

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari data yang diteliti oleh penulis di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) didapatkan hasil diantaranya adalah:

1. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi harga penjualan dari PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) yaitu faktor pasar yang mana faktor tersebut memiliki peran yang cukup penting dikarenakan jika saingan semakin banyak, semakin sedikit pula pelanggan yang datang, faktor yang kedua adalah faktor biaya yang mana faktor ini menjadi hal yang diunggulkan oleh PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) dikarenakan pada perusahaan ini dapat menyesuaikan *budget* pelanggan, faktor yang ketiga adalah faktor nilai tukar uang, hal ini sangatlah penting dikarenakan jika dollar naik maka semua harga akan naik sehingga akan terjadi kenaikan dalam penentuan harga di perjalanan wisata.
2. Perhitungan pada PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) ini dengan cara penjumlahan seluruh biaya produksi dan biaya non produksi lalu ditambahkan lagi *mark up* (laba) yang telah ditentukan oleh perusahaan yaitu 10%, yang mana cara perhitungan tersebut telah sesuai dengan prinsip penentuan harga jual.

B. Saran

Adapun saran-saran dari penulis kepada PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) agar menjadi masukan untuk kedepannya yaitu, sebaiknya untuk kedepannya PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) memasukan biaya asuransi di dalam perhitungan biaya perjalanan, selain fasilitas *tour* yang diperhatikan sebaiknya keselamatan para pelanggan juga diperhatikan agar pelanggan merasa lebih aman dan nyaman serta agar lebih unggul dari perusahaan jasa perjalanan wisata lainnya.