

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**

BIRO PERJALANAN WISATA PT. SUMBER TURINDO

SKRIPSI



Oleh :

EMMANUELA KRISTANTIANA

NIM: 94 2114 009

NIRM: 940051121303120009

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
1998**

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**

BIRO PERJALANAN WISATA PT. SUMBER TURINDO

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi

Oleh :

EMMANUELA KRISTANTIANA

NIM: 94 2114 009

NIRM: 940051121303120009

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
1998**

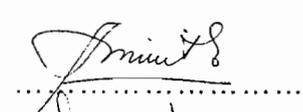
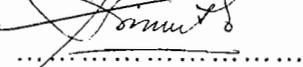
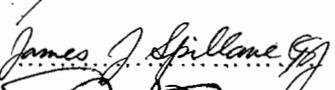
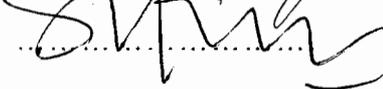
SKRIPSI
EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA
BIRO PERJALANAN WISATA PT. SUMBER TURINDO

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

EMMANUELA KRISTANTIANA
NIM: 94 2114 009
NIRM: 940051121303120009

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 22 Oktober 1998
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, MBA	
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M. Acc	
Anggota	Dr. J.J Spillane, SJ	
Anggota	Drs. H. Suseno TW., M.S	

Yogyakarta, 24 Oktober 1998

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Dekan


(Drs. Th. Gieles, SJ)

Skripsi ini saya persembahkan

Untuk yang terkasih:

Bapak, Mamah, Momo, Iyas

Ferdin

Endang, Joyo, Ita dan Heni

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 24 Oktober 1998

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'E. Kristantiana', with a horizontal line underneath the name.

Emmanuela Kristantiana

SKRIPSI

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**

BIRO PERJALANAN WISATA PT. SUMBER TURINDO

Oleh :

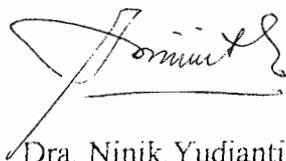
EMMANUELLA KRISTANTIANA

NIM: 94 2114 009

NIRM: 940051121303120009

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Dra. Ninik. Yudianti, M, Acc

Tanggal : 28 September 1998

Pembimbing II



Dr. J.J. Spillane, SJ

Tanggal : 30 September 1998

ABSTRAK

Evaluasi Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata
Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo

Emmanuela Kristantiana
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
1998

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui apakah penentuan tarif paket perjalanan wisata Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo sudah tepat menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Variabel costing*.

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Data-data yang diperlukan untuk mencapai tujuan penelitian meliputi gambaran umum perusahaan, tarif paket perjalanan wisata Yogya City Tour 1 Day, City Tour 1 Day 2 Night, City Tour 1 Day, City Tour 1 Day 3 Night, Bali Tour 4 Hari 3 Malam, Bali Tour 5 Hari 4 malam beserta komponen biayanya, prosentase laba yang diharapkan, jumlah paket perjalanan wisata serta komponen dan jumlah biaya yang dikeluarkan PT. Sumber Turindo selama tahun 1997.

Teknik pengumpulan data dengan wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu penentuan harga jual dengan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Variabel costing*. Perbedaan rata-rata tarif paket perjalanan wisata menurut Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo dan menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Variabel costing* diuji dengan uji statistik perbedaan dua nilai rata-rata, sampel kecil (uji t) dengan $\alpha=5\%$, untuk mengetahui apakah perbedaan kedua rata-rata tarif paket perjalanan wisata tersebut signifikan.

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan rata-rata paket perjalanan wisata menurut PT. Sumber Turindo adalah 212.647,0588 sedangkan rata-rata tarif menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Variabel costing* adalah 275.463,34. Setelah diuji dengan uji statistik dihasilkan nilai $t = -1,27$ yang terletak pada daerah penerimaan, dengan demikian tidak ada perbedaan yang signifikan pada

perbedaan rata-rata kedua tarif atau dengan kata lain penentuan tarif paket perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo sudah tepat menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *Variabel costing*.

ABSTRACT

An Evaluation on Tour Pricing
In PT. Sumber Turindo Tour Byro

Emmanuela Kristantiana
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
1998

The objective of this study was to know whether tour pricing in PT. Sumber Turindo Tour Byro is valid in according with the cost plus pricing method compared with the variable costing approach.

The research is a case study. The data which are needed to fulfill the objectives included the description of the company, tour pricing of Yogya City Tour 1 Day, Yogya City Tour 1 Day 2 Nights, Yogya City Tour 1 Day 3 Nights, Bali Tour 4 Days 3 Nights, Bali Tour 5 Days 4 Nights and the price components and the amount of costs of PT. Sumber Turindo in 1997.

To obtain this data, this research used interviewing, documentation and observation. to analyze the data. The cost plus pricing method with variable costing approach was used. The differences in the averages of tour pricing in PT. Sumber Turindo Tour Byro and ones calculated according to the cost plus pricing method with variable costing approach were examined and compared using a statistical examination on the differences between the two averages. The small sample (t test) with a level of significance $\alpha = 5\%$ was used to determine if the differences were significant or not.

Based on the analysis of the data, the tour price in average of PT. Sumber Turindo was Rp. 212,647.0588, while according to the variable costing methodology it was Rp. 275,463.34. The statistical examination resulted in a t value of -1,27 which

field into the acceptance of hypothesis area. This there was no significant difference between the two pricing methods on average. Therefore, the tour price of PT. Sumber Turindo is valid in accordance with the cost plus pricing method with the variable costing approach.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha kasih atas rahmat dan berkatnya sehingga skripsi ini dapat selesai.

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana ekonomi Program Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Romo Drs. Th. Gieles, SJ selaku Dekan Fakultas Ekonomi
2. Bapak Drs. A. Triwanggono M.S, selaku Pembantu Dekan I yang telah memberikan surat pengantar untuk melakukan penelitian di Biro Perjalanan PT. Sumber Turindo.
3. Ibu Dra. Fr. Ninik Yudianti M, Acc, selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, masukan dan revisi sehingga skripsi ini dapat selesai.
4. Romo. JJ. Spillane, SJ, selaku dosen pembimbing II yang telah berkenan membimbing dan bersedia meluangkan waktu ditengah kesibukannya, sehingga skripsi ini dapat selesai.
5. Bapak Drs. E. Sumardjono, MBA selaku Panitia Penguji.
6. Bapak Drs. H Suseno TW., M.S selaku Panitia Penguji.
7. Ibu E. Maya Sinta. S.pd., M.A yang telah bersedia memberikan masukan, revisi dan bimbingan dengan melauangkan waktu ditengah kesibukannya sehingga skripsi ini semakin baik.

8. Bapak Bonnie Satedja, selaku Direktur PT. Sumber Turindo, yang telah memberikan ijin penelitian.
9. Ibu Lina dan yang banyak membantu memberikan informasi data PT. Sumber Turindodalam penyusunan skripsi.
10. Serta segenap staf dan karyawan terutama Bapak Agus yang telah membantu kami dalam mengumpulkan data guna penyusunan skripsi ini.
11. Bapak, Mamah, Momo, Iyas, yang telah memberikan kekuatan dan semangat .
12. Ferdin yang selalu memberikan dorongan dan bantuan selama pembuatan skripsi ini.
13. Teman-teman Akuntansi angkatan '94 dan Kost Surya 7B yang telah memberikan dukungan.

Penulis menyadari bahwa di dalam skripsi ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan, oleh karena itu dengan senang hati dan terbuka kami mengharapkan kritikan maupun saran yang bersifat membangun, agar skripsi ini dapat lebih baik.

Akhirnya penulis mengharapkan agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Yogyakarta, 24 Oktober 1998

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PEERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTARTABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	3
F. Sistematika Penulisan	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Jasa	6
1. Pengertian Jasa	6
2. Karakteristik Jasa	6



B. Pariwisata	7
1. Definisi Pariwisata	7
2. Pengertian dan Definisi Industri Pariwisata	9
3. Bentuk-Bentuk Pariwisata	10
C. Biro Perjalanan Wisata	12
1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata	12
2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata	13
D. Harga Jual	13
1. Pengertian Harga dan Harga Jual	13
2. Tujuan Penentuan Harga Jual	14
3. Faktor –faktor yang mempengaruhi Penentuan Harga Jual	15
4. Metode Penentuan Harga Jual	17
E. Biaya	28
1. Pengertian Biaya	28
2. Penggolongan Biaya	28
3. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel kedalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	32
F. Uji Hipotesa.....	35
1. Pengertian Hipotesa.....	35
2. Prosedur Pengujian Hipotesa.....	35
3. Test Hipotesa.....	36
G. Laba	38

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian	39
B. Tempat dan Waktu Penelitian	39
C. Subjek dan Objek Penelitian	39
D. Data yang Dicari	40
E. Teknik Pengumpulan Data	40
F. Teknik Analisa Data	41
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	45
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	45
B. Lokasi Perusahaan	46
C. Struktur Organisasi Perusahaan	46
D. Personalia	49
E. Produksi	52
F. Pemasaran	55
BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	57
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	106
A. Kesimpulan	107
B. Keterbatasan Penelitian	108
C. Saran	108

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
V. 1. Paket Perjalanan Wisata Yang terjual	57
V. 2. Peserta tour yogya City Tour 1 Day Tahun 1997.....	58
V. 3. Peserta tour yogya City Tour 2 Day 1 Night Tahun 1997.....	59
V. 4. Peserta yogya City Tour 3 Day 2 Night Tahun 1997	59
V. 5. Peserta tour bali Tour 5 Hari 4 Malam Tahun 1997.....	59
V. 6. Peserta tour bali Tour 4 Hari 3 Malam Tahun 1997.....	59
V. 7. Perkalian Paket yang terjual dengan Waktu Tour	82
V. 8. Biaya Penyusutan Setiap paket	84
V. 9. Biaya Administrasi dan Umum Setiap paket	85
V. 10. Biaya Sewa Gedung Setiap paket	85
V. 11. Biaya Gaji Setiap Paket	86
V. 12. Biaya Telepon Setiap Paket	86
V. 13. Biaya Listrik dan Air Paket	87
V. 14. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City Tour 1 Day 2 Peserta	88
V. 15. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City Tour 1 Day 3 Peserta	88
V. 16. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City Tour 1 Day 4 Peserta	89
V. 17. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City Tour 1 Day 5 Peserta	89

V. 18. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 1 Day 7 Peserta	90
V. 19. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 1 Day 8 Peserta	90
V. 20. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 2 Day 1 Night 2 Peseta	91
V. 21. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 2 Day 1 Night 4 Peserta	91
V. 22. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 2 Day 1 Night 5 Peserta	92
V. 23. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 2 Day 1 Night 6 Peserta	92
V. 24. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 2 Day 1 Night 8 Peserta	93
V. 25. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 3 Day 2 Night 2 Peserta	94
V. 26. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 3 Day 2 Night 4 Peserta	94
V. 27. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 3 Day 2 Night 5 Peserta	95
V. 28. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Yogya City	
Tour 3 Day 2 Night 6 Peserta	95
V. 29. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Bali	
Tour 4 Hari 3 Malam	97
V. 30. Perbandingan Komponen Paket Perjalan Wisata Bali	
Tour 5 Hari 4 Malam	97

V. 31. Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel	98
V. 32. Laba yang diharapkan Setiap Paket	99
V. 33. Biaya Variabel per orang Setiap Paket.....	101
V. 34. Tarif per orang Setiap Paket	102
V. 35. Standar Deviasi PT. Sumber Turindo.....	103
V. 36. Standar Deviasi Metode <i>Variabel Costing</i>	104

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
IV. 1. Struktur Organisasi PT. Sumber Turindo	47

BAB I

PENDAHULUAN



A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini dalam perekonomian Indonesia, perkembangan industri jasa sangat pesat. Hal ini ditunjukkan dengan meningkatnya persentase sektor jasa dalam produk domestik bruto yaitu dari 37,3% ditahun 1983 menjadi 42,4% pada tahun 1993.(Fandy Tjiptono, 1996:3). Salah satu industri jasa yang mendapat perhatian khusus dari pemerintah yaitu pariwisata. Pembangunan kepariwisataan diarahkan pada peningkatan pariwisata agar mampu menggerakkan sektor-sektor ekonomi lainnya, memperluas lapangan pekerjaan dan meningkatkan penerimaan devisa sebagai salah satu pendapatan nasional yang cukup potensial.

Peningkatan pengembangan pariwisata di Indonesia pada dasarnya disebabkan beberapa faktor yaitu semakin berkurangnya peranan minyak sebagai penghasil devisa, merosotnya nilai ekspor disektor nonminyak, prospek pariwisata yang memperlihatkan kecenderungan meningkat dan besarnya potensi pariwisata Indonesia yang dapat dilihat dari besarnya kekayaan alam Indonesia, keanekaragaman budaya, suku dan adat istiadat serta keindahan alamnya (Spillane,1987:57). Perkembangan dalam sektor pariwisata dapat ditunjukkan dengan meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan mancanegara. Pada tahun 1991 jumlah kunjungan wisatawan mancanegara adalah sebesar 2.570.000 dan pada tahun 1996 berjumlah 5.030.000 atau mengalami kenaikan sebesar 95,72 %. Sedangkan pada tahun 1997 jumlah kunjungan wisatawan adalah sebesar

5.064.000 atau meningkat sebesar 0,67 % dari tahun 1996 (Business News. 25 Maret 98: 6).

Prospek yang baik dalam pembangunan kepariwisataan mendorong semakin banyak dan berkembangnya biro perjalanan wisata. Pada tahun 1991 jumlah biro perjalanan wisata di Indonesia adalah 658 dan pada tahun 1996 menjadi 1.434 atau mengalami peningkatan sebesar 117,93 % (Bisnis Indonesia: 27 Desember 1996), kondisi ini menyebabkan persaingan antar biro perjalanan wisata menjadi sangat ketat. Untuk itu kemampuan manajemen dalam menentukan strategi dan kebijakan sangat diperlukan, seperti menyusun paket perjalanan wisata yang menarik. Penentuan harga jual juga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. (Basu Swasta, 1993: 211).

Sementara itu dari sudut pandang konsumen harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa (Fandy Tjiptono, 1995:119). Demikian juga halnya dengan harga jual atau tarif pada biro perjalanan wisata. Manajemen harus menentukan tarif yang tepat karena tarif merupakan salah satu pertimbangan penting dalam pembuatan keputusan konsumen. Penentuan harga jual dalam perusahaan manufaktur dan jasa tentunya berbeda. Hal inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian mengenai penentuan tarif paket perjalanan wisata.

B. Batasan Masalah

Dalam penulisan skripsi ini hanya akan dibahas mengenai penentuan tarif paket perjalanan wisata dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variabel costing*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat masalah yang dapat dirumuskan yaitu : Apakah penentuan tarif paket perjalanan wisata pada Biro Perjalanan Wisata Pt₁ Sumber Turindo sudah tepat menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing* ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan tarif paket Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo sudah tepat menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing*.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan bacaan ilmiah bagi mahasiswa Universitas Sanata Dharma.

2. Bagi Biro Perjalanan Wisata

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk mengambil keputusan dalam penentuan tarif paket perjalanan wisata dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variabel costing*.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan pengalaman berbeda dengan apa yang diperoleh dalam bangku kuliah, sekaligus dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah.

F. Sistematika Penulisan

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk mengolah data.

BAB III. METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitian, tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, produksi, pemasaran.

BAB V. ANALISIS DATA

Dalam bab ini akan disajikan tentang pembahasan masalah yang telah dikemukakan diatas

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab yang terakhir ini akan diuraikan mengenai ringkasan hasil analisis dan kesimpulan yang dapat diambil dari analisis yang dilakukan dan juga saran-saran yang diberikan untuk biro perjalanan yang terkait.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Jasa

1. Pengertian Jasa

Jasa menurut Philip Kotler adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud (*intangible*) dan tidak pula berakibat kepemilikan sesuatu (Philip Kotler,1985:352).

Sedangkan menurut Fandy Tjiptono pengertian jasa adalah aktivitas, manfaat atau kepuasan yang ditawarkan untuk dijual (Fandy Tjiptono,1997:23).

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki empat karakteristik utama yang membedakan dengan barang: (Fandy Tjiptono,1997:25).

a. Intangible

Konsep *intangible* pada jasa memiliki dua pengertian, yaitu :

- Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasa
- Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan, atau dipahami secara rohaniah.

b. Inseparability

Barang biasanya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa di lain pihak, umumnya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan.

c. *Variability*

Jasa bersifat sangat variabel, artinya banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenis tergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

d. *Perishability*

Jasa merupakan komoditas yang tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan.

B. Pariwisata

1. Definisi Pariwisata

Menurut beberapa ahli pengertian pariwisata adalah sebagai berikut:

E. Guyer Freuler merumuskan pengertian pariwisata sebagai berikut:

“Pariwisata dalam artian modern adalah merupakan fenomena dari jaman sekarang yang didasarkan atas kebutuhan akan kesehatan dan pergantian hawa, penilaian yang sadar dan menumbuhkan (cinta) terhadap keindahan alam dan pada khususnya disebabkan oleh bertambahnya pergaulan berbagai bangsa dan kelas masyarakat manusia sebagai hasil daripada perkembangan serta penyempurnaan dari pada alat-alat pengangkutan”.

Sedangkan pengertian pariwisata menurut Prof. Hunziker dan Prof.

K. Krapf (1942), yaitu:

“Tourism is the totality of the relationship and phenomena arising from the travel and stay of strangers (Ortsfremde), provide the stay does not imply the establishment of a permanent resident”.

