

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Sejarah PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan umum dan jasa kepariwisataan. Didirikan pada tanggal 16 Agustus 2017 oleh Nurlailah, SKM, ME yang selanjutnya menjadi Komisaris Utama, dan Dr (c) Nur Rois, SH.,MH. Setelah itu menjadi Direktur Utama. Saat ini PT Babussalam Jaya Abadi telah memiliki 2 Kantor Cabang di Kota Sekayu (Sumatera Selatan) dan di Kota Kendal (Jawa Tengah). PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) juga memiliki perwakilan di Luar Negeri yang bertugas untuk melayani peserta *tour* dan jamaah umroh, perwakilan yang ada saat ini di Negara Malaysia dan di Kerajaan Arab Saudi.

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) memiliki 3 (tiga) usaha utama, yang pertama bidang usaha perdagangan umum dan komputer dengan merk dagang ISLA Komputer, bidang usaha ini telah berdiri sejak tahun 2004, sangat berpengalaman dalam bidang teknologi informasi sebagai fokus usahanya. Sejak tahun 2017 bidang usaha ini bergabung dalam *group* usaha PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours).

Yang kedua bidang usaha *travel agent* dan *tour* wisata, bidang usaha ini menggunakan merk dagang BJA Tours, melayani pembelian tiket domestic dan internasional, *tour* wisata dalam dan luar negeri. Dalam penyelenggaraan *tour* wisata terutama *tour* luar negeri, BJA Tours hanya menyediakan halal *tour* yaitu *tour* yang memperhatikan aspek-aspek halal

bagi umat muslim (makanan halal, waktu dan tempat ibadah, tempat wisata yang muslim *friendly*, dsb) BJA Tours saat ini merupakan agen resmi beberapa maskapai dalam negeri dan luar negeri. BJA Tours juga tergabung dan terakreditasi dalam keagenan IATA (The International Air Transport Association) , dan anggota aktif ATTMI (Asosiasi Tour dan Travel Muslim Indonesia).

Bidang Usaha ketiga adalah bidang usaha Umroh dan Haji Plus, bidang usaha ini merupakan pengembangan dari divisi travel agent dan tour wisata, para pendiri PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) sebelumnya telah berpengalaman memberangkatkan jamaah umroh sejak tahun 2016, dengan total keberangkatan jamaah umroh sampai januari 2019 sekitar 2000-an jamaah, telah menjadikan PT Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) sebagai perusahaan yang terpercaya dan amanah dalam menyelenggarakan perjalanan ibadah umroh di Sumatera Selatan.

