal restaurant

13.00 Menuju Objek Wisata Situ Patengan

15.00 Di Lokasi *Situ Patengan*

16.30 Menuju Objek Wisata Kawah putih

17.00 Di Lokasi *objek wisata Kawah putih*

18.00 Makan Malam di Lokal Restaurant

19.00 Perjalanan di lanjutkan kembali menuju Pusat pembuatan dan pembelian sepatu. Cibaduyut.

21.00 Kembali menuju Hotel

Hari 3: Bandung Tour - Yogyakarta (B, L, D)

05.00 Peserta bersiap siap untuk Check Out Hotel

07.00 Makan pagi di hotel

08.00 Program hari ini kita akan menuju Pusat Brukat Ghani Arta.

09.00 Di lokasi Ghani Arta

10.00 Menuju Pusat pembelian Cihampelas,

11.00 Di lokasi Cihampelas

12.30 Makan Siang di lokal restoran

13.30 Kunjungan dilanjutkan ke Pusat oleh 2 Khas Bandung Kartika Sari

15.00 Menuju Stasiun Besar Bandung, untuk kembali menuju Yogyakarta

16.00 Dengan menggunakan kereta Lodaya, peserta di berangkatkan menuju Yogyakarta

19.00 Diperkirakan rombongan akan tiba kembali di Stasiun Tugu Jogja.

I.5.3. Tour Code : GnR/tp-gp-rlg-bdgrlg/ka/C

Durati : 4 D – 3 N

Hari 1: Yogyakarta-Bandung (Snack, Lunch, Dinner)

07.00 Berkumpul di Stasiun Tugu Jogja.

08.00 Dengan menggunakan *Kerete Api Executive Lodaya*, peserta diberangkatkan menuju Bandung

15.00 Diperkirakan tiba di Bandung, langsung menuju Hotel. Check in Hotel.

18.00 Makan malam di Hotel / Lokal restaurant, FREE Program

11.00 Menuju rumah makan, untuk makan siang

24.00 Peserta Bersiap siap untuk menuju *Ponpes Daarut Tauhid* untuk mengikuti *Acara MQ Air*.

Hari 2: Bandung Tour– Daarut Tauhid (B, L, D)