Disini yang dimaksudkan dengan kepariwisataan adalah keseluruhan dari pada gejala-gejala yang ditimbulkan oleh perjalanan dan pendiaman orang-orang asing serta penyediaan tempat tinggal sementara, asalkan pendiaman itu tidak tinggal menetap dan tidak memperoleh penghasilan dan aktivitas yang bersifat sementara.

Dari pengertian pariwisata diatas terdapat beberapa faktor penting yang ada dalam suatu definisi pariwisata.

Faktor-faktor yang dimaksudkan adalah:

- a. Perjalanan itu dilakukan untuk sementara waktu
- b. Perjalanan itu dilakukan dari suatu tempat ke tempat lain
- c. Perjalanan itu, walau apapun bentuknya, harus selalu dikaitkan dengan pertamayaan atau rekreasi.
- d. Orang yang melakukan perjalanan tersebut tidak mencari nafkah di tempat yang dikunjunginya dan semata-mata sebagai konsumen di tempat tersebut.

Berdasarkan faktor-faktor tersebut diatas dapat disimpulkan definisi pariwisata sebagai berikut:

“Pariwisata adalah suatu perjalanan yang dilakukan untuk sementara waktu, yang diselenggarakan dari suatu tempat ke tempat lain, dengan maksud bukan untuk berusaha (*business*) atau mencari nafkah di tempat yang dikunjungi , tetapi semata-mata untuk menikmati perjalanan tersebut guna pertamayaan dan rekreasi untuk memenuhi keinginan yang beraneka ragam” (Oka Yoeti,1996:118).

2. Pengertian dan Definisi Industri Pariwisata

Industri pariwisata adalah kumpulan dari macam-macam perusahaan yang secara bersamaan menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa (*goods and service*) yang dibutuhkan wisatawan pada khususnya dan *traveller* pada umumnya, selama dalam perjalanan. (Oka Yoeti,1996:153).

Sedangkan R.S. Damarjadi mengatakan bahwa yang dimaksudkan dengan industri pariwisata, yaitu:

“Industri pariwisata, merupakan rangkuman daripada berbagai macam bidang usaha, yang secara bersama-sama menghasilkan produk maupun jasa-jasa/layanan-layanan atau *service*, yang nantinya baik secara langsung ataupun tidak langsung akan dibutuhkan oleh wisatawan selama perawatannya”.

Kelompok-kelompok perusahaan yang termasuk dalam industri pariwisata, yaitu:

a. *Travel Agent Tour Operator.*

Yaitu perusahaan yang telah memberi informasi dan advis melakukan reservasi, mengurus *ticket* dan *voucher*, serta melakukan dokumen perjalanan sehubungan dengan perjalanan.

b. Perusahaan pengangkutan

Dapat berupa angkutan darat, laut, maupun udara yang akan membawanya ke daerah tujuan wisata.

c. Akomodasi perhotelan

Tempat dimana ia akan menginap untuk sementara waktu selama ia berada di daerah tujuan wisata yang bersangkutan.

d. Bar dan Restoran

Tempat dimana wisatawan memesan makanan dan minuman yang sesuai dengan seleranya.

e. *Travel Agent atau Tour Operator lokal*

Yaitu perusahaan yang akan menyelenggarakan *sightseeing* atau *tour*, *entertainment* dan atraksi wisata lainnya.

f. *Souvenir shop dan Handicraft*

Tempat dimana wisatawan dapat berbelanja atau membeli oleh-oleh sebagai kenangan dibawa pulang.

g. Perusahaan-perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas wisatawan

Yaitu perusahaan seperti tempat orang menjual dan mencetak film, camera, kantor pos, *money changer*, dan bank.

3. Bentuk-Bentuk Pariwisata

Bentuk-bentuk pariwisata dapat digolongkan menjadi empat yaitu: (Spillane, 1987:31).

a. Pariwisata individu dan kolektif.

Baik pariwisata dalam negeri maupun luar negeri dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu :

1). Pariwisata perorangan

Pariwisata perorangan meliputi seorang atau kelompok orang yang mengadakan perjalanan wisata dengan melakukan sendiri pilihan daerah tujuan wisata maupun pembuatan programnya, sehingga bebas pula mengadakan perubahan-perubahan setiap waktu yang dikehendaki. Seseorang atau kelompok tersebut melakukan sendiri

semua persiapan dalam rangka mendapatkan perlengkapan serta jasa-jasa yang diperlukan.

2). Pariwisata kolektif yang diorganisasi secara baik.

Meliputi sebuah biro perjalanan yang menjual suatu perjalanan menurut program dan jadwal waktu yang telah ditentukan terlebih dahulu untuk keseluruhan anggota kelompok yang dimaksudkan diatas. Biro perjalanan ini menawarkan kepada siapa saja yang berminat dengan keharusan membayar uang yang telah ditentukan pula untuk keperluan seluruh perjalanan tersebut. Peserta dibebaskan dari segala macam pengurusan karena baik perlengkapan atau jasa-jasa lain yang diperlukan telah disediakan untuk penyelenggara perjalanan.

b. Pariwisata jangka panjang, jangka pendek dan pariwisata eksekursi.

Pariwisata jangka panjang dimaksudkan sebagai suatu perjalanan yang berlangsung beberapa minggu atau beberapa bulan bagi wisatawan sendiri. Pariwisata jangka pendek mencakup suatu perjalanan yang berlangsung antara satu minggu sampai sepuluh hari. Secara sosiologis, hal tersebut adalah bentuk perjalanan yang dapat dilakukan oleh mereka yang tidak dapat mengambil liburan panjang. Pariwisata eksekursi adalah suatu perjalanan wisata yang tidak lebih dari duapuluh empat jam dan tidak menggunakan fasilitas akomodasi.

c. Pariwisata dengan alat angkutan

Ada berbagai bentuk pariwisata dengan alat angkutan yang dipakai misalnya, kereta api, kapal laut, kapal terbang, bus dan kendaraan umum lainnya.

d. Pariwisata aktif dan pasif

Kedatangan wisatawan asing yang membawa devisa untuk suatu negara merupakan bentuk pariwisata yang sering disebut *aktif tourism*. Sedangkan penduduk suatu negara yang pergi keluar negeri dan membawa uang keluar negeri dan yang mempunyai pengaruh negatif terhadap neraca pembayaran merupakan *passive tourism*.

C. Biro Perjalanan Wisata

1. Pengertian Biro Perjalanan Wisata

Menurut Nyoman S. Pendit pengertian perusahaan perjalanan atau *travel Agent* adalah sebagai berikut : (Oka A. Yoeti, 1996:236).

Travel Agency adalah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk menyiapkan suatu perjalanan (*tour*) bagi seseorang yang merencanakan untuk mengadakannya.

Sedangkan R. S. Damardjati memberikan pengertian sebagai berikut (Oka A. Yoeti, 1996:236)

Perusahaan yang khusus mengatur dan menyelenggarakan perjalanan dan persinggahan orang-orang termasuk kelengkapan perjalanan, dari suatu tempat ketempat lain baik di dalam negeri maupun diluar negeri, dari luar negeri ke dalam negeri, dari dalam negeri ke luar negeri atau dalam negeri itu sendiri.

2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata

Fungsi biro perjalanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu : Oka A. Yoeti, 1996:242)

a. Fungsi Umum

Dalam hal ini *travel agent* merupakan suatu badan usaha yang dapat memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya.

b. Fungsi Khusus

- 1). Sebagai perantara dapat disamakan dengan broker dalam dunia perdagangan. Dalam kegiatannya ia bertindak atas nama perusahaan lain dan menjual jasa-jasa perusahaan yang diwakilinya.
- 2). Suatu badan usaha yang merencanakan dan menyelenggarakan *tour* dengan tanggung jawab dan resikonya sendiri.
- 3). Sebagai pengorganisasi aktif bekerjasama dengan perusahaan lain dalam dan luar negeri. Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan ini dimanfaatkan untuk barang dagangannya yang akan ditawarkan pada wisatawan yang akan melakukan perjalanan wisata.

D. Harga Jual

1. Pengertian Harga dan Harga Jual

Sebelum membahas mengenai harga jual terlebih dahulu akan didefinisikan mengenai harga. Menurut beberapa ahli pengertian harga adalah:

- a. Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa (Fandy Tjiptono, 1995:118).
- b. Harga adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Basu swasta, 1984:147).

Jadi harga merupakan nilai tukar barang dan jasa untuk memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa.

Sedangkan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 1993:332).

Karena penulis meneliti perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, yaitu biro perjalanan wisata, maka istilah harga jual yang dipakai adalah tarif paket perjalan wisata.

2. Tujuan penentuan harga jual

Manajer harus menetapkan tujuan penentuan harga jual dan berusaha menetapkan harga barang atau jasa setepat mungkin . Banyak perusahaan yang mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang hendak dicapainya. Keputusan harga juga sering melibatkan kepentingan pimpinan perusahaan terutama untuk produk dan jasa baru.

Tujuan bagi penjual dalam menetapkan harga produk/jasanya adalah: (Basu Swasta, 1984: 148).

- a. Mendapatkan laba maksimum

Dalam Praktek, terjadinya harga ditentukan oleh penjual dan pembeli, semakin besar daya beli konsumen, semakin besar pula bagi penjual

untuk menetapkan harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan untuk menutup investasi. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi dapat diambilkan dari laba perusahaan.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga. Hal ini dapat diketahui bilamana para penjual menawarkan barang atau jasa dengan harga yang sama.

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Dalam hal ini harga merupakan faktor penting bilamana perusahaan mempunyai kemampuan terbatas, biasanya penentuan harga ditetapkan sekedar untuk mempertahankan *market share*.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual

Penentuan harga jual perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: keadaan perekonomian, Permintaan dan penawaran, Persaingan, biaya, tujuan perusahaan, peraturan pemerintah dan elastisitas permintaan (Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo, 1993:211).

a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya pada saat resesi, harga berada pada suatu tingkat yang lebih tinggi.

b. Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya, tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar.

Penawaran adalah suatu jumlah yang ditawarkan pada penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Pada umumnya, harga yang lebih tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

c. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Persaingan dapat dibagi menjadi: persaingan tidak sempurna, persaingan Oligopoli, persaingan Monopoli.

Persaingan tidak sempurna mempunyai ciri bahwa barang yang dijual telah dibedakan dengan memberikan merk (padi).

Persaingan Oligopoli mempunyai ciri: beberapa penjual menguasai pasar, sehingga harga yang ditetapkan dapat lebih tinggi daripada kalau dibandingkan dengan persaingan sempurna.

Persaingan monopoli adalah persaingan yang hanya ada satu penjual, sehingga penentuan harga sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: Permintaan barang yang bersangkutan, harga barang-barang substitusi, peraturan harga dari pemerintah.

d. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan, akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

e. Tujuan perusahaan

Penentuan harga suatu barang/jasa sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan. Tujuan yang ingin dicapai tersebut antara lain: laba maksimal, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar, dan pengembalian modal yang tertanam pada jangka waktu tertentu.

f. Pengawasan/peraturan pemerintah

Dapat diwujudkan dalam bentuk, penentuan harga jual maksimum dan minimum, diskriminasi harga, serta praktek lain yang mendorong kearah monopoli.

g. Elastisitas Permintaan

Elastisitas Permintaan dapat di bagi menjadi: Inelastis, Elastis, dan *Unitary elasticity*. Inelastis adalah perubahan harga akan mengakibatkan perubahan yang lebih kecil pada volume penjualannya. Elastis terjadi apabila perubahan harga akan menyebabkan terjadinya perubahan volume penjualan dalam perbandingan yang lebih besar. *Unitary elasticity* maka perubahan harga akan menyebabkan perubahan jumlah yang dijual dan proporsi yang sama. Dengan kata lain penurunan harga sebesar 10% akan mengakibatkan naiknya volume penjualan sebesar 10% pula.

4. Metode Penentuan Harga Jual

Penentuan harga yang dilakukan antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya tentu akan berbeda, hal ini tergantung dari politik perusahaan. Menurut Fandy Tjiptono secara garis besar metode penentuan harga jual dapat dikelompokkan menjadi empat, yaitu: metode penetapan harga berbasis

permintaan, berbasis biaya, berbasis laba dan berbasis persaingan (Fandy Tjiptono, 1995:125-133).

a. Metode penetapan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menekankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba maupun persaingan. Terdapat tujuh metode penetapan harga berbasis permintaan, yaitu *skimming pricing*, *penetration pricing*, *prestige pricing*, *price lining pricing*, *odd-even pricing*, *demand-backward pricing*, dan *bundle pricing*.

Skimming Pricing adalah penetapan harga tinggi bagi suatu produk baru atau inovatif selama tahap pengenalan, kemudian menurunkan harga tersebut pada saat persaingan mulai ketat.

Penetration Pricing adalah suatu metode menetapkan harga rendah pada produk baru, dengan harapan akan memperoleh volume penjualan yang besar dalam waktu yang relatif singkat.

Prestige Pricing, menunjukkan tingkat harga yang digunakan oleh pelanggan sebagai ukuran prestise suatu barang atau jasa. Dengan demikian bila harga diturunkan sampai dengan tingkat tertentu, maka permintaan terhadap barang atau jasa tersebut akan turun.

Price Lining, digunakan apabila perusahaan menjual produk lebih dari satu jenis. Harga untuk lini produk tersebut bisa bervariasi dan ditetapkan pada tingkat harga tertentu yang berbeda

Odd-even Pricing, menunjukkan harga barang yang ditawarkan dengan harga ganjil. Misalnya Rp. 1.595,00 ; Rp. 9.999,00.

Demand-backward Pricing, kadangkala memperkirakan suatu tingkat harga yang bersedia dibayar oleh konsumen untuk produk-produk yang relatif mahal seperti halnya *shopping good*. Kemudian perusahaan yang bersangkutan menentukan margin yang harus dibayarkan kepada *wholesaler* dan *retailer*. Setelah itu barulah harga jualnya dapat ditentukan. Jadi proses ini berjalan kebelakang. Maksudnya, berdasarkan suatu target harga tertentu, kemudian perusahaan menyesuaikan kualitas komponen-komponen produknya

Bundle Pricing, merupakan strategi pemasaran dua atau lebih produk/jasa dalam satu harga paket. Misalnya dalam *travel agency* menawarkan paket liburan yang mencakup transportasi, akomodasi dan konsumsi. *Bundle pricing* didasarkan pada pandangan bahwa konsumen lebih menghargai nilai suatu paket tertentu secara keseluruhan daripada nilai masing-masing item secara individual.

b. Metode penetapan harga berbasis biaya

Dalam metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutup biaya langsung dan overhead. Terdapat empat metode dalam penetapan harga ini, yaitu *standard markup pricing*, *cost plus percentage of cost pricing*, *cost plus fixed fee pricing* dan *experience curve pricing*.

Standard Markup Pricing, harga ditentukan dengan jalan menambahkan persentase tertentu dari biaya pada suatu item dalam suatu

kelas produk, biasanya produk yang perputarannya tinggi dikenakan *mark-up* yang lebih kecil dari produk yang tingkat perputarannya rendah.

Cost Plus percentage of Cost Pricing, perusahaan menambahkan suatu persentase tertentu terhadap biaya produksi. Misalnya suatu perusahaan arsitek menetapkan tarif sebesar 15% dari biaya konstruksi sebuah rumah, bila biaya konstruksi sebesar 100 juta rupiah maka harga akhirnya akan mencapai 115 juta rupiah.

Cost Plus Fixed Fee Pricing, banyak diterapkan dalam produk-produk yang sifatnya sangat teknis, seperti mobil, pesawat atau satelit. Dalam strategi ini pemasok atau produsen akan mendapatkan ganti atas semua biaya yang dikeluarkan, seberapa pun besarnya, tetapi produsen hanya akan memperoleh *fee* tertentu sebagai laba yang besarnya tergantung pada biaya final proyek yang telah disepakati.

Experience Curve Pricing, metode ini dikembangkan atas dasar konsep efek belajar yang menyatakan bahwa unit *cost* barang dan jasa akan menurun antara 10% – 30% untuk setiap peningkatan dua kali lipat pada pengalaman perusahaan dalam memproduksi dan menjual barang atau jasa.

c. Metode penetapan harga berbasis laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan maupun investasi. Metode ini dibagi menjadi tiga macam, yaitu: *target profit pricing*, *target return on sales pricing* dan *target return on investment pricing*.

Target Profit Pricing, umumnya berupa penetapan atas dasar besarnya target laba tahunan yang dinyatakan secara spesifik.

Target Return On Sales Pricing, perusahaan menetapkan tingkat harga tertentu yang dapat menghasilkan laba dalam persentase tertentu terhadap volume penjualan biasanya digunakan di supermarket.

Target Return On Investment Pricing (ROI), perusahaan menetapkan besarnya suatu target ROI tahunan. Kemudian harga ditentukan agar dapat mencapai target ROI tersebut.

d. Metode penetapan harga berbasis persaingan

Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba, harga jual dapat ditentukan atas dasar persaingan. Metode harga berbasis persaingan terdiri atas empat macam, yaitu: *customary pricing; above, at, or below market pricing; loss leader pricing* dan *sales bid pricing*.

Costumary pricing, metode ini digunakan untuk produk-produk yang harganya ditentukan oleh faktor-faktor seperti tradisi, saluran distribusi yang terstandardisasi, atau faktor persaingan lainnya. Penetapan harga yang dilakukan berpegang teguh pada tingkat harga tradisional. Perusahaan berusaha untuk tidak mengubah harga di luar batas-batas yang diterima. Untuk itu perusahaan menyesuaikan ukuran isi produk guna mempertahankan harga.