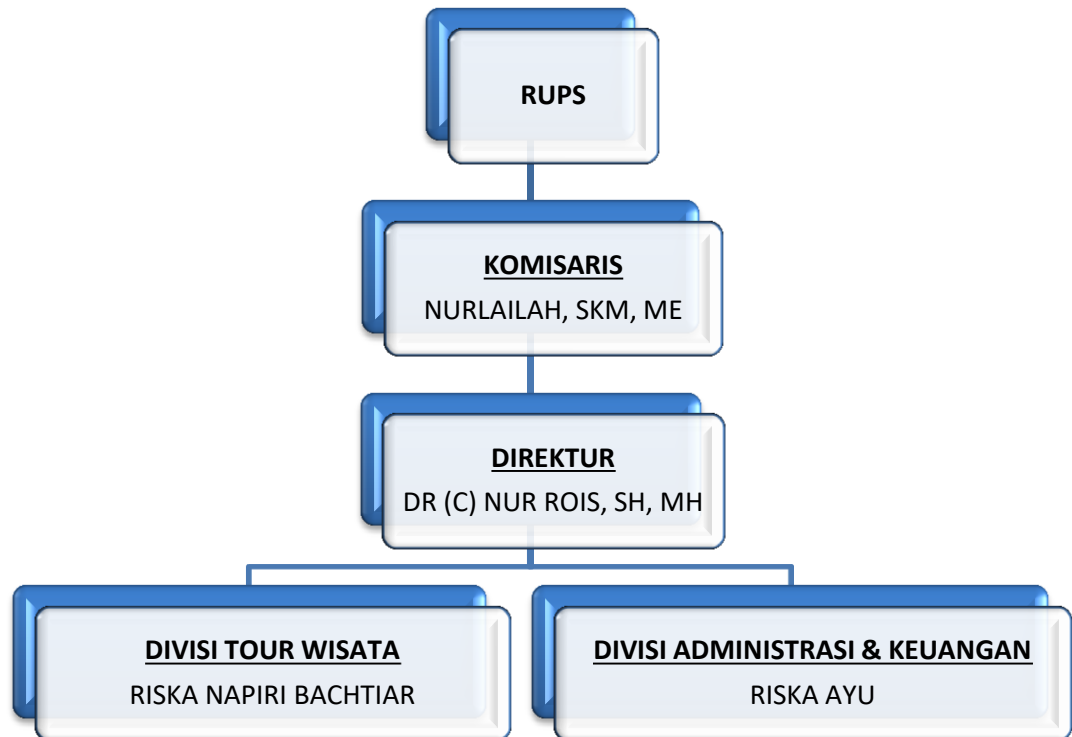
Visi PT Babussalam Jaya Abadi adalah menjadi Perusahaan yang Profesional, unggul dan terdepan di Indonesia dalam melayani kebutuhan kepariwisataan masyarakat Indonesia. Dalam menjalankan visinya dilakukan dengan misi-misi sebagai berikut :

1. Menyelenggarakan *tour* wisata yang berkualitas dengan harga terjangkau.
2. Memperbanyak perwakilan-perwakilan di luar Negeri untuk meningkatkan pelayanan.

3. Menyelenggarakan tour ibadah umroh yang sesuai sunnah, harga terjangkau, dan pelayanan dengan HATI (Hemat, Amanah, Terencana dan Istimewa).
4. Memperbanyak kantor cabang di seluruh Indonesia untuk mempermudah pelayanan kepada masyarakat.
5. Melakukan sertifikasi untuk para tour leader, pembimbing umroh dan sertifikasi perusahaan dengan standart ISO.
6. Memperluas kerjasama dengan travel-travel lain, pemerintah daerah dan pusat, serta pemerintah asing untuk menambah nilai pelayanan bagi konsumen.

B. Struktur Organisasi PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)

Sebuah perusahaan pasti memiliki struktur organisasi perusahaan tersebut yang dimana fungsi dari struktur organisasi tersebut untuk mengatur alur keluar masuknya dana maupun informasi serta untuk mengatur jalan kerjanya sebuah perusahaan yang sesuai pada posisi jabatannya. Berikut struktur organisasi PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) dengan Akte Notaris No. 03/ 16 Agustus 2017:



