

BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian terhadap perhitungan harga jual jasa perjalanan wisata pada PT Anatop Tours & Travel, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hal diantaranya adalah:

1. Dalam perhitungan harga jual jasa perjalanan wisata, PT Anatop Tours & Travel memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi perhitungan harga. Faktor – faktor tersebut adalah:

- a. Pasar

Dalam menentukan harga jual, PT Anatop Tours & Travel memperhitungkan sesuai dengan segmen pasar. PT Anatop Tours & Travel juga menentukan harga sesuai dengan anggaran (*budget*) dari konsumen yang akan melakukan perjalanan wisata.

- b. Biaya

Macam-macam biaya yang dikeluarkan untuk membeli produk jasa yang akan di jual kepada konsumen adalah biaya transportasi, biaya akomodasi penginapan, biaya konsumsi (*meals*), biaya tiket masuk objek wisata (*entrance fee*), biaya hiburan (*entertainment*) dan biaya lain-lain.

2. Perhitungan harga jual jasa yang dilakukan oleh PT Anatop Tours & Travel yaitu dengan memakai metode mark-up (*mark-up pricing method*). Total harga beli ditambahkan dengan mark-up yang telah ditentukan oleh PT Anatop Tours & Travel, sehingga akan diperoleh total harga jual. Harga jual per unit diperoleh dari total harga jual dibagi dengan

jumlah konsumen yang akan mengikuti perjalanan wisata. Perhitungan ini, sesuai dengan faktor yang mempengaruhi perhitungan harga jual tersebut.

Berikut adalah kesimpulan dari hasil perhitungan harga jual jasa PT Anatop Tours & Travel:

1. Untuk perjalanan wisata Internasional tujuan Singapore dan Thailand. Dari segi biaya yang dibebankan/diperhitungkan dengan tujuan Singapore rincian biaya diperhitungkan oleh pihak PT Anatop Tours & Travel, sedangkan untuk Thailand perusahaan langsung mengambil paket khusus agen travel yang diberikan oleh agen yang ada di Thailand. Dari segi service yang diperoleh tidak ada perbedaan khusus antara tujuan Singapore dan Thailand. Sedangkan dari segi harga jualnya, tujuan Thailand lebih mahal daripada tujuan Singapore.
2. Untuk presentase mark up yang di tetapkan PT Anatop Tours & Travel tidak ada perbedaan, presentase mark up yang ditetapkan PT Anatop Tours & Travel yaitu sebesar 10% untuk semua paket perjalanan wisata.

3.2 Saran

Adapun saran-saran dari penulis untuk dijadikan bahan masukan yang semoga berguna dan bermanfaat bagi PT Anatop Tours & Travel Surabaya, yaitu:

1. Dalam faktor biaya-biaya yang mempengaruhi perhitungan harga jual jasa, penulis menyarankan PT Anatop Tours & Travel untuk menambahkan juga biaya asuransi di dalam perhitungannya, selain fasilitas selama tour yang diutamakan, perusahaan juga harus memikirkan keselamatan konsumen selama tour, agar konsumen merasa lebih aman, nyaman dan terjamin keselamatannya sehingga PT Anatop Tours & Travel dapat memiliki nilai lebih dari konsumen.

2. Dalam melakukan proses akuntansi khususnya perhitungan harga jual jasa sebaiknya perusahaan menggunakan software khusus, karena software tersebut dapat membantu menghindari kesalahan yang mungkin saja terjadi pada saat melakukan perhitungan harga jual seperti kesalahan perhitungan biaya, pengalokasian biaya, pengolahan data, dan penyalahgunaan data. Maka dari itu penggunaan software dapat lebih membantu dalam proses perhitungan harga jual jasa agar lebih efektif dan efisien.