Above, at, or below market pricing, umumnya sangat sulit untuk mengidentifikasi harga pasar spesifik untuk suatu produk atau kelas produk tertentu. Oleh karena itu seringkali ada perusahaan yang menggunakan pendekatan subjektif dalam memperkirakan harga pesaing atau

harga pasar. Berdasarkan patokan subjektif tersebut, kemudian perusahaan secara cermat memilih strategi penetapan harga yang berada diatas, sama, atau dibawah harga pasar.

Sales bid pricing, metode ini menggunakan sistem penawaran harga dan biasanya melibatkan agen pembelian. Jadi bila ada perusahaan atau lembaga yang ingin membeli suatu produk, maka yang bersangkutan menggunakan jasa agen pembelian untuk menyampaikan spesifik produk yang dibutuhkan kepada calon produsen. Setiap calon produsen diminta untuk menyampaikan harga penawarannya untuk kuantitas yang dibutuhkan. Harga penawaran tersebut harus diajukan dalam jangka waktu tertentu, kemudian diadakan semacam lelang untuk menentukan penawaran terendah yang memenuhi syarat untuk melaksanakan kontrak pembelian.

Sedangkan menurut Mulyadi metode penentuan harga jual dapat dibagi menjadi empat, yaitu: Penentuan harga jual normal, Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur oleh peraturan pemerintah (Mulyadi, 1993:350).

a. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Penentuan harga ini sering disebut *Cost-plus Pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan *mark-up*. *Mark-up* merupakan tambahan yang dihitung dari persentase tertentu dari kos (Gudono, 1993:39).

Harga jual produk ditentukan dengan formula sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan}$$

- 1). Penentuan harga jual dengan *cost-plus pricing* dapat dihitung dengan dua pendekatan, yaitu dengan pendekatan *variable costing* dan pendekatan *full costing*.

a). *Variable Costing*

Jika pendekatan *variabel costing* digunakan dalam penentuan harga pokok produksi, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh, yang merupakan jumlah biaya variabel dan biaya tetap.

Jika pendekatan variabel yang digunakan maka rumus penentuan harga jual adalah :

$$\text{Harga jual} = \text{biaya variabel} + \text{markup}$$

Dimana:

$$\text{Markup adalah} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya variabel}}$$

Dalam pendekatan *variabel costing* taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari :

Biaya variabel :		
Biaya akomodasi hotel	xxx	
Biaya konsumsi	xxx	
Biaya keliling kota	xxx	
Biaya Tips	xxx	
		+
Taksiran total biaya variabel		xxx
Biaya tetap :		
Biaya pemasaran	xxx	
Biaya transportasi	xxx	
Biaya sumber daya manusia dan riset	xxx	+
Taksiran total biaya tetap		xxx
		+
Taksiran total biaya penuh		xxx

b) *Full Costing*

Jika pendekatan *full costing* digunakan dalam penentuan harga pokok produksi, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya nonproduksi, ditambah dengan laba wajar. Dengan pendekatan ini harga jual dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya produksi} + \text{Markup}$$

Sedangkan *markup* dapat dihitung dengan :

Dimana:

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya nonproduksi} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

Dalam pendekatan *full costing* taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari

Biaya Produksi :

Biaya akomodasi hotel	xxx
Biaya konsumsi	xxx
Biaya tips	xxx
Biaya keliling kota	xxx
Biaya transportasi	xxx
Biaya sumber daya manusia dan riset	xxx

Taksiran total biaya produksi	xxx ⁺
-------------------------------	------------------

Biaya Non Produksi :

Biaya pemasaran	xxx
Taksiran total biaya nonproduksi	xx ⁺



2). Harga Jual Per Unit

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Harga jual per unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume} + \% \text{ mark-up (per unit)}$$

Menurut Philip Kotler, *cost-plus pricing* mempunyai keunggulan-keunggulan, yaitu: kepastian biaya dibandingkan dengan permintaan, keadilan bagi penjual dan pembeli. (Philip Kotler, 1989:142)

- 1). Penjual lebih pasti mengenai biaya dibandingkan dengan permintaan, mengingat adanya kepastian biaya maka mereka tidak perlu sering mengadakan penyesuaian apabila terjadi perubahan permintaan.
- 2). Banyak orang merasa bahwa penetapan harga jual dengan *cost-plus* lebih adil bagi penjual dan pembeli.

Penggunaan pendekatan *Variable Costing* untuk penentuan harga jual ini, karena konsep penentuan harga pokok variabel didasarkan pada pemisahan biaya dalam suatu perusahaan kedalam elemen biaya tetap dan elemen biaya variabel, oleh karena itu biaya yang bersifat variabel perlu dipisahkan. Disamping itu *variabel costing* memiliki beberapa manfaat bagi manajemen, dalam perencanaan laba, pengambilan keputusan, pengendalian biaya (Supriyono, 1982:263-300).

- 1). Perencanaan laba jangka pendek

Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut

perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap dalam waktu jangka pendek tidak dapat berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan, sehingga hanya biaya variabel yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Perencanaan laba jangka pendek dimanfaatkan oleh manajemen pada saat penyusunan anggaran. Manajemen berkepentingan untuk menguji dampak setiap alternatif yang akan dipilih terhadap laba perusahaan, karena dalam jangka pendek biaya tetap tidak berubah, sehingga informasi yang relevan dengan perencanaan laba jangka pendek adalah informasi yang berdampak terhadap hasil penjualan dan biaya variabel.

2). Pengendalian biaya

Konsep penentuan harga pokok variabel dapat dipakai sebagai alat manajemen untuk pengendalian biaya. Hal ini disebabkan karena umumnya harga pokok variabel disusun atas dasar biaya yang ditentukan di muka, di biro perjalanan wisata biaya yang ditentukan dimuka ini, misalnya: barang habis terpakai (supplies), seperti alat tulis kantor, barang cetakan; premi asuransi dan sewa dibayar dimuka. Cara pemisahan biaya yang ditentukan dimuka maupun realisasi biaya berdasarkan variabilitasnya, yaitu kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

3). Pengambilan keputusan

Penentuan harga pokok variabel dapat bermanfaat bagi manajemen dalam menyajikan data relevan untuk pengambilan

keputusan dalam jangka pendek. Biaya tetap dalam jangka pendek jumlah totalnya tetap konstan, sedangkan biaya variabel akan terpengaruh oleh alternatif pengambilan keputusan, oleh karena itu umumnya dalam jangka pendek biaya variabel adalah biaya yang relevan.

b. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract*

Cost-type Contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung dengan persentase tertentu. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang dijual pada masa yang akan datang ditentukan dengan *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh. Sedangkan dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa.

c. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus

Pesanan khusus adalah pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler. Kebanyakan konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga yang lebih rendah dari harga normal maupun biaya penuh, biasanya pesanan jenis ini mencakup jumlah yang besar.

d. Penentuan Harga Jual Produk atau Jasa yang Dihasilkan oleh Perusahaan yang diatur oleh Peraturan Pemerintah.

Produk atau jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti: air, listrik, dan jasa pos diatur dengan

peraturan pemerintah. Harga jual produk atau jasa tersebut ditentukan dengan laba yang diharapkan.

E. Biaya

1. Pengertian Biaya

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi 1993:8). Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva (Supriyono,1990:7). Konsep dan istilah biaya telah dikembangkan selaras dengan kebutuhan para akuntan, ekonom dan insinyur. Para akuntan mendefinisikan biaya sebagai suatu nilai tukar prasyarat, pengorbanan, yang dilakukan guna memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan prasyarat atau pengorbanan tersebut pada tanggal perolehan dinyatakan dengan pengurangan kas atau aktiva lainnya pada saat ini atau dimasa mendatang. (Milton F. Usry dan Lawrence H. Hammer,1995: 25).

2. Penggolongan biaya

Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai cara. Umumnya pengolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai, pengolongan tersebut menurut: obyek pengeluarannya, fungsi pokok dalam perusahaan, hubungan biaya dengan sesuatu yang dicapai, perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 1993:14-17).

- a. Atas dasar objek pengeluaran

Nama obyek pengeluaran merupakan dasar pengolongan biaya.

- b. Atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan. Terdiri dari biaya produksi, Biaya komersial/pemasaran, Biaya administrasi dan umum.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya untuk mengolah bahan baku menjadi produk-produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (variabel dan tetap).

Biaya komersial/pemasaran, terdiri dari biaya pemasaran yang merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk (biaya iklan, biaya promosi).

Biaya administrasi dan umum, yaitu biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk (biaya gaji karyawan bagian keuangan, biaya foto copy).

- c. Atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang di biayai, terdiri dari: biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung diartikan sebagai biaya yang dapat ditelusuri atau melekat pada pelaksanaan suatu prosedur tindakan atau jasa. Biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak dapat ditelusuri atau yang tidak melekat pada pelaksanaan suatu prosedur tindakan atau jasa. Biaya tidak langsung tetap terjadi sekalipun jasa tertentu tidak lagi diselenggarakan.
- d. Dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan, terdiri dari: biaya variabel, semi variabel, dan biaya tetap.

Biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas, sampai dengan tingkat tertentu. Biaya tetap merupakan biaya yang digunakan untuk mempertahankan kemampuan operasi perusahaan. Tingkat konstanta biaya tetap terbatas dalam jarak kapasitas yang merupakan daerah kegiatan manajemen dalam melaksanakan kegiatan. Yang termasuk biaya tetap dalam paket perjalanan wisata yaitu (M. Surbey, 1985:85-90)

1). Biaya pemasaran

Biaya pemasaran dalam suatu biro perjalanan umumnya cukup besar. Biasanya pemasaran dilaksanakan bersama-sama dan tidak dilakukan paket demi paket. Untuk membebaskan biaya bersama ke dalam paket suatu tour dapat ditempuh dengan membagi total biaya pemasaran dengan total tour yang dijalankan selama periode yang sama.

2). Biaya transportasi

Kendaraan yang digunakan untuk tour dapat diperoleh dari sewa atau milik perusahaan. Bila menyewa harus diperhatikan cara menyewa apakah berdasarkan jam, jarak tempuh, hari, atau yang lainnya. Juga perhitungan bensin apakah bensin ditanggung sendiri. Bila kendaraan milik perusahaan supaya diperhitungkan biaya operasionalnya yang antara lain meliputi perawatan (service), bensin, oli, pajak, asuransi, sopir, dan penyusutan kendaraan tersebut.

3). Sumber Daya Manusia dan Biaya riset

Biaya riset meliputi biaya penjelajahan awal sebelum tour (bila ada), kontak atau negosiasi dengan pihak-pihak terkait (hotel, lokasi wisata, kendaraan, dsb). Biaya-biaya yang harus ditanggung perusahaan seperti karyawan bagian administrasi, keuangan juga harus dibebankan pada tour. Pembebanan bisa dipilih antara lain dengan cara membagi seluruh biaya yang direncanakan akan dikeluarkan setiap bulannya dengan jumlah jam tour yang dilaksanakan pada periode yang sama. Sehingga untuk setiap tour akan terbebani biaya yang berbeda-beda tergantung panjang pendeknya tour tersebut (Poynter, 1993:290).

Biaya semi variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan. Atau aktivitas tetapi tingkat perubahan tidak proporsional atau sebanding.

Biaya variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding atau proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas. Dengan meningkatnya volume kegiatan maka secara proporsional semakin tinggi pula total biaya variabel. Semakin rendah volume kegiatan maka secara proporsional semakin rendah pula total biaya variabel. Yang termasuk biaya variabel dalam paket perjalanan wisata yaitu :

1). Biaya akomodasi Hotel

Akomodasi hotel dimasukkan dalam paket total, jika dipesan langsung dengan pihak hotel sangatlah perlu menghitung

pendanaan tersebut per malam karena hal ini memudahkan bagi tour yang singkat dan satu tujuan.

2). Konsumsi (makanan dan minuman)

Memperhitungkan jenisnya dan jumlah peserta perlu dipastikan untuk membayar harga makanan.

3). Tips

Besar kecilnya rombongan akan mempengaruhi besar kecilnya tip yang akan diberikan.

4). Keliling kota

Biaya keliling kota termasuk bagian yang besar dalam harga paket suatu tour. Harus dapat ditentukan tarif perorang dan biaya masuk ke lokasi wisata perorang. Perhitungkan pula biaya pemandu wisata dan sopir. (Poynter, 1993:28)

e. Berdasarkan waktu dan manfaatnya

Terdiri dari pengeluaran modal (untuk menghasilkan manfaat pada periode yang akan datang, dicatat sebagai aktiva) dan pengeluaran pendapatan (yang memberikan manfaat dalam periode berjalan dan dicatat sebagai beban)

3. Metode pemisahan biaya semi variabel kedalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Terdapat tiga macam metode pemisahan biaya semi variabel atas dasar pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu, yaitu: titik tertinggi dan terendah, metode berjaga, metode kuadrat terkecil (Supriyono, 1992: 424-432).

a. Titik tertinggi dan terendah

Metode ini memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dalam periode tertentu dengan mendasarkan kapasitas dan biaya pada titik tertinggi dan titik terendah. Perbedaan antara kedua titik tersebut disebabkan karena perubahan kapasitas dan besarnya tarif biaya variabel satuan.

Kelebihan : Metode ini sederhana dan mudah dihitung dan dipakai.

Kelemahan: Kurang teliti dan kurang cermat, karena hanya didasarkan pada dua tingkatan kapasitas yang ekstrim, yaitu titik tertinggi dan terendah sedangkan tingkatan kapasitas yang lain tidak dipertimbangkan.

b. Metode Biaya Berjaga

Metode ini mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produksi sama dengan nol, biaya ini disebut biaya berjaga, biaya berjaga ini merupakan biaya tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel.

Kelebihan metode ini sederhana dan mudah dalam perhitungan.

Kelemahannya: tidak cermat atau tidak teliti karena hanya mendasarkan satu tingkatan kegiatan, mahal untuk diterapkan atau digunakan, biaya tetap berjaga tidak sama dengan biaya tetap operasi.

c. Garis statistikal

Metode pemisahan biaya tetap dan variabel dengan cara menggambarkan biaya setiap bulan pada sebuah grafik dan menarik satu garis lurus ditengah-tengah titik tersebut.

Kelebihan metode ini dibanding dengan metode titik tertinggi dan terendah serta metode bersiap, bahwa metode ini lebih teliti karena semua n telah diperhitungkan.

Sedangkan kelemahannya, metode ini kurang ilmiah karena penarikan garis dapat berbeda antara orang tertentu dengan orang lain, sifatnya subyektif.

d. Metode Kuadrat Terkecil

Metode ini mengangap hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan $Y = a + bX$, Y (biaya), merupakan variabel tidak bebas, variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X (kapasitas), yang merupakan variabel bebas, atau biaya menentukan volume penjualan. a merupakan unsur biaya tetap di dalam variabel Y. b menunjukkan unsur biaya variabel.

Rumus perhitungan a dan b tersebut adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

F. UJI HIPOTESA

1. Pengertian Hipotesa

Hipotesa adalah suatu anggapan atau pendapat yang diterima untuk menjelaskan suatu fakta atau yang dipakai sebagai dasar bagi suatu penelitian. (Nugroho Budiyuwono, 1993: 183).

Hipotesa, anggapan, atau pendapat diatas seringkali dipergunakan untuk mengambil keputusan, kalau hipotesa itu keliru dengan sendirinya keputusan dapat keliru. Berdasarkan keadaan yang nyata ini, maka hasil pengujian hipotesa dapat dipergunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

2. Prosedur Pengujian Hipotesa

Pengujian suatu hipotesa pada hakekatnya dapat disusun dalam beberapa tahap. Pentahapan didalam pengujian hipotesa ini secara keseluruhan merupakan prosedur dari pengujian hipotesa. Tahap-tahap pengujian hipotesa tersebut, yaitu:

a. Perumusan hipotesa nol dan hipotesa alternatif

Hipotesa nol dirumuskan dengan H_0 , hipotesa ini tidak mempunyai perbedaan dengan hipotesa yang sebenarnya. Hipotesa alternatif adalah hipotesa kerja yang dirumuskan kebalikan dari hipotesa nol

b. Penentuan taraf nyata (*significant level*), biasanya digunakan simbol α .

Dalam tahap ini tidak ada ukuran yang pasti, ada yang menyatakan taraf nyata 1% atau kurang, biasanya dipergunakan dibidang kesehatan, 5% dibidang ekonomi dan 10% dibidang pertanian.

c. Menentukan statistik uji atau kreteria uji yang akan dipergunakan, apakah dengan kurva normal, distribusi t, distribusi X^2 atau dengan distribusi F.

d. Pengambilan keputusan, apakah hipotesa dapat diterima atautkah hipotesa tersebut ditolak.