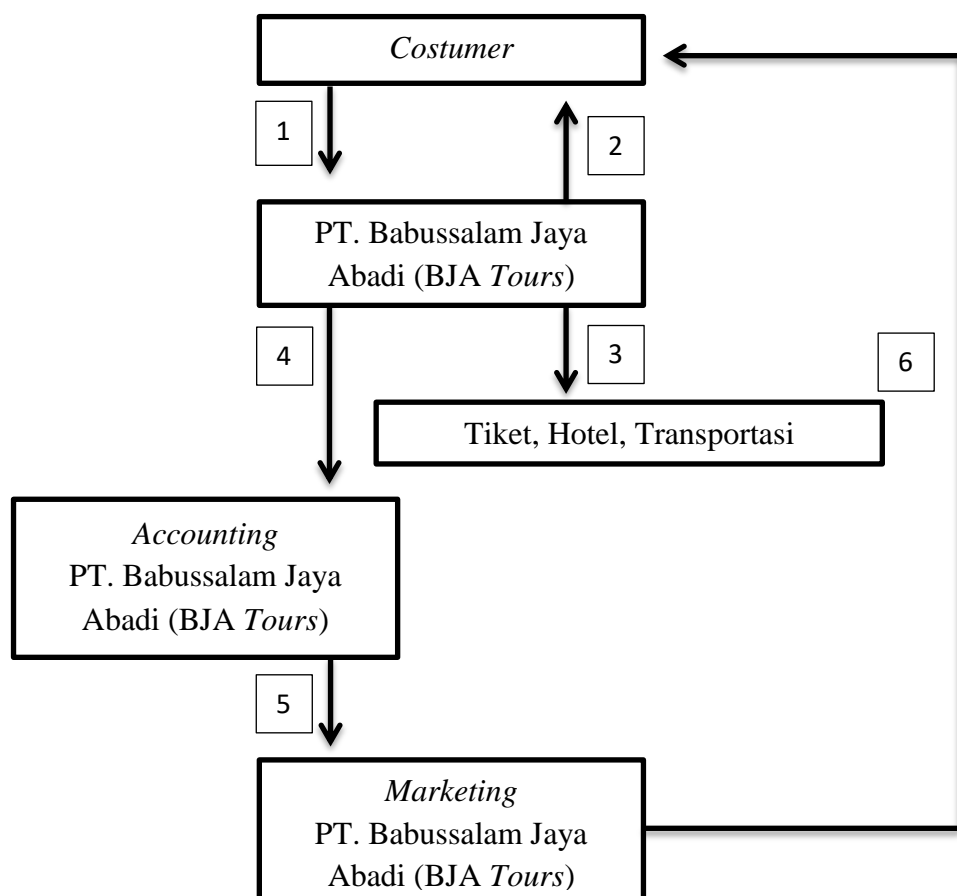
Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours).

C. Aktifitas PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)

Aktifitas yang dilakukan oleh PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) dalam operasional untuk melakukan jasa perjalanan adalah sebagai berikut:

1. *Costumer* datang ke pihak *tour*, untuk meminta jasa perjalanan. Pihak *tour* akan memperhitungkan harga yang sesuai dengan budget *costumer*.
2. Jika harga mendapatkan *deal*, maka *costumer* harus memberikan uang muka terlebih dahulu sebanyak 50% kepada pihak *tour* secara *cash* maupun transfer.

3. Setelah dilakukannya pembayaran uang muka, maka pihak tour akan mulai mempersiapkan tiket, transportasi, hotel dan yang lainnya sesuai keinginan para *costumer*.
4. Saat semua persiapan sudah selesai maka pihak *accounting* dari pihak *tour* akan membuatkan rincian pembayaran.
5. Setelah itu pihak *accounting* akan memberikan rincian tersebut kepada pihak *marketing*.
6. Pihak *marketing tour* akan memberikan rincian tersebut kepada *costumer*, untuk meminta dilakukannya pelunasan 1 minggu sebelum keberangkatan.



Gambar 4.2
Aktifitas PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours).

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual Jasa Perjalanan di PT.

Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*)

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) selalu berupaya memberikan pelayanan yang baik, kemudahan serta kenyamanan kepada para pelanggan yang akan melakukan perjalanan wisata. PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) menyediakan berbagai macam perjalanan wisata, yaitu wisata domestik maupun internasional. Wisata domestik di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) ini meliputi perjalanan wisata ke Pahawang (Lampung), DUFAN (Jakarta), Pulau 1000 (Jakarta), Yogyakarta, Bandung, Bali, Lombok dan sebagainya. Paket Domestik yang selalu ada *costumernya* atau yang paling laris adalah paket wisata ke Pahawang. Sedangkan paket wisata Internasional diantaranya adalah perjalanan wisata ke Malaysia, Singapura, Thailand, Eropa Barat serta terdapat pula paket ibadah Umroh dan paket ibadah Umroh dan wisata ke Turki.