03.00 Acara siraman Rohani bersama *AA Gym (MQ Air)*.

07.00 Makan Pagi. di AA Gym/Lokal Rest/Hotel

08.00 Acara dilanjutkan kembali.

09.00 Acara berakhir, selanjutnya bersiap-siap untuk kembali ke Hotel.

11.30 Program hari ini kita akan menuju Obje wisata *Tangkuban Perahu*

12.00 Makan siang di lokal restoran

13.00 Di lokasi Tangkuban perahu

14.30 Menuju *Pemandian Air Panas Sariater (Ciater)*

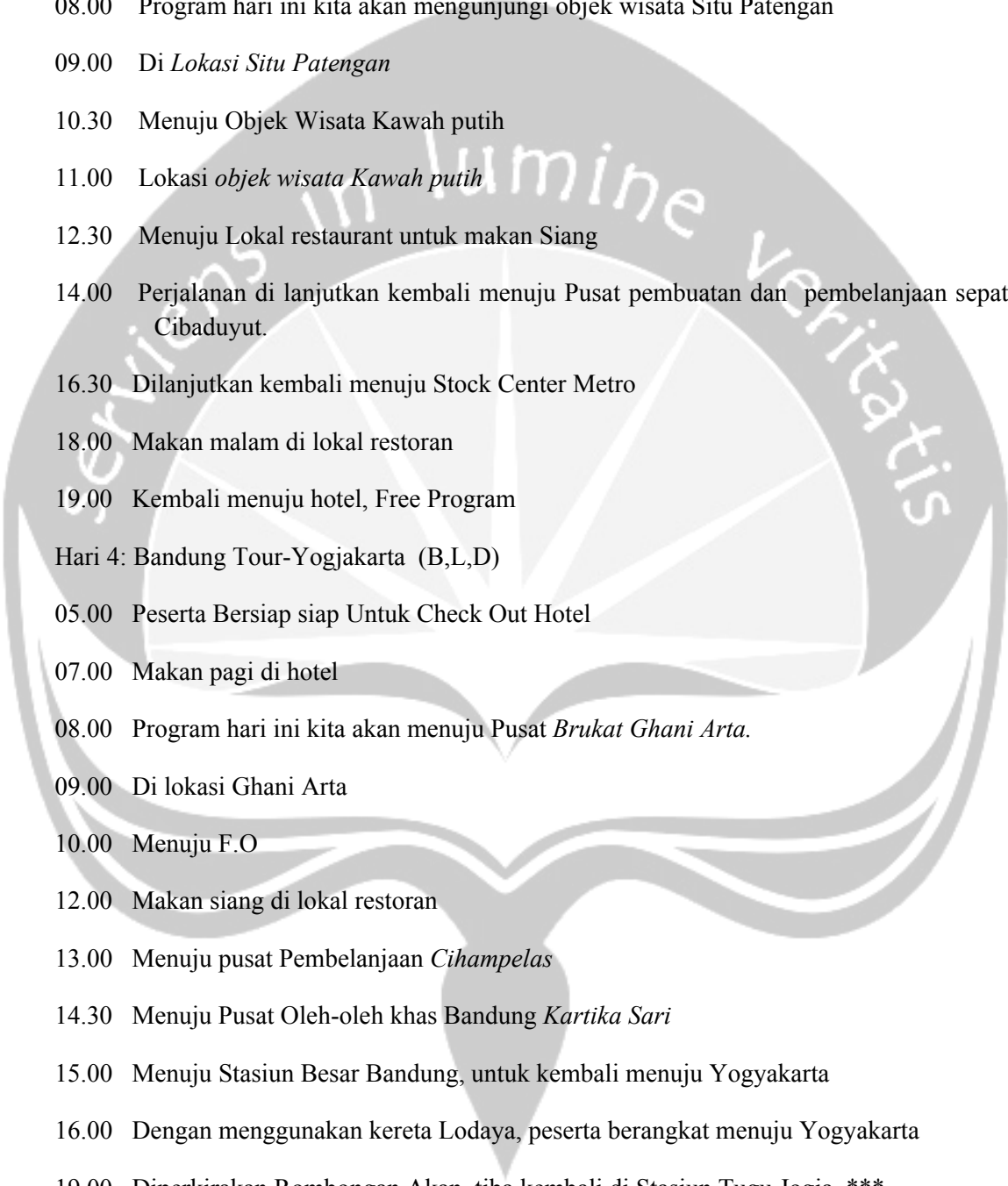
15.30 Di Lokasi *Ciater*

17.00 Kembali menuju Hotel

18.00 Makan Malam di lokal restoran

19.00 Menuju Hotel

Hari 3: Bandung Tour (B, L, D)



07.00 Makan pagi di hotel

08.00 Program hari ini kita akan mengunjungi objek wisata Situ Patengan

09.00 Di Lokasi Situ Patengan

10.30 Menuju Objek Wisata Kawah putih

11.00 Lokasi *objek wisata Kawah putih*

12.30 Menuju Lokal restaurant untuk makan Siang

14.00 Perjalanan di lanjutkan kembali menuju Pusat pembuatan dan pembelian sepatu Cibaduyut.

16.30 Dilanjutkan kembali menuju Stock Center Metro

18.00 Makan malam di lokal restoran

19.00 Kembali menuju hotel, Free Program

Hari 4: Bandung Tour-Yogyakarta (B,L,D)

05.00 Peserta Bersiap siap Untuk Check Out Hotel

07.00 Makan pagi di hotel

08.00 Program hari ini kita akan menuju Pusat *Brukat Ghani Arta*.

09.00 Di lokasi Ghani Arta

10.00 Menuju F.O

12.00 Makan siang di lokal restoran

13.00 Menuju pusat Pembelian *Cihampelas*

14.30 Menuju Pusat Oleh-oleh khas Bandung *Kartika Sari*

15.00 Menuju Stasiun Besar Bandung, untuk kembali menuju Yogyakarta

16.00 Dengan menggunakan kereta Lodaya, peserta berangkat menuju Yogyakarta

19.00 Diperkirakan Rombongan Akan tiba kembali di Stasiun Tugu Jogja. ***

ALBUM FOTO PAKET WISATA WOW *TOURS & TRAVEL* YOGYAKARTA

A.Sampoerna Retail Community Meeting Room

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



B.BALINUSARA RESIZE

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



**C. PANAMAS CITY TOUR & A MILD LIVE SOUNDADRENALINE,
YOGYAKARTA, 9-11 AGUSTUS 2008**

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



D. MEDICAL ANNUAL MEETING FRISIAN FLAG 'BERUBAH UNTUK MAJU', INNA GARUDA HOTEL, 24-25 FEBRUARI 2009

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



E. PANAMAS BATURRADEN-FAMILI DAY 2007 ASO YOGYAKARTA

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



**F.OUTBOND TRAINING DPRD KAB. BOYOLALI DI KALIURANG – KALI ELO
17-19 JANUARI 2008**

**G.OUTBOND PLAYGROUP TK BUDI ASIH SUKOHARJO DI SLOGAN VILLAGE
20 MARET 2008**

**H . TOUR KE YOGYAKARTA - SEKOLAH MENENGAH ANALIS KESEHATAN
DITKESAD JAKARTA**

**I.JOGJAKARTA SHOPPING TOUR BERSAMA SANGGAR KEBUGARAN FIT N'
FUN- YOGYAKARTA 16 MEI 2010**

J.BEIJING / CHINA TOURS

Gambar 1.



Gambar 2



Gambar 3



K. Singapore Tour

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3



L. Kuala Lumpur Tour – Malaysia

Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3