3. Test Hipotesa Mengenai Perbedaan antara 2 Sampel Means. Sampel Kecil ($n < 30$)

Untuk menguji ada tidaknya perbedaan yang cukup berarti (signifikan) antara μ_A dan μ_B pada tingkat kepercayaan tertentu dapat dipergunakan langkah-langkah pengujian sebagai berikut:

a. Membuat hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_A).

$$H_0 : \mu_A = \mu_B$$

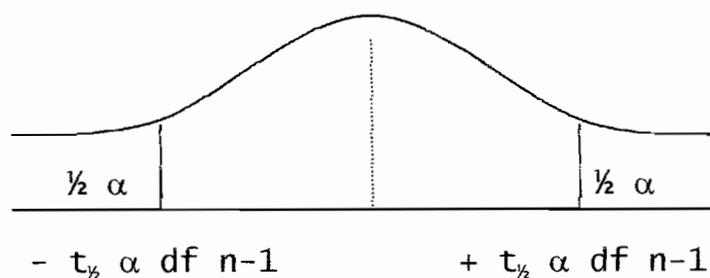
$$H_A : \mu_A \neq \mu_B$$

Dimana:

μ_A = Rata-rata tarif Paket Biro Perjalanan Wisata menurut PT. Sumber Turindo

μ_B = Rata-rata tarif Paket Biro Perjalanan Wisata menurut teori.

b. Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan tertentu ($1 - \alpha$).



$$H_0 \text{ diterima bila } -t_{\frac{1}{2}\alpha} \text{ df } n-1 \leq t_c \leq +t_{\frac{1}{2}\alpha} \text{ df } n-1$$

$$H_0 \text{ ditolak bila } t_c < -t_{\frac{1}{2}\alpha} \text{ df } n-1 \text{ atau } t_c > +t_{\frac{1}{2}\alpha} \text{ df } n-1$$

c. Menentukan daerah kritis penerimaan H_0 dan penolakan H_0 berdasarkan huruf b diatas. Untuk mengetahui apakah perbedaan perhitungannya teori signifikan atau tidak, dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$t_c = \frac{\overline{X}_A - \overline{X}_B}{\sqrt{\frac{(n_A - 1) S_A^2 + (n_B - 1) S_B^2}{n_A + n_B - 2}} \sqrt{\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B}}}$$

Keterangan:

\overline{X}_A = rata-rata sampel A

\overline{X}_B = rata-rata sampel B

n_A = Jumlah sampel A

n_B = Jumlah sampel B

S_A = Deviasi standart A

S_B = Deviasi standar B

Mencari standart deviasi (S), menggunakan rumus

$$S = \sqrt{\frac{\sum (X - \overline{X})^2}{n - 1}}$$

- d. Membuat keputusan apakah menerima atau menolak H_0 sesuai hasil a, b, c, dan d. Apabila dari penghitungan t_c terletak pada daerah penolakan maka H_0 ditolak. Apabila dari penghitungan t_c terletak pada daerah penerimaan maka H_0 diterima.
- e. Membuat kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik apabila H_0 ditolak maka terdapat perbedaan yang signifikan antara rata-rata tarif Paket Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo dengan tarif Paket Biro Perjalanan Wisata menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Apabila H_0 diterima maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan.

G. Laba

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dibanding dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama

Dalam suatu biro perjalanan wisata laba yang diharapkan tergantung pada masing-masing biro perjalanan.

Dalam perencanaan tingkat pencapaian laba bersih terdapat tiga macam pendekatan, yaitu: (Supriyono, 1993: 522).

1. Pencapaian tingkat laba bersih dari penjualan.

Dapat dihitung dengan rumus $(\text{laba bersih} : \text{penjualan}) \times 100\%$

2. Pencapaian tingkat laba bersih dari biaya variabel.

Dapat dihitung dengan rumus $(\text{laba bersih} : \text{total biaya variabel}) \times 100\%$

3. Pencapaian tingkat laba bersih dari total biaya.

Dapat dihitung dengan rumus $(\text{laba bersih} : (\text{total biaya tetap} + \text{total biaya variabel})) \times 100\%$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu jenis penelitian tentang objek tertentu pada Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo, data yang diperoleh kemudian diolah dan dievaluasi selanjutnya ditarik menjadi suatu kesimpulan yang hanya berlaku bagi Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat : BiroPerjalanan Wisata PT. Sumber Turindo, di Jl Sudirman No. 9-11 Yogyakarta
2. Waktu : Penelitian dilaksanakan pada bulan April 1998 sampai dengan bulan Juni 1998

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek

- a. Pimpinan Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.
- b. Bagian Keuangan
- c. Bagian operasional
- d. Bagian ticketing

2. Objek

Obyek penelitiannya adalah tarif paket perjalanan wisata, Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.

D. Data yang dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Tarif paket perjalanan Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.
3. Daftar biaya yang diperlukan dalam setiap paket perjalanan wisata
4. Persentase laba yang diharapkan
5. Jumlah Paket perjalanan wisata Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Mengadakan tanya jawab secara langsung dengan subjek penelitian guna mendapat data yang diperlukan yaitu gambaran umum perusahaan, jumlah paket perjalanan wisata, persentase laba yang diharapkan.

2. Dokumentasi

Meneliti dan menyalin catatan-catatan yang ada dalam Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo terutama yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan untuk memecahkan permasalahan, seperti, daftar biaya yang diperlukan dalam setiap paket perjalanan wisata, tarif paket perjalanan Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.

3. Observasi

Mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian di Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo, sehingga memperoleh

gambaran yang nyata mengenai kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan oleh PT. Sumber Turindo.

F. Teknik Analisa Data

Untuk menjawab permasalahan di atas langkah-langkah yang digunakan adalah :

1. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil (*Least Square*), karena sifatnya obyektif, memakai semua data atau n , dapat memberikan informasi statistikal tambahan yang dapat menaksir biaya.

Caranya:

- a). Menentukan besarnya biaya variabel satuan (b)

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

- b). Menentukan biaya total tetap (a)

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

Dimana, Y = Biaya, variabel tergantung

X = Kapasitas, variabel tidak tergantung

- c). Menentukan persamaan anggaran fleksibel. Setelah b dan a diketahui, dapat disusun persamaan anggaran fleksibel per bulan atau pertahun, dengan persamaan $Y = a + b X$

2. Menghitung total biaya tetap dan total biaya variabel yang terjadi untuk mendapatkan biaya penuh, kemudian mengalokasikan biaya tetap ke masing-masing kelompok paket tour.
3. Menghitung % *mark-up* yang dapat diperoleh dengan rumus:

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya tetap}}{\text{Biaya Variabel}}$$

4. Menghitung tarif paket perjalanan wisata per orang, dengan rumus:

Biaya variable per orang	xxxx
<i>Mark-up</i> (Bi. Var x % mark-up)	<u>xxxx</u> +
Tarif per orang	xxxx

5. Membandingkan besarnya rata-rata tarif paket perjalanan wisata PT. Sumber Turindo, dengan rata-rata tarif menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing*, kalau ada selisih dianalisis menggunakan uji beda mean. Langkah-langkah uji tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Buat hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_A).

$$H_0 : \mu_A = \mu_B$$

$$H_A : \mu_A \neq \mu_B$$

Dimana, μ_A = Rata-rata tarif paket perjalanan wisata Biro

Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo.

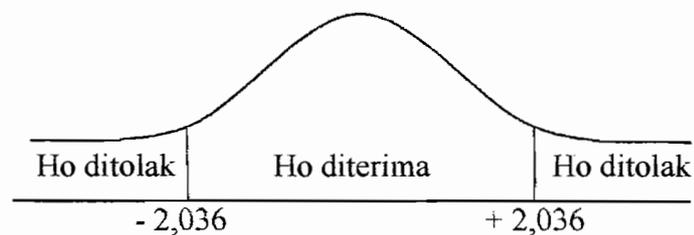
μ_B = Rata-rata tarif paket perjalanan wisata menurut

cost-plus pricing pendekatan *variable costing*.

- b. Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan 5%. Daerah kritisnya adalah

$$\begin{aligned} & \pm t (\alpha/2, n_1 + n_2 - 2) \\ & \pm t (5\%/2, 17 + 17 - 2) \\ & \pm t (0,025, 32) \\ & = 2,036 \end{aligned}$$

- c. Menentukan daerah kritis penerimaan H_0 dan penolakan H_0 berdasarkan huruf b diatas.



H_0 diterima bila $-2,036 \leq t \leq +2,036$

H_0 ditolak bila $t > +2,036$ atau $t < -2,036$

- d. Tes Statistik

$$t = \frac{\overline{X}_A - \overline{X}_B}{\sqrt{\frac{(n_A-1)S_A^2 + (n_B-1)S_B^2}{n_A + n_B - 2}} \sqrt{\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B}}}$$

\overline{X} = Rata-rata sampel

n = Jumlah sampel

S = Standar deviasi

Mencari standart deviasi menggunakan rumus:

$$S_A = \sqrt{\frac{\sum (X_A - \overline{X}_A)^2}{n - 1}} \quad S_B = \sqrt{\frac{\sum (X_B - \overline{X}_B)^2}{n - 1}}$$

e. Membuat keputusan apakah menerima atau menolak H_0

Apabila dari penghitungan t_c terletak pada daerah penolakan maka H_0 ditolak. Apabila dari penghitungan t_c terletak pada daerah penerimaan maka H_0 diterima.

f. Membuat kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik apabila H_0 ditolak maka terdapat perbedaan yang signifikan antara rata-rata tarif paket perjalanan wisata Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo dengan tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing*.

Apabila H_0 diterima maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT Sumber Turindo adalah perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa pariwisata. PT Sumber Turindo didirikan di Yogyakarta pada tanggal 3 Oktober 1991 oleh Bapak Hengky Soediono, Bapak Teguh Tjahjadi Joesoef dan Ibu Linda Ningsih dengan akta notaris Tri Agus Haryono No.4 Tanggal 3 Oktober 1991. Ijin usaha dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) diperoleh pada tanggal 12 Februari 1992 dengan surat persetujuan BKPM No. 42/I/PMPN/1992. Perusahaan mulai beroperasi pada tanggal 6 Desember 1991, namun memulai tahapan praoperasi pada tanggal 5 Oktober 1991. Selama praoperasi telah terjadi transaksi penjualan produk perusahaan lain seperti penjualan tiket pesawat terbang dan penjualan paket perjalanan wisata biro perjalanan lain.

PT Sumber Turindo juga memakai nama Tourindo Tours&Travel. Hal ini untuk lebih memudahkan pengucapan karena banyaknya wisatawan asing yang menggunakan jasa Perusahaan.

Pimpinan PT Sumber Turindo yang pertama adalah Bapak Teguh Tjahjadi Joesoef. Sampai saat ini telah terjadi dua kali pergantian pengurus, dan pimpinan perusahaan saat ini adalah Bapak Bonnie Satedja.

B. Lokasi Perusahaan

Sejak berdiri pada tanggal 3 Oktober 1991 sampai pada tanggal 1 Maret 1998, PT Sumber Turindo menempati kantor di jalan P. Mangkubumi No. 11B Yogyakarta. Karena pertimbangan biaya, mulai tanggal 2 Maret 1998 PT Sumber Turindo pindah ke Phoenix Heritage Hotel Yogyakarta di Jalan Sudirman No 9-11 Yogyakarta yang letaknya relatif dekat dengan lokasi perusahaan yang lama. Dengan menempati kantor di Phoenix Heritage Hotel perusahaan tidak perlu mengeluarkan beberapa elemen biaya seperti biaya listrik. Alasan pemilihan lokasi biro perjalanan wisata adalah:

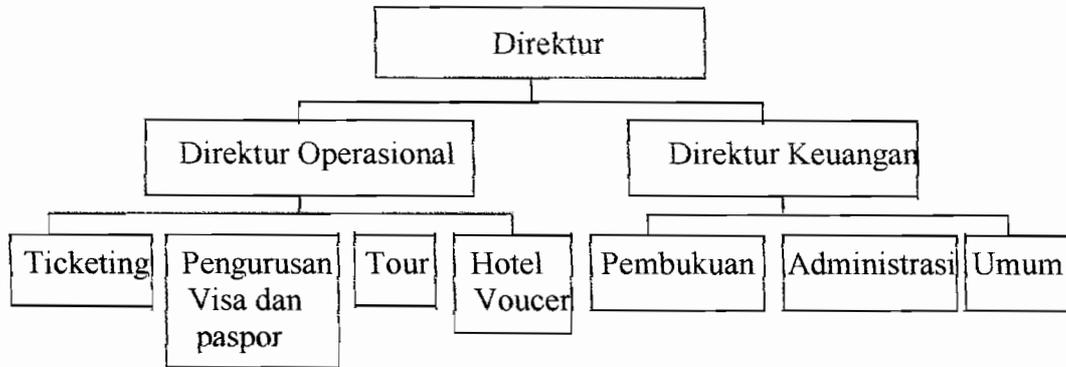
- Letaknya cukup strategis, mudah dijangkau dan berdekatan dengan jalan Malioboro yang merupakan pusat kota Yogyakarta.
- Mudah berkomunikasi dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan biro perjalanan wisata, seperti hotel, sarana transportasi.

C. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan perwujudan yang menunjukkan hubungan diantara fungsi-fungsi dalam suatu organisasi serta wewenang dan tugas jabatan setiap anggota organisasi yang menjalankan tugas-tugasnya.

Struktur Organisasi yang digunakan oleh PT Sumber Turindo berbentuk struktur organisasi garis. Adapun struktur organisasi PT Sumber Turindo adalah sebagai berikut:

Tabel IV.
Struktur Organisasi PT. Sumber Turindo



Sumber : PT. Sumber Turindo

Sedangkan tugas masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1. **Direktur**
 - a. Membuat kebijakan dan keputusan akhir serta menentukan arah dan tujuan perusahaan.
 - b. Melaksanakan kepemimpinan harian dan mengkoordinir staf bawahannya.
 - c. Menentukan kebijaksanaan perusahaan mengenai keuangan, sistematika kerja dan kepegawaian.
2. **Direktur Operasional**
 - a. Membantu direktur dalam hal membuat keputusan kebijakan arah perusahaan.
 - b. Memberikan keputusan dan kebijakan operasional harian.
 - c. Melaksanakan pembuatan produk-produk baru perusahaan dan menyiapkan bahan-bahan promosi yang dianggap akurat.
3. **Bagian Ticketing**
 - a. Mencatat semua reservasi (pemesanan) tiket dari konsumen.

- b. Melaksanakan pembuatan tiket yang telah dipesan oleh konsumen
 - c. Membuat kuitansi pembayaran tiket.
4. Bagian Pengurusan visa dan paspor
- a. Mencatat semua pemesanan pengurusan visa dan paspor.
 - b. Melaksanakan pengurusan dokumen di kantor imigrasi
 - c. Mengirimkan dokumen ke Kedutaan Jakarta
5. Bagian Tour
- a. Membuat dan mengajukan rancangan tarif paket perjalanan wisata.
 - b. Menjelaskan kepada konsumen mengenai paket perjalanan wisata yang ditawarkan.
 - c. Mengadakan checking pelaksanaan reservasi dan konfirmasi serta cancelation.
 - d. Mempersiapkan travel dokumen yang diperlukan oleh konsumen.
6. Bagian Hotel dan Voucher
- a. Mencatat semua pemesanan hotel.
 - b. Melaksanakan pemesanan hotel yang dikehendaki konsumen.
 - c. Melaksanakan pembuatan voucher.
7. Direktur Keuangan
- a. Membantu direktur dalam hal pembuatan keputusan dan kebijakan dalam bidang keuangan perusahaan.
 - b. Mengawasi seluruh kegiatan keuangan perusahaan.
 - c. Menyiapkan cek dan menyelesaikan pembayaran gaji karyawan.
 - d. Melaksanakan pembayaran pajak perusahaan.

8. Bagian Pembukuan

- a. Mencatat semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam setiap operasinya.
- b. Mencatat semua pemasukan perusahaan.
- c. Membuat laporan keuangan dan neraca perusahaan.

9. Bagian Administrasi

- a. Mengoperasikan sarana komunikasi yang ada misalnya telek, faksimile, telepon.
- b. Mencatat dan menjaga seluruh inventaris perusahaan.
- c. Membuat laporan kegiatan usaha.
- d. Membantu bagian tour dalam mempersiapkan travel dokumen yang diperlukan oleh konsumen.
- e. Melaksanakan tugas pokok kesekretariatan

10. Bagian Umum

- a. Melaksanakan pengantaran surat perusahaan.
- b. Mengadakan rekonfirmasi tiket penerbangan dan tiket-tiket lainnya.
- c. Menjaga, merawat lingkungan kantor dan lingkungannya

D. Personalia

PT. Sumber Turindo mempunyai 10 orang karyawan tetap, 6 orang pria dan 4 orang wanita. Sebagian besar karyawan mempunyai latar belakang pendidikan pariwisata. Untuk mendapatkan karyawan PT. Sumber Turindo melakukan perekrutan umum artinya perekrutan dipublikasikan di media cetak dan terbuka untuk umum.

PT. Sumber Turindo tidak mengenal hari libur tetapi setiap karyawan berhak atas istirahat mingguan yang diatur setiap hari keenam atau setelah bekerja berturut-turut selama 5 hari, yang sebelumnya telah ada kesepakatan dengan direktur. Jam kerja perusahaan adalah sebagai berikut:

Hari Senin sampai hari Jumat : Pukul 08.00 – 17.00 Wib

Hari Sabtu : Pukul 08.00 – 14.00 Wib

Hari Minggu atau hari libur : Pukul 08.00 – 13.00 Wib



Dalam hal pengupahan dan pengajian sistem oleh PT. Sumber Turindo mempunyai aturan tersendiri. Gaji karyawan terdiri dari :

a. Gaji pokok

Gaji pokok merupakan gaji tetap yang diterima oleh karyawan sesuai dengan pangkat dan golongannya.

b. Tunjangan Hadir

Tunjangan hadir adalah tunjangan yang diberikan kepada karyawan sesuai dengan tingkat kehadiran kerja dalam sebulan yang jumlah hari kerjanya sesuai dengan ketentuan atau UU yang berlaku.

c. Tunjangan Makan

Tunjangan makan merupakan tunjangan yang diberikan kepada karyawan sesuai dengan kebutuhan karyawan.