Sampel yang peneliti ambil pada penelitian ini contohnya tujuan wisata untuk perhitungan harga jual jasa perjalanan di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*). Sampel wisata Domestik penulis memilih wisata ke Pulau Pahawang (Lampung), dikarenakan perjalanan wisata ke Pulau Pahawang adalah perjalanan wisata yang paling laris dan selalu ada yang mengambil paket tersebut setiap akhir pekan. Sedangkan untuk perjalanan wisata Internasional penulis memilih paket ibadah Umroh dikarenakan paket

perjalanan ini yang cukup laris di paket perjalanan Internasional di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*).

Berdasarkan hasil wawancara (skrip wawancara terlampir) dengan informan di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) menghasilkan data bahwa:

1. Pasar

Di Indonesia khususnya Sumatera Selatan, cukup banyak perusahaan yang bergerak di bidang jasa perjalanan pariwisata ini sehingga PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) memiliki banyak saingan. PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) melakukan perhitungan jasa perjalanan pariwisata mengambil acuan yang sedang saja yaitu tidak terlalu mahal maupun terlalu murah sesuai dengan segmen pasar yang berada di daerah Sumatera Selatan khususnya daerah Baturaja. Tidak hanya memperhatikan segmen pasar saja, PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) juga memperhatikan budget *costumer* agar sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen.

2. Biaya

Salah satu hal yang cukup sulit ditentukan adalah biaya, dikarenakan perusahaan harus menentukan harga yang sesuai dengan biaya yang dimiliki *costumer*, yang mana dari biaya tersebut *costumer* akan mendapatkan fasilitas yang sesuai dengan keinginannya dan agar *costumer* lebih merasa nyaman dalam perjalanan wisata. Berikut biaya-biaya yang dapat mempengaruhi harga jual jasa perjalanan:

a. Transportasi

Transportasi adalah suatu sarana yang digunakan para konsumen dalam perjalanan wisata. Alat transportasi yang biasanya digunakan oleh para wisatawan adalah pesawat, bus, van, maupun kapal laut. Pemilihan transportasi tersebut disesuaikan dengan *budget* (anggaran) dan banyaknya jumlah wisatawan.

b. Penginapan (Hotel)

Penginapan adalah suatu sarana yang digunakan oleh para wisatawan untuk beristirahat. Penginapan di jasa perjalanan ini berupa hotel. Hotel yang digunakan pada jasa perjalanan di PT. Babussalam Jaya Abadi (*BJA Tours*) terdiri dari hotel bintang 3 (tiga) sampai bintang 5 (lima) tergantung dengan *budget* (anggaran) para wisatawan.

c. Konsumsi

Konsumsi adalah biaya yang digunakan untuk menyediakan sumber pangan bagi wisatawan. Sumber pangan tersebut bisa berupa snack (makanan selingan), makan pagi, makan siang dan makan malam, yang mana makanan tersebut dipilih sesuai dengan *budget* (anggaran) para wisatawan di PT. Babussalam Jaya Abadi (*BJA Tours*).

d. Biaya Tiket Masuk Objek Wisata

Biaya Tiket Masuk Objek Wisata adalah biaya yang diperlukan untuk memasuki suatu sarana maupun objek wisata seperti DUFAN di tujuan Domestik (Indonesia). Harga tiket masuk objek wisata ini bisa

saja berubah-ubah dan saat weekend maupun weekdays memiliki harga yang

e. Biaya lainnya

1) Tips Ketua Perjalanan (*Tour Leader Fee*)

Biaya yang dikeluarkan untuk membayar seorang *tour leader*. *Tour leader* memiliki tugas berupa memandu para wisatawan selama dilakukannya jasa perjalanan, dan juga menjadwalkan kegiatan yang akan dilakukan para wisatawan selama perjalanan wisata.

2) Tips Pemandu Lokal (*Guide Local Fee*)

Biaya yang dikeluarkan untuk membayar seorang *guide local* (pemandu wisata lokal) selama dilakukannya perjalanan wisata di tempat-tempat tertentu. *Guide local* ini bertugas menjelaskan sejarah, tata letak, tempat objek wisata yang di datangi.

