

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan observasi mengenai Analisis Biaya Komisi dan Pendapatan Di PT Dago Wisata Internasional, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hal diantaranya :

1. Biaya komisi merupakan biaya yang di keluarkan oleh perusahaan untuk membayar marketing yang telah melakukan rekrutmen jamaah umroh. Beberapa faktor yang menjadi bahan pertimbangan dalam biaya komisi yaitu jumlah jamaah, jenis paket umroh, dan tarif komisi. Perhitungan biaya komisi yaitu jumlah jamaah dikalikan dengan tarif komisi. Perhitungan biaya komisi dibagi menjadi dua yaitu untuk *marketing executive* dan *marketing office*.
2. Biaya komisi yang dikeluarkan oleh perusahaan pada bulan Maret, April, Mei, dan Agustus mengalami kenaikan disetiap bulannya kenaikan tersebut disebabkan oleh banyaknya rekrutmen jamaah yang telah dilakukan marketing sehingga biaya komisinya naik. Sedangkan pada bulan Februari, Juni, dan Juli biaya komisi mengalami penurunan yang disebabkan oleh jamaah umroh yang telah di rekrut jumlahnya menurun maka biaya komisi yang dikeluarkan oleh perusahaan juga menurun.
3. Pendapatan umroh yang diterima perusahaan pada bulan April, Mei, dan Agustus mengalami kenaikan, kenaikan tersebut disebabkan oleh

banyaknya jamaah umroh yang telah direkrut oleh marketing sehingga pendapatan yang diterima perusahaan besar. Sedangkan pada bulan Februari, Maret, Juni, dan Juli mengalami penurunan pada setiap bulannya, penurunan tersebut disebabkan oleh jamaah yang direkrut oleh marketing menurun sehingga pendapatan yang diterima oleh perusahaan juga menurun.

4. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam kenaikan dan penurunan Pendapatan umroh dan biaya komisi yaitu jumlah jamaah yang di rekrut oleh marketing. Semakin banyak jamaah yang di rekrut oleh marketing maka semakin banyak pendapatan yang diterima perusahaan dan biaya komisi yang dikeluarkan oleh perusahaan, dan sebaliknya jika jamaah umroh yang di rekrut oleh marketing sedikit maka pendapatan umroh yang diterima perusahaan sedikit dan biaya komisi yang dikeluarkan perusahaan juga sedikit.

5.2 Saran

Adapun saran-saran dari penulis untuk dijadikan bahan masukan yang semoga berguna dan bermanfaat bagi PT Dago Wisata Internasional :

1. Sebaiknya marketing merencanakan strategi dan target penjualan pertahun agar jamaah umroh terus meningkat setiap bulannya.
2. Untuk meningkatkan minat masyarakat yang ingin berangkat umroh sebaiknya marketing merencanakan metode penjualan yang dilakukan

seperti iklan via media cetak ataupun elektronik, dan bekerja sama dengan instansi lain agar terjadi sinergi penjualan yang baik.

3. Harus adanya pemisahan tugas antar karyawan seperti bagian keuangan, bagian akuntansi, bagian administrasi, dan bagian bagian lainnya. Setiap karyawan harus diberikan pekerjaan sesuai dengan kemampuannya masing-masing agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik, efektif, dan efisien.
4. Mengedepankan kerjasama dan komunikasi yang baik agar tidak terdapat miss komunikasi juga setiap tugas yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar.