Besarnya tunjangan hadir dan tunjangan jabatan sesuai dengan golongan masing-masing. Besarnya gaji pokok dari masing-masing golongan ditentukan dengan surat keputusan direktur. Sementara itu pelaksanaan pembayaran gaji termasuk tunjangan disatukan dalam paket penerimaan gaji dengan rincian dan diserahkan kepada karyawan pada setiap akhir bulan.

Perusahaan juga memberikan kesempatan kepada karyawan bila ingin mengambil gaji lebih awal/bon sementara dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Bon sementara diperbolehkan dengan jumlah maksimal 50 % dari gaji.
- b. Bon sementara hanya diperbolehkan sesudah tanggal 10 pada bulan berjalan dan akan dipotong keseluruhan pada waktu penerimaan gaji karyawan yang bersangkutan.

Sementara itu PT. Sumber Turindo juga membedakan golongan masing-masing karyawan sesuai dengan jabatannya masing-masing.

Penggolongan itu terdiri dari 5 jenjang yaitu :

- a. Golongan I.
- b. Golongan II.
- c. Golongan III.
- d. Golongan IV.
- e. Golongan V.

Selain itu PT. Sumber Turindo juga menetapkan peraturan mengenai izin meninggalkan pekerjaan, cuti tahun dan absen dengan peraturan sebagai berikut :

1. Karyawan yang tidak bisa masuk kerja karena sakit, seawal mungkin memberitahukan kepada pimpinan dengan cepat kemudian membuat surat keterangan yang bisa dipertanggungjawabkan. Konsekuensinya tunjangan hadir dipotong 50%.
2. Karyawan yang berhalangan masuk kerja karena suatu kepentingan, harus mengajukan izin terlebih dahulu kepada pimpinan sesuai prosedur yang berlaku dengan konsekuensinya tunjangan hadir dipotong 100%.

3. Karyawan tidak masuk kerja tanpa meminta izin terlebih dahulu/tanpa keterangan yang bisa dipertanggungjawabkan dikenakan sanksi dan konsekuensi tunjangan hadir dipotong 100%.
4. Karyawan berhak libur dengan upah penuh apabila :
 - a. Pernikahan karyawan yang bersangkutan ... 3 hari kerja.
 - b. Pernikahan anak karyawan ... 2 hari kerja.
 - c. Sunatan/baptisan anak karyawan ... 1 hari kerja.
 - d. Istri/suami karyawan meninggal ... 2 hari kerja.
 - e. Orang tua/anak karyawan meninggal ... 1 hari kerja.
5. Cuti tahunan dengan ketentuan
 - a. Setelah karyawan bekerja berturut-turut selama 12 bulan.
 - b. Lama cuti tahunan 12 hari kerja..
 - c. Selama melaksanakan cuti tahunan karyawan berhak mendapatkan upah penuh.
 - d. Pengambilan cuti tahunan tidak bisa diambil sekaligus akan tetapi diambil dalam beberapa periode, asal salah satu periode berjumlah 6 hari.

E. Produksi.

PT. Sumber Turindo adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa khususnya jasa pariwisata. Jasa yang ditawarkan PT. Sumber Turindo antara lain:

1. Penjualan tiket

Pelayanan penjualan tiket dalam PT. Sumber Turindo meliputi tiket angkutan udara, laut, darat.

2. Perjalanan wisata.

Jasa perjalanan wisata untuk mengunjungi objek-objek wisata sesuai dengan paket yang ditawarkan atau sesuai dengan permintaan konsumen. Adapun paket-paket yang ditawarkan oleh PT Sumber Turindo ada 31 paket yaitu:

1. Yogya City Tour 1 Day
2. Yogya City Tour 2 Day 1 Night
3. Yogya City Tour Day 2 Night
4. Yogya City and Campus Sight Seeing Tour
5. Borobudur Temple & Agro Village Tour
6. Full Day Borobudur, Agri Village, Prambanan Tour
7. Four Days Yogya Package
8. Dieng Plateau & Borobudur
9. Mount Bromo Tour
10. Sunrise at Merapi Vulcano
11. Baron, Kukup, Krakal Beach
12. Borobudur, Pawon Mendut
13. Prambanan & Sunset Boko
14. Beautifull Morning at Borobudur, Pawon, Mendut & Batik Industry
15. Sunset at Borobudur
16. Dieng Plateau Only

17. Suku Temple, Solo & Silver
18. Sangiran, Solo, Silver & Wayang
19. Borobudur, Kaliurang, & Prambanan
20. Borobudur, Prambanan & Batik, Silver
21. Silver Industry, Imogiri Ryal Cemetery & Parangtritis
22. Ramayana Ballet Performance
23. Gedongsongo, Old Lokomotif Museum, Batik Industry
24. Prambanan, Silver, Wayang & Parangtritis
25. Kaliurang, Silver, Wayang & Parangtritis Beach
26. Bali Tour 3 Hari 2 Malam
27. Bali Tour 4 Hari 3 Malam
28. Bali Tour 5 Hari 4 Malam
29. Bali-Lombok 5 Hari 4 Malam
30. Bali-Lombok 4 Hari 3 Malam

3. Hotel voucher.

PT. Sumber Turindo juga menawarkan pelayanan pemesanan kamar hotel yang dikehendaki konsumen mulai dari hotel melati sampai dengan hotel berbintang.

4. Pengurusan visa dan paspor.

Selain hal tersebut di atas perusahaan juga menangani pengurusan visa dan paspor mulai dari pengurusan di kantor imigrasi sampai dengan pengiriman dokumen ke kedutaan.

5. Penyelenggaraan Konvensi

Penyelenggaraan konvensi adalah pelayanan untuk menyelenggarakan kongres, pertemuan, seminar dan sebagainya.

F. Pemasaran.

Karena banyaknya biro perjalanan wisata di Yogyakarta, maka setiap biro perjalanan wisata harus berusaha mengatasi persaingan. Demikian juga halnya dengan PT Sumber Turindo. Untuk mengatasi persaingan PT. Sumber Turindo meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, menjaga kesepakatan harga dari ASITA dan melaksanakan promosi.

Dalam operasi sehari-hari PT. Sumber Turindo melayani berbagai kalangan mulai dari perorangan baik wisatawan dalam negeri maupun luar negeri, instansi umum serta mahasiswa dan pelajar.

Adapun kegiatan promosi yang dilaksanakan PT. Sumber Turindo meliputi :

1. Periklanan.

Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberi informasi kepada masyarakat bahwa perusahaan memberikan pelayanan jasa pariwisata. Dalam usahanya untuk memperkenalkan pelayanan jasa pariwisata kepada masyarakat PT. Sumber Turindo menggunakan media cetak seperti majalah pariwisata, Surat kabar dan penerbitan lain yang diterbitkan oleh organisasi kepariwisataan yang ada.

2. Presentasi

Presentasi merupakan kegiatan mempromosikan suatu paket perjalanan wisata pada suatu instansi yang akan mengadakan perjalanan wisata.

3. Pembuatan brosur.

Sebagai salah satu alat promosi PT Sumber Turindo membuat brosur-brosur yang berisi tentang pelayanan yang ditawarkan khususnya brosur paket-paket perjalanan wisata. Brosur dibuat dalam bahasa Inggris dan bahasa Indonesia.

BAB V

ANALISIS DATA

PT. Sumber Turindo merupakan biro perjalanan wisata yang menawarkan berbagai macam jasa. Jasa yang ditawarkan antara lain mengatur, menyediakan dan menyelenggarakan perjalanan wisata, melayani pemesanan kamar hotel, mengurus dokumen perjalanan seperti visa dan paspor, melayani penyelenggaraan konvensi dan penjualan tiket angkutan udara, laut dan darat.

Seperti yang telah dikemukakan didalam bab IV, PT Sumber Turindo menawarkan 31 paket perjalanan wisata kepada konsumen, baik paket Yogya dan sekitarnya maupun paket luar Jawa. Dalam penelitian ini sampel yang diambil adalah 5 paket yang paling diminati oleh konsumen dan merupakan lima paket yang paling laku selama tahun 1997. Kelima paket tersebut terdiri dari 3 paket Yogya City Tour dan 2 paket Bali Tour.

Dalam usaha untuk memenuhi kepuasan konsumen pihak biro perjalanan berusaha untuk menyusun paket semenarik dan sefleksibel mungkin terutama mengenai peserta tour. Dengan demikian jumlah peserta setiap kali tour selalu berbeda-beda tergantung permintaan konsumen. Semakin banyak peserta tour tarif perjalanan wisata setiap peserta (orang) akan semakin kecil (murah) begitu juga sebaliknya. Adapun perincian paket-paket perjalanan wisata beserta pesertanya adalah sebagai berikut:

Tabel V.1
Tabel Paket Perjalanan Wisata Yang Terjual

No	Paket Perjalanan wisata	Paket yang terjual	Jumlah Peserta
----	-------------------------	--------------------	----------------

1.	Yogya City Tour 1 Day	59	181
2.	Yogya City Tour 2 Day 1 Night	38	118
3.	Yogya City Tour 3 Day 2 Night	23	59
4.	Four Days Yogya Package	14	41
5.	Dieng Plateau & Borobudur	3	15
6.	Borobudur, Pawon, Mendut	18	43
7.	Prambanan & Sunset Boko	15	38
8.	Borobudur, Pawon, Mendut, Batik	11	21
9.	Sunset at Borobudur	2	9
10.	Dieng Plateau Only	1	6
11.	Borobudur, Prambanan, Batik, Silver	7	17
12.	Silver, imogiri & parangtritis	9	22
13.	Ramayana Ballet Performace	17	41
14.	Prambanan, silver, wayang & parangtritis	13	32
15.	Kaliurang, silver, wayang, & parangtritis	6	16
16.	Bali Tour 5 Hari 4 Malam	5	250
17.	Bali Tour 4 Hari 3 Malam	4	200

Untuk paket Yogya dan sekitarnya peserta perjalanan wisata berkisar antara 2 sampai 8 orang, Sedangkan untuk paket luar Jawa peserta perjalanan wisata berkisar 40 sampai 50 orang. Adapun perincian jumlah peserta tour beserta jumlah paket yang terjual selama tahun 1997 adalah sebagai berikut:

Tabel V.2
Tabel Peserta Tour
Yogya City Tour 1 Day, Tahun 1997

Peserta	Jumlah Paket
2	35
3	2
4	13
5	6
7	1
8	2
Jumlah	59

1
10
2
14
1
15
32
153

Tabel V.3
Tabel Peserta Tour
Yogya City Tour 2 Day 1 Night, Tahun 1997

Peserta	Jumlah Paket
2	25
4	4
5	6
6	1
8	2
Jumlah	38

Tabel V.4
Tabel Peserta Tour
Yogya City Tour 3 Day 2 Night, Tahun 1997

Peserta	Jumlah Paket
2	18
4	3
5	1
6	1
Jumlah	23

Tabel V.5
Tabel Peserta Tour
Bali Tour 5 Hari 4 Malam, Tahun 1997

Peserta	Jumlah Paket
50	5
Jumlah	5

Tabel V.6
Tabel Peserta Tour
Bali Tour 4 Hari 3 Malam, Tahun 1997

Peserta	Jumlah Paket
50	4
Jumlah	4

Pemisahan komponen biaya kedalam biaya variabel dan biaya tetap telah dilakukan oleh PT. Sumber Turindo. Komponen biaya variabel meliputi *transfer*

in, akomodasi hotel, tiket wisata, *transfer out*, konsumsi dan penyeberangan.

Adapun perinciannya adalah sebagai berikut:

1. Biaya *Transfer in*

Transfer in adalah penjemputan peserta tour baik di bandara, terminal, maupun stasiun kereta api oleh biro perjalanan wisata. Biaya *transfer in* dihitung per orang yaitu sebesar \$ 5.

2. Biaya Akomodasi Hotel

Dalam paket Yogyakarta dan sekitarnya konsumen bebas memilih hotel yang diinginkan dengan pilihan yang berbeda, sehingga tarif paket perjalanan wisata juga akan berbeda sesuai dengan tarif hotel yang dipilih oleh konsumen. Paket A pilihan hotelnya adalah Natour Garuda, Ambarukmo Palace dan Aquilla Prambanan. Paket B yaitu Hotel Yogya International, Mutiara dan Yogya Palace. Paket C yaitu Hotel Batik Palace, matahari dan Arjuna, dalam perhitungan tarif paket perjalanan wisata untuk Yogya City Tour penulis hanya membahas salah satu paket yaitu untuk pilihan Hotel Mutiara. Sedangkan untuk paket untuk luar Jawa hotel ditentukan oleh pihak Biro Perjalanan Wisata.

3. Biaya Tiket Wisata

Biaya tiket masuk lokasi wisata dihitung per orang. Besarnya tiket masuk lokasi wisata berbeda-beda untuk setiap lokasi.

4. Biaya *Transfer out*

Transfer out adalah pengantaran peserta tour setelah tour selesai, ke terminal, bandara, atau stasiun kereta api. Besar biaya *transfer out* sama dengan biaya *transfer in* yaitu sebesar \$ 5.

5. Biaya Konsumsi

Biaya konsumsi hanya ada pada paket luar Jawa yang dihitung per orang. Sehubungan dengan hal itu PT. Sumber Turindo bekerjasama dengan rumah makan-rumah makan yang ada disepanjang jalur yang dilalui dan juga dengan pengusaha katering.

6. Biaya Penyeberangan

Biaya penyeberangan dengan menggunakan kapal laut dari Jawa ke Bali dan dari Bali ke Lombok serta sebaliknya dihitung per orang. Biaya setiap kali penyeberangan adalah sebesar Rp. 1.500,00.

Sedangkan komponen biaya tetap meliputi biaya guide, biaya transportasi, biaya parkir, biaya tips sopir dan kernet, biaya tour leader, dan biaya lain-lain.

Adapun perinciannya adalah sebagai berikut:

1. Biaya *Guide*

Biaya *guide* merupakan biaya tetap karena berapapun jumlah peserta tour *guide* yang memandu hanya satu, sehingga besar kecilnya biaya *guide* tidak tergantung banyak sedikitnya peserta tour. Biaya *guide* untuk paket *Yogya City Tour* dihitung perjamnya yaitu sebesar Rp. 4.000,00 sedangkan untuk paket *Bali Tour* dihitung perhari yaitu sebesar Rp. 30.000,00/hari

2. Biaya Transportasi

Kendaraan yang digunakan untuk tour adalah kendaraan sewa yang meliputi bis dan mobil L-300. Untuk tour yang pesertanya sedikit (antara 2-8 orang) kendaran yang digunakan adalah mobil L-300, sedangkan untuk tour yang pesertanya banyak, yaitu 50 orang atau kurang menggunakan bus. Besarnya biaya transportasi tergantung dari kendaraan yang digunakan dan juga panjang

pendeknya waktu tour. Biaya transportasi untuk mobil L-300 dihitung perjam yaitu sebesar Rp 15.000,00 dan untuk bus biaya transportasi dihitung perhari yaitu sebesar Rp. 500.000,00.

3. Biaya parkir

Biaya parkir untuk setiap obyek wisata bervariasi antara Rp 500,00 sampai Rp 1000,00 untuk mobil L-300 dan Rp. 1.500,00 sampai Rp. 2.000,00 untuk bus.

4. Biaya Tips Sopir dan Kernet

Tips yang diberikan pada sopir dan kernet bertujuan agar mereka memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Besar kecilnya tips tergantung dari besar kecilnya kendaraan yang dipakai. Biaya ini hanya ada pada paket Bali Tour mengingat jarak yang ditempuh jauh dan jangka waktu tour lama. Biaya tips sopir dan kernet diberikan masing-masing sebesar Rp. 80.000,00

5. Biaya *Tour Leader*

Tour leader adalah pimpinan dan pemandu rombongan dalam suatu tour jasa tour leader digunakan untuk tour luar Jawa termasuk paket Bali tour. Biaya tour leader tergantung dari panjang pendeknya waktu tour dan dihitung per hari yaitu sebesar Rp. 75.000,00

6. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain dihitung sebesar 10 % dari total biaya untuk paket Yogyakarta dan sekitarnya dan 5 % untuk paket luar Jawa. Biaya ini digunakan untuk biaya retribusi, sumbangan dan biaya tak terduga. Besar biaya retribusi dan sumbangan selama 1 hari rata-rata Rp. 5.000,00.

Biaya lain-lain merupakan biaya tetap karena biaya ini dipakai untuk kepentingan tour secara keseluruhan.