3) Biaya Tol

Biaya Tol adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tol yang dilewati selama perjalanan wisata, dari suatu tempat ke tempat yang lain.

4) Parkir

Parkir adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar parkir kendaraan yang digunakan selama perjalanan wisata.

5) Tips Supir (*Driver*)

Tips *Driver* adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar sopir yang menemani selama dilakukannya perjalanan wisata.

3. Nilai Tukar Mata Uang

Nilai Tukar Mata Uang adalah salah satu faktor yang mempengaruhi harga jual jasa perjalanan dikarenakan jika nilai tukar mata uang naik maka uang yang ditukarkan akan semakin berkurang dan otomatis harga penjualan jasa perjalanan semakin mahal. Nilai tukar mata uang yang biasanya digunakan sebagai standarnya yaitu dollar Amerika.

E. Perhitungan Harga Jual Jasa di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)

Sesuai yang telah dijelaskan diatas bahwa dalam menentukan harga jual jasa perjalanan wisata di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) dipengaruhi beberapa faktor. Mulai dari biaya transportasi, penginapan, konsumsi, tiket masuk objek wisata, nilai tukar mata uang dan yang lainnya. Biaya-biaya inilah yang nantinya akan diperhitungkan untuk menentukan harga jual jasa perjalanan wisata tersebut.

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) memiliki metode perhitungan dengan sistem *mark up*. Presentase *mark up* yang diambil oleh PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) ini telah ditentukan secara rata yaitu 10% untuk semua paket perjalanan wisata.

Berikut ini adalah contoh perhitungan jasa perjalanan wisata Domestik dan Internasional di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours):

1. Perjalanan Wisata Domestik

Perjalanan wisata domestik yang akan dijadikan contoh adalah perjalanan ke Pulau Pahawang (Lampung). Perjalanan tersebut di mulai dari kabupaten Baturaja (Sumatera Selatan) menuju Pulau Pahawang.

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) mendapatkan permintaan perjalanan dari Ibu Indah beserta teman-temannya untuk perjalanan Pahawang dari Baturaja. Keberangkatan direncanakan pada hari Sabtu tanggal 20 Oktober 2018 dengan peserta tour yang ikut sebanyak 10 orang peserta. Perjalanan berlangsung selama 2 hari 1 malam yang dimulai pada pukul 07.00 WIB. Berikut rincian biaya perjalanan wisata domestik pulau Pahawang:

Tabel 4.1
Rincian Biaya Perjalanan Domestik (Baturaja-Pahawang)

Perhitungan Biaya Perjalanan Wisata Domestik per orang	
Biaya Produksi	
Biaya Transport (Baturaja-Pahawang) (Bus AC dan Kapal Laut)	Rp 240.000,00
Makan 3x (Pagi, Siang, Malam)	Rp 106.000,00
Penginapan (Hostel/ <i>Homestay</i>)	Rp 125.000,00
Total	Rp 471.000,00
Biaya Non-Produksi	
Lain-lain (Sewa Alat Snorkling)	Rp 75.000,00
Total	Rp 546.000,00
<i>Mark up</i> 10%	Rp 54.000,00
Total Akhir	Rp 600.000,00

Sumber: Data Arsip Harga Perjalanan PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*), diolah 2019.

Berikut ini harga penjualan untuk paket 10 orang sesuai keinginan

Ibu Indah:

