

ABSTRAK

PT Dago Wisata Internasional merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa *tour and travel*. PT Dago Wisata Internasional memahami bahwa selain membutuhkan barang manusia juga membutuhkan pelayanan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga PT Dago Wisata Internasional didirikan untuk memfasilitasi akan kebutuhan tersebut khususnya jasa perjalanan wisata.

Tujuan penulis melakukan observasi ini adalah untuk mengetahui bagaimana biaya komisi pada tahun 2013, pendapatan umroh pada tahun 2013, hambatan yang dihadapi dalam biaya komisi, dan upaya penyelesaian hambatan yang dihadapi dalam biaya komisi di PT Dago Wisata Internasional. Metode observasi yang dilakukan adalah metode deskriptif dengan mengambil data dari perusahaan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan melihat beberapa teori yang ada dibuku.

Berdasarkan hasil observasi ini dapat disimpulkan bahwa naik turunnya biaya komisi dan pendapatan umroh disebabkan oleh jumlah jamaah yang telah di rekrut oleh *marketing*. Jika jumlah jamaah yang direkrut oleh marketing banyak, maka biaya komisi yang dikeluarkan oleh perusahaan besar begitupula dengan pendapatan umroh yang diterima besar. Dan jika jumlah jamaah yang direkrut oleh marketing sedikit, maka biaya komisi yang dikeluarkan perusahaan juga sedikit dan penerimaan pendapatan umroh pun mengikuti jumlah jamaah yang di dapat.

Kata Kunci : Jasa, Biaya komisi, Pendapatan

ABSTRACT

PT Dago International Tourism is one company engaged in the tour and travel services. PT International Dago Tourism understand that in addition to requiring human goods also require services to meet their needs, so that PT Dago International Tourism was established to facilitate the needs of the particular travel services.

The purpose of the authors of this observation is to determine how the cost of the commission in 2013, Umrah revenue in 2013, obstacles encountered in commission fees, and solving the constraints faced by the commission in charge of PT Dago International Tourism. Observation method is performed descriptive method by taking the data from the company using observation, interview, and see some of the theory in the book.

Based on the results of these observations it can be concluded that the rise and fall of commission and fee income due to the number of Umrah pilgrims who had been recruited by marketing. Commission costs rise if the number of pilgrims who were recruited by marketing a lot, then the commission costs incurred by the company nor too large with large incomes earned Umrah. And if the number of pilgrims who were recruited by marketing a bit, then charge a commission issued by the company are also few and Umrah revenue receipts started to follow the number of pilgrims in the can.

Keywords: Services, Commission, Revenue