Biaya-biaya yang menjadi komponen dari masing-masing paket dan besarnya tarif paket perjalanan wisata tergantung dari peserta tour dan panjang pendeknya tour. Berdasarkan peserta tour selama tahun 1997 biaya dan tarif masing-masing paket perjalanan wisata untuk tahun 1997 adalah sebagai berikut:

Yogya City Tour 1 Day

2 peserta

1.	Biaya Tranfer in		
	\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
2.	Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
	Prambanan Rp. 5.000,00		
	Borobudur Rp. 5.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
	Jumlah Rp. 12.500,00		
	Total biaya tiket masuk 2 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	25.000,00
3.	Biaya Guide		
	9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4.	Biaya Transportasi		
	9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5.	Biaya <i>Transfer out</i>		
	\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
6.	Biaya Parkir		
	Borobudur Rp. 1.000,00		
	Prambanan Rp. 1.000,00		
	Kraton Rp. 1.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Batik Rp. 500,00		
	Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
	Jumlah	Rp.	4.500,00
7.	Biaya lain-lain		
	10 % (Rp.28.000,00 + Rp. 25.000,00 + Rp. 36.000,00		
	Rp.135.000,00 + Rp. 28.000,00 + Rp. 4.500,00)	<u>Rp.</u>	<u>25.650,00</u> +
	Jumlah	Rp.	282.150,00

Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	28.215,00
Total =	Rp.	310.365,00
Tarif per orang = Rp. 310.365,00 : 2 = 155.182,50 =	Rp.	155.200,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 1 Day
3 peserta**

1. Biaya Tranfer in		
\$ 5 x 3 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	42.000,00
2. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 3 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	37.500,00
3. Biaya Guide		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 3 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	42.000,00
6. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
7. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.42.000,00 + Rp.37.500,00 + Rp.36.000,00		
Rp.125.000,00 + Rp.42.000,00 + Rp.4.500,00)	<u>Rp.</u>	<u>29.700,00</u>
Jumlah	Rp.	326.700,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	32.670,00
Total =	Rp.	359.370,00
Tarif per orang = Rp. 359.370,00 : 3 = 119.790,00 =	Rp.	119.800,00

**Yogya City Tour 1 Day
4 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
2. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 4 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	50.000,00
3. Biaya Guide		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
6. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
7. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.56.000,00 + Rp. 50.000,00 + Rp. 36.000,00		
Rp.135.000,00 + Rp.56.000,00 + Rp.4.500,00)	Rp.	<u>33.750,00</u>
Jumlah	Rp.	371.250,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	37.125,00
Total =	Rp.	408.375,00
Tarif per orang = Rp.408.375,00 : 4 = 102.093,75 =	Rp.	102.100,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 1 Day
5 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>			
	\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	70.000,00
2. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata			
	Prambanan Rp. 5.000,00		
	Borobudur Rp. 5.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Kraton Rp. 2.000,00 +		
	Jumlah Rp. 12.500,00		
	Total biaya tiket masuk 5 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	62.500,00
3. Biaya Guide			
	9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4. Biaya Transportasi			
	9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5. Biaya <i>Transfer out</i>			
	\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	70.000,00
6. Biaya Parkir			
	Borobudur Rp. 1.000,00		
	Prambanan Rp. 1.000,00		
	Kraton Rp. 1.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Batik Rp. 500,00		
	Silver Rp. 500,00 +		
	Jumlah	Rp.	4.500,00
7. Biaya lain-lain			
	10 % (Rp. 70.000,00 + Rp. 62.500,00 + Rp.36.000,00		
	Rp.135.000,00 + Rp. 70.000,00 + Rp. 4.500,00)	Rp.	<u>37.800,00</u>
	Jumlah	Rp.	415.800,00
	Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	41.580,00
	Total =	Rp.	457.380,00
	Tarif per orang = Rp. 457.380,00 : 5 = 91.476,00 =	Rp.	91.500,00
	Sumber : PT. Sumber Turindo		

Yogya City Tour 1 Day
7 peserta

1. Biaya <i>Transfer in</i>			
	\$ 5 x 7 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	98.000,00
2. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata			
	Prambanan Rp. 5.000,00		
	Borobudur Rp. 5.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Kraton Rp. <u>2.000,00</u> +		
	Jumlah Rp. 12.500,00		
	Total biaya tiket masuk 7 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	87.500,00
3. Biaya Guide			
	9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4. Biaya Transportasi			
	9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5. Biaya <i>Transfer out</i>			
	\$ 5 x 7 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	98.000,00
6. Biaya Parkir			
	Borobudur Rp. 1.000,00		
	Prambanan Rp. 1.000,00		
	Kraton Rp. 1.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Batik Rp. 500,00		
	Silver Rp. <u>500,00</u> +		
	Jumlah	Rp.	4.500,00
7. Biaya lain-lain			
	10 % (Rp. 98.000,00 + Rp. 87.500,00 + Rp.36.000,00		
	Rp.135.000,00 + Rp. 98.000,00 + Rp. 4.500,00)	Rp.	<u>45.900,00</u>
	Jumlah	Rp.	504.900,00
	Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	50.490,00
	Total =	Rp.	555.390,00
	Tarif per orang = Rp. 555.390,00 : 7 = 79.341,43 =	Rp.	79.400,00
	Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 1 Day
8 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 8 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	112.000,00
2. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 8 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	100.000,00
3. Biaya Guide		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
4. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
5. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 8 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	112.000,00
6. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
7. Biaya lain-lain		
10 % (Rp. 112.000,00 + Rp. 100.000,00 + Rp. 36.000,00		
Rp. 135.000,00 + Rp. 112.000,00 + Rp. 4.500,00)	<u>Rp.</u>	<u>49.950,00</u>
Jumlah	Rp.	549.450,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	54.945,00
Total =	Rp.	604.395,00
Tarif per orang = Rp. 604.395,00 : 8 = 75.549,375 =	Rp.	75.600,00

Sumber : PT. Sumber Turindo

**Yogya City Tour 2 Day
2 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x Rp. 2.800,00	Rp.	193.200,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 2 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	25.000,00
4. Biaya <i>Guide</i>		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
5. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp. 28.000,00 + Rp.193.200,00 + Rp. 25.000,00		
Rp. 35.000,00 + Rp.135.000,00 + Rp.28.000,00		
+ Rp.4.500,00)	Rp.	<u>44.970,00</u> +
Jumlah	Rp.	494.670,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	49.467,00
Total =	Rp.	544.137,00
Tarif per orang = Rp. 544.137,00 : 2 = 272.068,50 =	Rp.	272.100,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 2 Day
4 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 2 x Rp. 2.800,00	Rp.	386.400,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 4 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	50.000,00
4. Biaya <i>Guide</i>		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
5. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.56.000,00 + Rp.386.400,00 + Rp.36.000,00		
Rp.50.000,00 + Rp.135.000,00 + Rp.56.000,00		
+ Rp.4.500,00)	Rp.	<u>72.390,00</u> +
Jumlah	Rp.	796.290,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	79.629,00
Total =	Rp.	875.919,00
Tarif per orang = Rp. 875.919,00 : 4 = 219.979,75 =	Rp.	219.000,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 2 Day
5 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	70.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
(\$ 69 x Rp. 2.800,00 x 2) + (47 x Rp. 2.800,00)	Rp.	518.000,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 5 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	62.500,00
4. Biaya <i>Guide</i>		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
5. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	70.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.70.000,00 + Rp.518.000,00 + Rp. 62.500,00		
Rp.36.000,00 + Rp.135.000,00 + Rp. 70.000,00		
+ Rp.4.500,00)	Rp.	<u>89.600,00</u> +
Jumlah	Rp.	985.600,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	98.560,00
Total =	Rp.	1.084.160,00
Tarif per orang = Rp. 1.084.160,00 : 5 = 216.832,00 =	Rp.	216.900,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

Yogya City Tour 2 Day
6 peserta

1. Biaya <i>Tranfer in</i>		
\$ 5 x 6 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	84.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 3 x Rp. 2.800,00	Rp.	579.600,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton Rp. 2.000,00 +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 6 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	75.000,00
4. Biaya <i>Guide</i>		
9 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	36.000,00
5. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 6 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	84.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver Rp. 500,00 +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.84.000,00 + Rp.579.600,00 + Rp.75.000,00		
Rp.36.000,00 + Rp.135.000,00 + Rp.84.000,00		
+ Rp.4.500,00)	Rp.	99.810,00 +
Jumlah	Rp.	1.097.910,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	109.791,00
Total =	Rp.	1.207.701,00
Tarif per orang = Rp. 1.207.701,00 : 6 =201.283,50 =	Rp.	201.300,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 2 Day
8 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 8 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	112.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 4 x Rp. 2.800,00	Rp.	772.800,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 12.500,00		
Total biaya tiket masuk 8 orang x Rp. 12.500,00	Rp.	100.000,00
4. Biaya <i>Guide</i>		
9 jam x Rp. 5.000,00	Rp.	36.000,00
5. Biaya Transportasi		
9 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	135.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 8 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	112.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
Jumlah	Rp.	4.500,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.112.000,00 + Rp.772.800,00 + Rp.100.000,00		
Rp.36.000,00 + Rp.135.000,00 + Rp.112.000,00		
+ Rp.4.500,00)	<u>Rp.</u>	<u>127.230,00</u> +
Jumlah	Rp.	1.399.530,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	139.953,00
Total =	Rp.	1.539.483,00
Tarif per orang = Rp. 1.539.483,00 : 8 = 192.435,00 =	Rp.	192.500,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

Yogya City Tour 3 Day

2 peserta

1. Biaya <i>Tranfer in</i>			
	\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel			
	\$ 69 x Rp. 2.800,00 x 2 hari	Rp.	386.400,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata			
	Prambanan Rp. 5.000,00		
	Borobudur Rp. 5.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Mendut Rp. 500,00		
	Sari Rp. 500,00		
	Sewu Rp. 500,00		
	Taman Sari Rp. 500,00		
	Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
	Jumlah Rp. 14.500,00		
	Total biaya tiket masuk 2 orang x Rp. 14.500,00	Rp.	29.000,00
4. Biaya Guide			
	16 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	64.000,00
5. Biaya Transportasi			
	16 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	240.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>			
	\$ 5 x 2 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	28.000,00
7. Biaya Parkir			
	Borobudur Rp. 1.000,00		
	Prambanan Rp. 1.000,00		
	Kraton Rp. 1.000,00		
	Ratu Boko Rp. 500,00		
	Mendut Rp. 500,00		
	Sari Rp. 500,00		
	Sewu Rp. 500,00		
	Taman Sari Rp. 500,00		
	Kasongan Rp. 500,00		
	Batik Rp. 500,00		
	Silver <u>Rp. 500,00</u> +		
	Jumlah	Rp.	7.000,00
8. Biaya lain-lain			
	10 % (Rp.28.000,00 + Rp.386.400,00 + Rp.29.000,00		

Rp.64.000,00 + Rp. 28.000,00 + Rp.240.000,00 + Rp.7.000,00)	Rp. <u>78.240,00</u> +
Jumlah	Rp. 860.640,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp. 86.064,00
Total =	Rp. 946.704,00
Tarif per orang = Rp.946.704,00 : 2 = 473.352,00 =	Rp. 473.400,00
Sumber : PT. Sumber Turindo	

**Yogya City Tour 3 Day
4 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 2 x Rp. 2.800,00 x 2 hari	Rp.	772.800,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan Rp. 5.000,00		
Borobudur Rp. 5.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Mendut Rp. 500,00		
Sari Rp. 500,00		
Sewu Rp. 500,00		
Taman Sari Rp. 500,00		
Kraton <u>Rp. 2.000,00</u> +		
Jumlah Rp. 14.500,00		
Total biaya tiket masuk 4 orang x Rp. 14.500,00	Rp.	58.000,00
4. Biaya Guide		
16 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	64.000,00
5. Biaya Transportasi		
16 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	240.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 4 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	56.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		



Mendut	Rp. 500,00	
Sari	Rp. 500,00	
Sewu	Rp. 500,00	
Taman Sari	Rp. 500,00	
Kasongan	Rp. 500,00	
Batik	Rp. 500,00	
Silver	<u>Rp. 500,00</u> +	
Jumlah		Rp. 7.000,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.56.000,00 + Rp.772.800,00 + Rp.58.000,00		
Rp.64.000,00 + Rp.56.000,00 + Rp.240.000,00		
+ Rp.7.000,00)		
Jumlah		<u>Rp. 125.380,00</u> +
Komisi Biro Perjalanan (10 %)		Rp. 137.918,00
Total =		Rp. 1.517.098,00
Tarif per orang = Rp.1.517.098,00 : 4 = 379.274,50 =		Rp. 379.300,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

Yogya City Tour 3 Day 5 peserta

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =		Rp. 70.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 2 x Rp. 2.800,00 x 2 hari		Rp. 1.036.000,00
\$ 47 x 2.800,00 x 2 hari		
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		
Prambanan	Rp. 5.000,00	
Borobudur	Rp. 5.000,00	
Ratu Boko	Rp. 500,00	
Mendut	Rp. 500,00	
Sari	Rp. 500,00	
Sewu	Rp. 500,00	
Taman Sari	Rp. 500,00	
Kraton	<u>Rp. 2.000,00</u> +	
Jumlah	Rp. 14.500,00	
Total biaya tiket masuk 5 orang x Rp. 14.500,00		Rp. 72.500,00
4. Biaya Guide		

16 jam x Rp. 4.000,00	Rp.	64.000,00
5. Biaya Transportasi		
16 jam x Rp. 15.000,00	Rp.	240.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 5 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	70.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur Rp. 1.000,00		
Prambanan Rp. 1.000,00		
Kraton Rp. 1.000,00		
Ratu Boko Rp. 500,00		
Mendut Rp. 500,00		
Sari Rp. 500,00		
Sewu Rp. 500,00		
Taman Sari Rp. 500,00		
Kasongan Rp. 500,00		
Batik Rp. 500,00		
Silver Rp. 500,00 +		
Jumlah	Rp.	7.000,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp. 70.000,00 + Rp.1.036.000,00 + Rp.72.500,00		
Rp.64.000,00 + Rp.70.000,00 + Rp.240.000,00		
+ Rp.7.000,00)	Rp.	155.950,00 +
Jumlah	Rp.	1.715.450,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)	Rp.	171.545,00
Total =	Rp.	1.886.995,00
Tarif per orang = Rp.1.886.995,00 : 5 = 377.399,00 =	Rp.	377.400,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Yogya City Tour 3 Day
6 peserta**

1. Biaya <i>Transfer in</i>		
\$ 5 x 6 orang x Rp. 2.800,00 =	Rp.	84.000,00
2. Biaya Akomodasi Hotel		
\$ 69 x 3 x Rp. 2.800,00 x 2 hari	Rp.	1.159.200,00
3. Biaya Tiket Masuk Obyek Wisata		

Prambanan	Rp. 5.000,00	
Borobudur	Rp. 5.000,00	
Ratu Boko	Rp. 500,00	
Mendut	Rp. 500,00	
Sari	Rp. 500,00	
Sewu	Rp. 500,00	
Taman Sari	Rp. 500,00	
Kraton	<u>Rp. 2.000,00</u> +	
Jumlah	Rp. 14.500,00	
Total biaya tiket masuk 6 orang x Rp. 14.500,00		Rp. 87.000,00
4. Biaya Guide		
16 jam x Rp. 4.000,00		Rp. 64.000,00
5. Biaya Transportasi		
16 jam x Rp. 15.000,00		Rp. 240.000,00
6. Biaya <i>Transfer out</i>		
\$ 5 x 6 orang x Rp. 2.800,00 =		Rp. 84.000,00
7. Biaya Parkir		
Borobudur	Rp. 1.000,00	
Prambanan	Rp. 1.000,00	
Kraton	Rp. 1.000,00	
Ratu Boko	Rp. 500,00	
Mendut	Rp. 500,00	
Sari	Rp. 500,00	
Sewu	Rp. 500,00	
Taman Sari	Rp. 500,00	
Kasongan	Rp. 500,00	
Batik	Rp. 500,00	
Silver	<u>Rp. 500,00</u> +	
Jumlah		Rp. 7.000,00
8. Biaya lain-lain		
10 % (Rp.84.000,00 + Rp.1.159.200,00 + Rp.87.000,00		
Rp.64.000,00 + Rp.82.000,00 + Rp.240.000,00		
+ Rp.7.000,00)		<u>Rp. 172.520,00</u> +
Jumlah		Rp. 1.897.720,00
Komisi Biro Perjalanan (10 %)		Rp. 189.772,00
Total =		Rp. 2.087.492,00
Tarif per orang = Rp.2.087.492,00 : 6 =347.915,30 =		Rp. 348.000,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Bali Tour 4 Hari 3 Malam
50 Peserta**

1. Obyek Wisata		
Kuta	Rp. 700,00	
Tari Barong	Rp. 11.000,00	
Kintamani,	Rp. 1.100,00	
Tanah Lot	<u>Rp. 1.100,00</u> +	
Jumlah	Rp. 13.900,00	
Total biaya masuk	Rp. 13.900,00 x 50 orang =	Rp. 695.000,00
9. Biaya Akomodasi Hotel		
Rp. 50.000,00 per kamar (1 kamar 4 orang) x 13 x 1 =		Rp. 650.000,00
10. Biaya Konsumsi		
Pagi 1 kali		
Siang 2 kali		
Malam 3 kali		
Jumlah = 6 kali x Rp. 5.000,00 = Rp. 30.000,00		
Total biaya keseluruhan Rp. 30.000,00 x 50 =		Rp. 1.500.000,00
11. Biaya <i>Tour Leader</i>		
Rp. 75.000,00 x 4 hari =		Rp. 300.000,00
12. Biaya Transportasi		
Rp. 500.000,00 x 4 hari =		Rp. 2.000.000,00
13. <i>Guide</i> (2 x Rp. 30.000,00)		Rp. 60.000,00
14. Biaya Penyeberangan		
Rp. 1.500,00 x 2 kali x 50 orang =		Rp. 150.000,00
15. Biaya tips sopir dan kernet		
Rp. 80.000,00 x 2 =		Rp. 160.000,00
16. Biaya Parkir		
Kuta	Rp. 2.000,00	
Tari Barong	Rp. 2.000,00	
Kintamani	Rp. 2.000,00	
Celuk	Rp. 1.500,00	
Tampak Siring	Rp. 1.500,00	
Sukawati	Rp. 1.500,00	
Taman Ayun	Rp. 1.500,00	
Tanah Lot	<u>Rp. 2.000,00</u> +	
Jumlah		Rp. 14.000,00
17. Biaya lain-lain		
5% x (Rp.745.000,00 + Rp.650.000,00 + Rp.60.000,00		
Rp.1.500.000,00+ Rp.300.000,00 + Rp.2.000.000,00		