Tabel 4.2

Rincian Biaya Perjalanan Domestik (Baturaja-Pahawang) untuk 10 orang

Nama Pelanggan	: Ibu Indah	
Alamat	: Jl. Prof. Dr. Hamka, Sukaraya. (Sumatera Selatan)	
No. Hp	: 0895621824551	
Tanggal Perjalanan	: 20 Oktober 2018 – 21 Oktober 2018	
Jumlah Anggota	: 10 (sepuluh) orang	
Biaya Perjalanan Wisata Domestik per Kelompok		
Biaya Produksi	1 Orang	10 Orang
Biaya Transport (Baturaja-Pahawang) (Bus AC dan Kapal Laut)	Rp 240.000,00	Rp 2.400.000,00
Makan 3x (Pagi, Siang, Malam)	Rp 106.000,00	Rp 1.060.000,00
Penginapan (Hostel/Homestay)	Rp 125.000,00	Rp 1.250.000,00
Total	Rp 471.000,00	Rp 4.710.000,00
Biaya Non-Produksi		
Lain-lain (Sewa Alat Snorkling)	Rp 75.000,00	Rp 750.000,00
Total	Rp 546.000,00	Rp 5.460.000,00
<i>Mark up</i> 10%	Rp 54.000,00	Rp 540.000,00
Total	Rp 600.000,00	Rp 6.000.000,00

Sumber: Data Arsip Harga Perjalanan PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours), diolah 2019.

Berdasarkan rincian diatas yang telah diperhitungkan, maka penjelasan rumus yang digunakan dalam perhitungan harga jual adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Total Cost (TC)} &= \text{Total Biaya Produksi} + \text{Total Biaya Non} \\
 &\quad \text{Produksi} \\
 &= \text{Rp } 4.710.000,00 + \text{Rp } 750.000,00
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp } 5.460.000,00$$

Mark Up (Laba) = *Total Cost (TC)* x Presentase Mark Up 10%

$$= \text{Rp } 5.460.000,00 \times 10\%$$

$$= \text{Rp } 540.000,00 \text{ seharusnya Rp } 546.000,00$$

Harga Jual = Total Cost + Mark Up (Laba)

$$= \text{Rp } 5.460.000,00 + \text{Rp } 540.000,00$$

$$= \text{Rp } 6.000.000,00 \text{ untuk } 10 \text{ orang}$$

Biaya per orang = *Minimum Selling* : Jumlah Orang

$$= \text{Rp } 6.000.000,00 : 10$$

$$= \text{Rp } 600.000,00$$

Dari perhitungan diatas maka total harga jual jasa perjalanan untuk 10 orang adalah Rp. 6.000.000, sehingga harga jual jasa per orang menjadi Rp. 600.000. Harga tersebut sudah termasuk:

- a. Transportasi: Bus AC + Kapal Laut
 - b. Makan 3x
 - c. Penginapan: Homestay
 - d. Dokumentasi Perjalanan
 - e. Alat Snorkling
 - f. Wisata ke Pantai serta Pulau Kecil di Pahawang
 - g. *Tour Guide*, Sopir Bus
2. Perjalanan Wisata Internasional (Ibadah Umroh)

Perjalanan Wisata Internasional yang akan dijadikan contoh adalah paket perjalanan Umroh (9 hari) dari Palembang (Sumatera Selatan) ke Madinah dan Makkah. Berikut jadwal kegiatan umroh selama 9 hari:

Tabel 4.3
Jadwal Kegiatan Ibadah Umroh selama 9 Hari

Hari	Kegiatan
Hari Pertama	Keberangkatan Jama'ah Umroh PALEMBANG - MADINAH
Hari Kedua	MADINAH a. Ziarah dalam Masjid Nabawi b. Raudah c. Museum Al-Qur'an d. Makam Baqi
Hari Ketiga	Madinah Ziarah Luar: <ul style="list-style-type: none"> • Masjid Quba • Jabal Uhud • Masjid Khandaq • Masjid Qiblatain • Kebun Kurma
Hari Keempat	MADINAH – MAKKAH Mengambil Miqot di Biir Ali kemudian melaksanakan Umroh wajib
Hari Kelima	MAKKAH Acara Bebas
Hari Keenam	MAKKAH <ul style="list-style-type: none"> • Mekkah Ziarah Mina • Jabal Rahma
Hari Ketujuh	MAKKAH Acara Bebas
Hari Kedelapan	MAKKAH Mengambil Miqot untuk Umroh ke-3 di Masjid Tanim, kemudian malamnya thawaf wada
Hari Kesembilan	Kepulangan ke Indonesia JEDDAH - PALEMBANG

Sumber: Data Arsip Jadwal Kegiatan Umroh PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours), diolah 2019.

PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) mendapatkan permintaan perjalanan dari Bapak Ardi yang ingin menunaikan ibadah umroh selama 9 hari. Keberangkatan direncanakan 1 Desember 2018 sampai 9 Desember 2018 berikut perhitungannya:

Tabel 4.4
Rincian Biaya Perjalanan Ibadah Umroh per orang

Nama Pelanggan : Bapak Ardi	
Alamat : Jl. Lintas Sumatera Jembatan Ogan II (Sumatera Selatan)	
No. Hp : 0895621824551	
Tanggal Perjalanan : 1 Desember 2018 – 9 Desember 2018	
Jumlah Anggota : 1 (satu) orang	
Perhitungan Biaya Perjalanan Ibadah Umroh Reguler per orang	
Biaya Produksi	
Tiket PP (Garuda Indonesia) Transit Jakarta Indonesia – Arab Saudi	Rp 7.096.334,00
Biaya Transportasi + Guide Bus AC	Rp 3.500.000,00
Makan 3x (9 hari) (Pagi, Siang, Malam)	Rp 1.350.000,00
Hotel Madinah (2 malam) (Radwa Al Aqiq Hotel) Jarak Hotel ke Masjid Nabawi sekitar 5 menit	Rp 1.646.518,00
Hotel Makkah (5 malam) (Al Eiman Taibah) Jarak Hotel ke Masjidil Haram sekitar 3 menit	Rp 3.907.148,00
Total	Rp 17.500.000,00
Biaya Non-Produksi	
Lain-lain (Seragam Umroh, Name Tag, Koper, Air Zam-Zam 5 liter)	Rp 2.500.000,00
Total	Rp 20.000.000,00
<i>Mark up</i> 10%	Rp 2.000.000,00
Total Akhir	Rp 22.000.000,00

Sumber: Data Arsip Harga Perjalanan PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*), diolah 2019.

Berdasarkan rincian diatas yang telah diperhitungkan, maka penjelasan rumus yang digunakan dalam perhitungan harga jual adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total Cost (TC)} &= \text{Total Biaya Produksi} + \text{Total Biaya Non} \\ &\quad \text{Produksi} \\ &= \text{Rp } 17.500.000,00 + \text{Rp } 2.500.000,00 \\ &= \text{Rp } 20.000.000,00 \\ \\ \text{Mark Up (Laba)} &= \text{Total Cost (TC)} \times \text{Presentase Mark Up } 10\% \\ &= \text{Rp } 20.000.000,00 \times 10\% \\ &= \text{Rp } 2.000.000,00 \\ \\ \text{Harga Jual} &= \text{Total Cost} + \text{Mark Up (Laba)} \\ &= \text{Rp } 20.000.000,00 + \text{Rp } 2.000.000,00 \\ &= \text{Rp } 22.000.000,00 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas maka total harga jual jasa perjalanan untuk 1 orang adalah Rp 22.000.000,00 Harga tersebut sudah termasuk:

- a. Transportasi Bus AC
- b. Makan 3x
- c. Penginapan: Hotel Radwa Al Aqiq, Madinah (bintang 4)
Hotel Al Eiman Taibah, Makkah (bintang 3)
- e. Ziarah dalam Masjid Nabawi
- f. Raudah
- g. Museum Al-Qur'an
- h. Makam Baqi

- i. Masjid Quba
- j. Jabal Uhud
- k. Masjid Khandaq
- l. Masjid Qiblatain
- m. Kebun Kurma
- n. Mekkah Ziarah Mina
- o. Jabal Rahma
- p. Masjid Tanim
- q. Ibadah Umroh
- r. *Tour Guide*, Sopir Bus