+ Rp.150.000,00+ Rp.160.000,00 + Rp. 14.000,00	=	<u>Rp. 276.450,00</u> +
Jumlah =		Rp. 5.805.450,00
Komisi Biro Perjalanan (10%)	=	Rp. 580.545,00
Total	=	Rp. 6.385.995,00
Tarif per orang = Rp. 6.385.995,00 : 50 = 127.719,9	=	Rp. 127.800,00
Sumber : PT. Sumber Turindo		

**Bali Tour 5 Hari 4 Malam
50 Peserta**

1. Biaya Masuk Obyek Wisata

Sangeh	Rp. 1.100,00	
Kuta	Rp. 700,00	
Tari Barong	Rp. 11.000,00	
Besakih	Rp. 1.100,00	
Kintamani,	Rp. 1.100,00	
Tanah Lot	Rp. 1.100,00	
Bedugul	<u>Rp. 1.050,00,</u> +	
Jumlah	Rp. 17.150,00	
Total biaya masuk	Rp. 17.150,00 x 50 orang	= Rp. 857.500,00
2. Biaya Akomodasi Hotel

Rp. 50.000,00 per kamar (1 kamar 4 orang) x 13 x 2 = Rp. 1.300.000,00
3. Biaya Konsumsi

Pagi 3 kali	
Siang 3 kali	
Malam 4 kali	
Jumlah = 10 x Rp. 5.000,00 = Rp. 50.000,00	
Total biaya keseluruhan Rp. 50.000,00 x 50 =	Rp. 2.500.000,00
4. Biaya *Tour Leader*

Rp. 75.000,00 x 5 hari = Rp. 375.000,00
5. Biaya *Guide* (3 x Rp. 30.000,00)

Rp. 90.000,00
6. Biaya Transportasi

Rp. 500.000,00 x 5 hari = Rp. 2.500.000,00
7. Biaya Penyeberangan

Rp. 1.500,00 x 2 kali x 50 orang = Rp. 150.000,00
8. Biaya tips sopir dan kernet

Rp. 80.000,00 x 2 = Rp. 160.000,00

9. Biaya Parkir

Kuta	Rp. 2.000,00	
Sangeh	Rp. 2.000,00	
Tari Barong	Rp. 2.000,00	
Kintamani	Rp. 2.000,00	
Celuk	Rp. 1.500,00	
Tampak Siring	Rp. 1.500,00	
Sukawati	Rp. 1.500,00	
Taman Ayun	Rp. 1.500,00	
Besakih	Rp. 2.000,00	
Tanah Lot	<u>Rp. 2.000,00</u> +	
Jumlah		Rp. 18.000,00

10. Biaya lain-lain

$$\begin{aligned}
 &5\% \times (\text{Rp.}907.500,00 + \text{Rp.}1.300.000,00 + \text{Rp.}2.500.000,00 \\
 &+ \text{Rp.}375.000,00 + \text{Rp.}2.500.000,00 + \text{Rp.}160.000,00 \\
 &+ \text{Rp.}160.000,00 + \text{Rp.}18.000,00 + \text{Rp.}90.000,00 = \underline{\text{Rp.}397.525,00} + \\
 &\text{Jumlah} = \text{Rp.}8.348.025,00 \\
 &\text{Komisi Biro Perjalanan (10\%)} = \text{Rp.}834.802,50 \\
 &\text{Total} = \text{Rp.}9.182.827,50 \\
 &\text{Tarif per orang} = \text{Rp.}9.182.827,50 : 50 = \text{Rp.}183.656,55 = \text{Rp.}183.700,00
 \end{aligned}$$

Sumber : PT. Sumber Turindo

Dalam Tarif paket perjalanan diatas PT. Sumber Turindo hanya membebankan biaya-biaya yang berhubungan langsung dengan perjalanan wisata atau tour seperti biaya transportasi, biaya guide, biaya parkir dan lain-lain dan tidak membebankan unsur biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan perjalanan wisata seperti biaya pemasaran, biaya penyusutan, biaya listrik dan air, biaya sewa gedung, biaya gaji dan biaya administrasi dan umum. padahal kelangsungan suatu tour tentu saja tidak terlepas dari aktivitas-aktivitas yang dilakukan didalam perusahaan. Oleh karena itu semua komponen biaya yang dikeluarkan oleh PT. Sumber Turindo harus dibebankan kedalam tarif paket perjalanan wisata secara proporsional. Pembebanan jumlah biaya kedalam tarif

paket perjalanan wisata dapat dilakukan menurut panjang pendeknya waktu tour dan jumlah paket yang terjual. Komponen-komponen biaya ini merupakan biaya tetap karena berapapun jumlah peserta dalam suatu tour biaya yang dibebankan kedalam paket perjalanan wisata adalah sama. Biaya-biaya yang dikeluarkan selama satu tahun oleh PT. Sumber Turindo adalah sebagai berikut:

1. Biaya Pemasaran Rp. 5.400.000,00
2. Biaya Penyusutan Rp. 3.600.000,00
3. Biaya Administrasi dan Umum Rp. 3.300.000,00
4. Biaya Sewa Gedung Rp. 12.000.000,00
5. Biaya Gaji Rp. 33.000.000,00
6. Biaya Telepon Rp. 6.660.000,00
7. Biaya Listrik dan Air Rp. 3.000.000,00

Pembebanan komponen biaya berdasarkan panjang pendeknya waktu tour dihitung dengan membagi biaya selama satu tahun dengan perkalian antara paket yang terjual dengan lamanya tour. Perincian paket yang terjual beserta waktu tour adalah sebagai berikut:

Tabel V.7
Tabel Perkalian Paket Yang Terjual Dengan Waktu Tour

No	Paket Perjalanan wisata	Paket yang terjual	Waktu Tour	Paket terjual x Waktu
1.	Yogya City Tour 1 Day	59	1	59
2.	Yogya City Tour 2 Day 1 Night	38	2	76
3.	Yogya City Tour 3 Day 2 Night	23	3	69
4.	Four Days Yogya Package	14	4	56
5.	Dieng Plateau & Borobudur	3	1	3
6.	Borobudur, Pawon, Mendut	18	1	18
7.	Prambanan & Sunset Boko	15	1	15
8.	Borobudur, Pawon, Mendut, Batik	11	1	11
9.	Sunset at Borobudur	2	1	2

10.	Dieng Plateau Only	1	1	1
11.	Borobudur, Prambanan, Batik, Silver	7	1	7
12.	Silver, imogiri & parangtritis	9	1	9
13.	Ramayana Ballet Performance	17	1	17
14.	Prambanan, silver, wayang & parangtritis	13	1	13
15.	Kaliurang, silver, wayang, & parangtritis	6	1	6
16.	Bali Tour 5 Hari 4 Malam	5	5	25
17.	Bali Tour 4 Hari 3 Malam	4	4	16
	Jumlah	245	--	403

Adapun pembebanan komponen biaya yang dikeluarkan oleh PT. Sumber Turindo pada masing-masing paket adalah sebagai berikut:

1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran yang dibebankan pada setiap paket perjalanan wisata adalah sama karena biaya yang meliputi biaya iklan, brosur dan lain-lain ini ditujukan agar konsumen tertarik untuk membeli paket-paket yang ditawarkan PT. Sumber Turindo tanpa mempertimbangkan panjang pendeknya perjalanan wisata tersebut. Biaya pemasaran selama tahun 1997 adalah sebesar Rp. 5.400.000,00. Sedangkan biaya pemasaran setiap paket adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Pemasaran} = \frac{5.400.000,00}{245} = 22.040,81/\text{paket}$$

Biaya Pemasaran setiap paket adalah Rp. 22.040,81

2. Biaya Penyusutan Aktiva Tetap

Aktiva tetap yang dimiliki perusahaan untuk menunjang aktivitas dalam perusahaan adalah kendaraan, komputer dan mesin ketik. Setiap tour menggunakan fasilitas aktiva tetap dalam proporsi yang berbeda sesuai dengan panjang pendeknya tour. Semakin lama pemakaian suatu tour proporsi pemakaian aktiva tetap semakin besar. Biaya penyusutan aktiva tetap selama

tahun 1997 adalah Rp. 3.600.000,00. Sedangkan biaya penyusutan per hari setiap paket adalah sebesar:

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{3.600.000,00}{403} = 8.933,00 / \text{hari}$$

Biaya Penyusutan setiap paket adalah dapat dilihat dalam tabel V.8 berikut ini:

Tabel V.8
Tabel Biaya Penyusutan Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Penyusutan tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 8.933,00
Yogya City Tour 1 Day	1	8.933,00
Yogya City Tour 2 Day	2	17.866,00
Yogya City Tour 3 Day	3	26.799,00
Bali Tour 4 day	4	35.732,00
Bali Tour 5 Day	5	44.665,00

3. Biaya Administrasi dan Umum

Seperti halnya biaya penyusutan aktiva tetap, biaya administrasi dan umum dibebankan dalam proporsi yang berbeda setiap paket sesuai dengan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata. Semakin panjang suatu perjalanan wisata pengelolaan administrasi juga semakin banyak. Jumlah biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan oleh PT. Sumber Turindo selama tahun 1997 adalah sebesar Rp. 3.300.000,00. Besarnya biaya administrasi dan umum per hari setiap paket adalah sebesar:

$$\text{Biaya Administrasi dan Umum} = \frac{3.300.000,00}{403} = 8.188,58 / \text{hari}$$

Biaya Administrasi dan Umum setiap paket adalah:

Tabel V.9
Tabel Biaya Administrasi dan Umum Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Adm & Umum tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 8.188,58
Yogya City Tour 1 Day	1	8.188,58
Yogya City Tour 2 Day	2	16.377,16
Yogya City Tour 3 Day	3	24.565,74
Bali Tour 4 day	4	32.754,32
Bali Tour 5 Day	5	40.942,90

4. Biaya Sewa Gedung

Biaya sewa gedung dibebankan pada setiap tour sesuai dengan panjang pendeknya waktu tour karena selama tour berlangsung, tour tersebut menjadi tanggung jawab perusahaan dan perusahaan masih harus menyelesaikan hal-hal yang berhubungan dengan tour tersebut, dimana pihak perusahaan menempati sebuah gedung yang digunakan sebagai kantor. Biaya sewa gedung selama satu tahun adalah sebesar Rp. 12.000.000,00. Besarnya biaya sewa gedung untuk masing-masing paket adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Gedung} = \frac{12.000.000,00}{403} = 29.776,67 / \text{hari}$$

Tabel V.10
Tabel Biaya Sewa Gedung Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Sewa Gedung tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 29.776,67
Yogya City Tour 1 Day	1	29.776,67
Yogya City Tour 2 Day	2	59.553,34
Yogya City Tour 3 Day	3	89.330,01
Bali Tour 4 day	4	119.106,68
Bali Tour 5 Day	5	148.883,35

5. Biaya Gaji

Biaya gaji selama tahun 1997 adalah sebesar Rp. 33.000.000,00. Seperti halnya biaya gedung, biaya gaji juga dibebankan pada setiap tour sesuai dengan panjang pendeknya waktu tour, yaitu sebesar:

$$\text{Biaya Gaji} = \frac{33.000.000,00}{403} = 81.885,85 / \text{hari}$$

Tabel V.11
Tabel Biaya Gaji Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Gaji tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 81.885,85
Yogya City Tour 1 Day	1	81.885,85
Yogya City Tour 2 Day	2	163.771,70
Yogya City Tour 3 Day	3	245.657,55
Bali Tour 4 day	4	327.543,40
Bali Tour 5 Day	5	409.429,25

6. Biaya Telepon

Biaya telepon dibebankan pada setiap paket tour menurut panjang pendeknya waktu tour, karena harus selalu ada komunikasi antara pihak perusahaan dan penanggung jawab tour. Biaya telepon untuk setiap paket tour adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Telepon} = \frac{6.660.000,00}{403} = 16.526,05 / \text{hari}$$

Tabel V.12
Tabel Biaya Telepon Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Telepon tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 16.526,05
Yogya City Tour 1 Day	1	16.526,05
Yogya City Tour 2 Day	2	33.052,10
Yogya City Tour 3 Day	3	49.578,15

Bali Tour 4 day	4	66.104,20
Bali Tour 5 Day	5	82.630,25

7. Biaya Listrik dan Air

Biaya listrik dibebankan dalam proporsi yang berbeda sesuai dengan panjang pendeknya waktu tour yaitu sebesar:

$$\text{Biaya Listrik} = \frac{3.000.000,00}{403} = 7.444,16 / \text{hari}$$

Tabel V.13
Tabel Biaya Listrik dan Air Setiap Paket

Paket Tour	Jumlah Hari Tour (1)	Biaya Listrik tiap Paket (Rp) (2) = (1) x 7.444,16
Yogya City Tour 1 Day	1	7.444,16
Yogya City Tour 2 Day	2	14.888,32
Yogya City Tour 3 Day	3	22.332,48
Bali Tour 4 day	4	29.776,64
Bali Tour 5 Day	5	37.220,80

Untuk menjawab permasalahan yang ada langkah-langkah yang diperlukan adalah sebagai berikut:

1. Memisahkan biaya semi variabel kedalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel telah dilakukan PT. Sumber Turindo, tetapi PT. Sumber Turindo hanya membebankan biaya-biaya yang langsung berhubungan dengan biaya perjalanan wisata, sedangkan biaya-biaya yang tidak langsung berhubungan dengan perjalanan wisata tidak dibebankan dalam penentuan tarif paket perjalanan wisata. Adapun perbandingan pemisahan biaya antara PT. Sumber Turindo dengan metode *variabel costing* adalah sebagai berikut:

Tabel V.14
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 2 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		28.000,00		28.000,00
2.	Tiket Wisata		25.000,00		25.000,00
3.	<i>Transfer out</i>		28.000,00		28.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
8.	Lain-lain	25.650,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	
14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	201.150,00	81.000,00	355.295,12	81.000,00
	Biaya Penuh	282.150,00		436.295,12	

Tabel V.15
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 3 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		42.000,00		42.000,00
2.	Tiket Wisata		37.500,00		37.500,00
3.	<i>Transfer out</i>		42.000,00		42.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
8.	Lain-lain	29.700,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	

14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	205.200,00	121.500,00	355.295,12	121.500,00
	Biaya Penuh	326.700,00		476.795,12	

Tabel V.16
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 4 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		56.000,00		56.000,00
2.	Tiket Wisata		50.000,00		50.000,00
3.	<i>Transfer out</i>		56.000,00		56.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
8.	Lain-lain	33.750,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	
14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	209.250,00	162.000,00	355.295,12	162.000,00
	Biaya Penuh	371.250,00		517.295,12	

Tabel V.17
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 5 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		70.000,00		70.000,00
2.	Tiket Wisata		62.500,00		62.500,00
3.	<i>Transfer out</i>		70.000,00		70.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	

8.	Lain-lain	37.800,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	
14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	213.300,00	202.500,00	355.295,12	202.500,00
	Biaya Penuh	415.800,00		557.795,12	

Tabel V.18
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 7 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		98.000,00		98.000,00
2.	Tiket Wisata		87.500,00		87.500,00
3.	<i>Transfer out</i>		98.000,00		98.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
8.	Lain-lain	45.900,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	
14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	221.400,00	283.500,00	355.295,12	283.500,00
	Biaya Penuh	504.900,00		638.795,12	

Tabel V.19
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 1 Day 8 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		112.000,00		112.000,00
2.	Tiket Wisata		100.000,00		100.000,00
3.	<i>Transfer out</i>		112.000,00		112.000,00
4.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
5.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
6.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
7.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
8.	Lain-lain	46.750,00			
9.	Pemasaran			22.040,81	
10.	Penyusutan			8.933,00	
11.	Adm & Umum			8.188,58	
12.	Sewa gedung			29.776,67	
13.	Gaji			81.885,85	
14.	Telepon			16.526,05	
15.	Listrik			7.444,16	
	Total Biaya	225.450,00	324.000,00	355.295,12	324.000,00
	Biaya Penuh	549.540,00		679.295,12	

Tabel V.20
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 2 Day 1 Night 2 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		28.000,00		28.000,00
2.	Akom. HotelTiket		193.200,00		193.200,00
3.	Tiket Wisata		25.000,00		25.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		28.000,00		28.000,00
5.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
6.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
7.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
8.	Retribusi & Sumbangan			5.000,00	
9.	Lain-lain	44.970,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			17.866,00	
12.	Adm & Umum			16.377,16	
13.	Sewa gedung			59.553,34	
14.	Gaji			163.771,70	

15.	Telepon			33.052,10	
16.	Listrik			14.888,32	
	Total Biaya	220.470,00	274.200,00	508.049,43	274.200,00
	Biaya Penuh	494.670,00		782.249,43	

Tabel V.21
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 2 Day 1 Night 4 peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		56.000,00		56.000,00
2.	Akom. Hotel/Tiket		386.400,00		386.400,00
3.	Tiket Wisata		50.000,00		50.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		56.000,00		56.000,00
5.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
6.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
7.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
8.	Retribusi &				
9.	Sumbangan			5.000,00	
	Lain-lain	72.390,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			17.866,00	
12.	Adm & Umum			16.377,16	
13.	Sewa gedung			59.553,34	
14.	Gaji			163.771,70	
15.	Telepon			33.052,10	
16.	Listrik			14.888,32	
	Total Biaya	247.890,00	548.400,00	508.049,43	548.400,00
	Biaya Penuh	796.290,00		1.056.449,43	

Tabel V.22
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 2 Day 1 Night 5 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		70.000,00		70.000,00
2.	Akom. Hotel/Tiket		518.000,00		518.000,00
3.	Tiket Wisata		62.500,00		62.500,00
4.	<i>Transfer out</i>		70.000,00		70.000,00
5.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
6.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
7.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
8.	Retribusi &				
	Sumbangan			5.000,00	

9.	Lain-lain	89.600,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			17.866,00	
12.	Adm & Umum			16.377,16	
13.	Sewa gedung			59.553,34	
14.	Gaji			163.771,70	
15.	Telepon			33.052,10	
16.	Listrik			14.888,32	
	Total Biaya	265.100,00	720.500,00	508.049,43	720.500,00
	Biaya Penuh	985.600,00		1.228.549,43	

Tabel V.23
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 2 Day 1 Night 6 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		84.000,00		72.000,00
2.	Akom. HotelTiket		579.600,00		579.600,00
3.	Tiket Wisata		75.000,00		75.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		84.000,00		84.000,00
5.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
6.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
7.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
8.	Retribusi &				
9.	Sumbangan			5.000,00	
	Lain-lain	89.130,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			17.866,00	
12.	Adm & Umum			16.377,16	
13.	Sewa gedung			59.553,34	
14.	Gaji			163.771,70	
15.	Telepon			33.052,10	
16.	Listrik			14.888,32	
	Total Biaya	275.310,00	822.600,00	508.049,43	822.600,00
	Biaya Penuh	1.097.910,00		1.330.649,43	

Tabel V.24
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 2 Day 1 Night 8 peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		112.000,00		112.000,00
2.	Akom. HotelTiket		772.800,00		772.800,00
3.	Tiket Wisata		100.000,00		100.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		112.000,00		112.000,00
5.	<i>Guide</i>	36.000,00		36.000,00	
6.	Transportasi	135.000,00		135.000,00	
7.	Parkir	4.500,00		4.500,00	
8.	Retribusi &				
9.	Sumbangan			5.000,00	
	Lain-lain	127.230,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			17.866,00	
12.	Adm & Umum			16.377,16	
13.	Sewa gedung			59.553,34	
14.	Gaji			163.771,70	
15.	Telepon			33.052,10	
16.	Listrik			14.888,32	
	Total Biaya	302.730,00	1.096.800,00	508.049,43	1.096.800,00
	Biaya Penuh	1.399.530,00		1.604.849,43	

Tabel V.25
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 3 Day 2 Night 2 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		28.000,00		28.000,00
2.	Akom. HotelTiket		386.400,00		386.400,00
3.	Tiket Wisata		29.000,00		29.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		28.000,00		28.000,00
5.	<i>Guide</i>	64.000,00		64.000,00	
6.	Transportasi	240.000,00		240.000,00	
7.	Parkir	7.000,00		7.000,00	
8.	Retribusi &				
9.	Sumbangan			10.000,00	
	Lain-lain	78.240,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			26.799,00	
12.	Adm & Umum			24.565,74	
13.	Sewa gedung			89.330,01	

14.	Gaji			245.657,55	
15.	Telepon			49.578,15	
16.	Listrik			22.332,48	
	Total Biaya	389.240,00	471.400,00	801.303,74	471.400,00
	Biaya Penuh	860.640,00		1.272.703,74	

Tabel V.26
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 3 Day 2 Night 4 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		56.000,00		56.000,00
2.	Akom. HotelTiket		772.800,00		772.400,00
3.	Tiket Wisata		58.000,00		58.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		56.000,00		56.000,00
5.	Guide	64.000,00		64.000,00	
6.	Transportasi	240.000,00		240.000,00	
7.	Parkir	7.000,00		7.000,00	
8.	Retribusi & Sumbangan			10.000,00	
9.	Lain-lain	125.380,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			26.799,00	
12.	Adm & Umum			24.565,74	
13.	Sewa gedung			89.330,01	
14.	Gaji			245.657,55	
15.	Telepon			49.578,15	
16.	Listrik			22.332,48	
	Total Biaya	436.380,00	942.800,00	801.303,74	942.800,00
	Biaya Penuh	1.379.180,00		1.744.103,74	

Tabel V.27
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 3 Day 2 Night 5 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		70.000,00		70.000,00
2.	Akom. HotelTiket		1.036.000,0		1.036.000,0
3.	Tiket Wisata		72.500,00		72.500,00
4.	<i>Transfer out</i>		70.000,00	90.000,00	70.000,00
5.	Guide	64.000,00		306.000,00	
6.	Transportasi	240.000,00		7.000,00	
7.	Parkir	7.000,00			

8.	Retribusi & Sumbangan			10.000,00	
9.	Lain-lain	155.950,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			26.799,00	
12.	Adm & Umum			24.565,74	
13.	Sewa gedung			89.330,01	
14.	Gaji			245.657,55	
15.	Telepon			49.578,15	
16.	Listrik			22.332,48	
	Total Biaya	466.950,00	1.248.500,0	801.303,74	1.248.500,0
	Biaya Penuh	1.715.450,00		2.050.103,74	

Tabel V.28
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Yogya City Tour 3 Day 2 Night 6 Peserta

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	<i>Transfer in</i>		84.000,00		84.000,00
2.	Akom. HotelTiket		1.159.200,0		1.159.200,0
3.	Tiket Wisata		87.000,00		87.000,00
4.	<i>Transfer out</i>		84.000,00		84.000,00
5.	<i>Guide</i>	64.000,00		64.000,00	
6.	Transportasi	240.000,00		240.000,00	
7.	Parkir	7.000,00		7.000,00	
8.	Retribusi & Sumbangan			10.000,00	
9.	Lain-lain	172.520,00			
10.	Pemasaran			22.040,81	
11.	Penyusutan			26.799,00	
12.	Adm & Umum			24.565,74	
13.	Sewa gedung			89.330,01	
14.	Gaji			245.657,55	
15.	Telepon			49.578,15	
16.	Listrik			22.332,48	
	Total Biaya	483.520,00	1.414.200,0	801.303,74	1.414.200,0
	Biaya Penuh	1.897.720,00		2.215.503,74	

Tabel V.29
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Bali Tour 4 Hari 3 Malam

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1.	Tiket		695.000,00		695.000,00
2.	Akom. Hotel		650.000,00		650.000,00
3.	Konsumsi		1.500.000,00		1.500.000,00
4.	Penyeberangan		150.000,00		150.000,00
5.	<i>Tour Leader</i>	300.000,00		300.000,00	
6.	<i>Guide</i>	60.000,00		60.000,00	
7.	Transportasi	2.000.000,00		2.000.000,00	
8.	Tips sopir	160.000,00		160.000,00	
9.	Parkir	14.000,00		14.000,00	
10.	Retribusi & Sumbangan			20.000,00	
11.	Lain-lain	276.450,00			
12.	Pemasaran			22.040,81	
13.	Penyusutan			35.732,00	
14.	Adm & Umum			32.754,32	
15.	Sewa gedung			119.106,68	
16.	Gaji			327.543,40	
17.	Telepon			66.104,20	
18.	Listrik			29.776,64	
	Total Biaya	2.810.450,00	2.995.000,00	3.187.058,05	2.995.000,00
	Biaya Penuh	5.805.450,00		6.182.058,05	

Tabel V.30
Perbandingan Komponen Biaya Paket Perjalanan Wisata
Bali Tour 5 Hari 4 Malam

No	Komponen Biaya	PT. Sumber Turindo		Metode <i>Variable Costing</i>	
		Biaya Tetap	Bi. Variabel	Biaya Tetap	Bi. Variabel
1.	Tiket		857.500,00		857.500,00
2.	Akom. Hotel		1.300.000,00		1.300.000,00
3.	Konsumsi		2.500.000,00		2.500.000,00
4.	Penyeberangan		150.000,00		150.000,00
5.	<i>Tour Leader</i>	375.000,00		375.000,00	
6.	<i>Guide</i>	90.000,00		90.000,00	
7.	Transportasi	2.500.000,0		2.500.000,0	
8.	Tips sopir	160.000,00		160.000,00	
9.	Parkir	18.000,00		18.000,00	
10.	Retribusi & Sumbangan			25.000,00	
11.	Lain-lain	397.525,00			

12.	Pemasaran			22.040,81	
13.	Penyusutan			44.665,00	
14.	Adm & Umum			40.942,90	
15.	Sewa gedung			148.883,35	
16.	Gaji			409.429,25	
17.	Telepon			82,630,25	
18.	Listrik			37.220,80	
	Total Biaya	3.540.525,00	4.807.500,00	3.953.812,36	4.807.500,00
	Biaya Penuh	8.348.025,00		8.761.312,36	

2. Menghitung total biaya tetap dan biaya variabel

Total biaya variabel menurut PT. Sumber Turindo dengan metode *variabel costing* adalah sama. Dalam metode *variabel costing* semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dibebankan dalam biaya tetap. Perincian total biaya tetap, total biaya variabel dan biaya penuh adalah sebagai berikut:

Tabel V.31
Tabel Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel Setiap Paket

Paket Tour	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Penuh (Rp)
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	355.295,12	81.000,00	436.295,12
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	355.295,12	121.500,00	476.795,12
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	355.295,12	162.000,00	517.295,12
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	355.295,12	202.500,00	557.795,12
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	355.295,12	283.500,00	638.795,12
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	355.295,12	324.000,00	679.295,12
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	508.049,43	274.200,00	782.249,43
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	508.049,43	548.400,00	1.056.449,43
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	508.049,43	720.500,00	1.228.549,43
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	508.049,43	822.600,00	1.330.649,43
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	508.049,43	1.096.800,00	1.604.849,43
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	801.303,74	471.400,00	1.272.703,74
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	801.303,74	942.800,00	1.744.103,74
Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	801.303,74	1.248.500,00	2.050.102,74
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	801.303,74	1.414.200,00	2.215.502,74
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	3.187.058,05	2.995.000,00	6.182.058,05
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	3.953.812,36	4.807.500,00	8.761.312,36

3. Menghitung persentase *mark-up*

Untuk menghitung persentase *mark-up* terlebih dahulu dihitung laba yang diharapkan untuk masing-masing paket perjalanan wisata. Besar laba yang diharapkan oleh PT. Sumber Turindo adalah sebesar 10 %. Biaya penuh dan laba yang diharapkan untuk masing-masing paket adalah sebagai berikut:

Tabel V.32
Tabel Laba Yang Diharapkan Setiap Paket

Paket Tour	Biaya Penuh (Rp)	Laba yang diharapkan
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	436.295,12	43.629,512
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	476.795,12	47.679,512
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	517.295,12	51.729,512
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	557.795,12	55.779,512
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	638.795,12	63.8.79,512
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	679.295,12	67.29,512
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	782.249,43	78.2.24,943
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	1.056.449,43	105.644943
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	1.228.549,43	122.854,943
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	1.330.649,43	133.064,943
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	1.604.849,43	160.484,943
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	1.272.703,74	127.270,374
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	1.744.103,74	174.410,374
Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	2.050.102,74	205.010,274
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	2.215.502,74	221.550,274
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	6.182.058,05	618.205,805
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	8.761.312,36	876.131,236

$$\text{Mark-up} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya Variabel}} \times 100 \%$$

$$\text{Yogya City Tour 1 Day} = \frac{355.295,12 + 43.629,512}{81.500,00} \times 100 \% = 492,49 \%$$

2 Peserta

$$\text{Yogya City Tour 1 Day} = \frac{355.295,12 + 47.679,512}{121.500,00} \times 100 \% = 331,66 \%$$

3 Peserta

Yogya City Tour 1 Day = 4 Peserta	$\frac{355.295,12 + 51.729,512}{162.000,00}$	x 100 % = 251,24 %
Yogya City Tour 1 Day = 5 Peserta	$\frac{355.295,12 + 55.779,512}{202.500,00}$	x 100 % = 203,00 %
Yogya City Tour 1 Day = 7 Peserta	$\frac{355.295,12 + 63.8.79,512}{283.500,00}$	x 100 % = 147,85 %
Yogya City Tour 1 Day = 8 Peserta	$\frac{355.295,12 + 67.29,512}{324.000,00}$	x 100 % = 130,62 %
Yogya City Tour 2 Day = 2 Peserta	$\frac{508.049,43 + 78.2.24,943}{274.200,00}$	x 100 % = 213,81 %
Yogya City Tour 2 Day = 4 Peserta	$\frac{508.049,43 + 105.644,943}{548.400,00}$	x 100 % = 111,90 %
Yogya City Tour 2 Day = 5 Peserta	$\frac{508.049,43 + 122.854,943}{720.500,00}$	x 100 % = 87,56 %
Yogya City Tour 2 Day = 6 Peserta	$\frac{508.049,43 + 133.064,943}{822.600,00}$	x 100 % = 77,94 %
Yogya City Tour 2 Day = 8 Peserta	$\frac{508.049,43 + 160.484,943}{1.096.800,00}$	x 100 % = 60,95 %
Yogya City Tour 3 Day = 2 Peserta	$\frac{801.303,74 + 127.270,374}{471.400,00}$	x 100 % = 196,98 %
Yogya City Tour 3 Day = 4 Peserta	$\frac{801.303,74 + 174.410,374}{942.800,00}$	x 100 % = 98,49 %



$$\begin{aligned} \text{Yogya City Tour 3 Day} &= \frac{801.303,74 + 205.010,274}{1.248.500,00} \times 100 \% = 80,60 \% \\ &\text{5 Peserta} \\ \text{Yogya City Tour 3 Day} &= \frac{801.303,74 + 221.550,274}{1.414.200,00} \times 100 \% = 72,33 \% \\ &\text{6 Peserta} \\ \text{Bali Tour 4 Hari 3 Malam} &= \frac{3.187.058,05 + 618.205,805}{2.995.000,00} \times 100 \% = 127,05 \% \\ \text{Bali Tour 5 Hari 4 Malam} &= \frac{3.953.812,36 + 876.131,236}{4.807.500,00} \times 100 \% = 100,46 \% \end{aligned}$$

4. Menghitung tarif paket perjalanan wisata per orang.

Tabel V.33
Tabel Biaya Variabel per orang Setiap Paket

Paket Tour	Biaya Variabel (Rp) (1)	Jumlah Peserta (2)	Biaya Variabel Per orang (Rp) (3) = (1) : (2)
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	81.000,00	2	40.500,00
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	121.500,00	3	40.500,00
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	162.000,00	4	40.500,00
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	202.500,00	5	40.500,00
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	283.500,00	7	40.500,00
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	324.000,00	8	40.500,00
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	274.200,00	2	137.100,00
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	548.400,00	4	137.100,00
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	720.500,00	5	144.100,00
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	822.600,00	6	137.100,00
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	1.096.800,00	8	137.100,00
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	471.400,00	2	235.700,00
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	942.800,00	4	235.700,00
Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	1.248.500,00	5	249.700,00
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	1.414.200,00	6	235.700,00
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	2.995.000,00	50	59.900,00
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	4.807.500,00	50	96.150,00

Tabel V.34
Tabel Tarif Per Orang Setiap Paket

Paket Tour	Biaya Variabel Per orang (Rp) (1)	% <i>Mark- up</i> (%) (2)	Tarif per orang (3) = (1)+(2)
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	40.500,00	492,49	239.958,45
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	40.500,00	331,66	174.822,30
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	40.500,00	251,24	142.252,20
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	40.500,00	203,00	122.715,00
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	40.500,00	147,85	100.379,25
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	40.500,00	130,62	93.401,10
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	137.100,00	213,81	430.233,51
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	137.100,00	111,90	290.514,90
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	144.100,00	87,56	270.273,96
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	137.100,00	77,94	243.955,74
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	137.100,00	60,95	220.062,45
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	235.700,00	196,98	699.981,86
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	235.700,00	98,49	467.840,93
Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	249.700,00	80,6	450.958,20
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	235.700,00	72,33	406.181,81
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	59.900,00	127,05	136.002,95
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	96.150,00	100,46	192.742,29

5. Membandingkan besarnya tarif rata-rata tarif paket perjalanan wisata pada PT Sumber Turindo dengan tarif rata-rata paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Adapaun langkah-langkah untuk membandingkannya adalah sebagai berikut:

a. Membuat hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_A)

$$H_0 : \mu_A = \mu_B$$

$$H_A : \mu_A \neq \mu_B$$

Dimana, μ_A = Rata-rata tarif paket perjalanan wisata Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo

μ_B = Rata-rata tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing*

b. Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan 5%

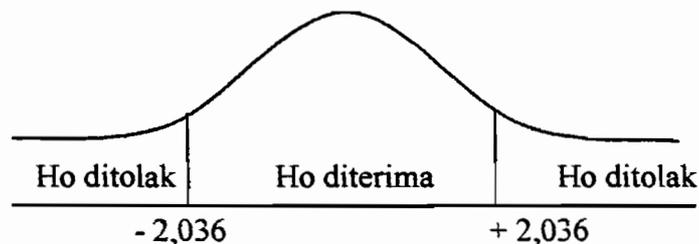
$$= \pm t (\alpha/2, n_1 + n_2 - 2)$$

$$= \pm t (5\%/2, 17 + 17 - 2)$$

$$= \pm t (0,025, 32)$$

$$= \pm 2,036$$

c. Menentukan daerah kritis penerimaan H_0 dan penolakan H_0 berdasarkan huruf b diatas.



Ho diterima bila $-2,036 \leq t \leq +2,036$

Ho diterima bila $t > +2,036$ atau $t < -2,036$

d. Tes statistik

Tabel V.35
Tabel Perhitungan Standar Deviasi PT. Sumber Turindo

Paket Tour	PT. Sumber Turindo (X_A)	$\overline{X_A - X_A}$	$(\overline{X_A - X_A})^2$
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	155.200,00	-57.447,0588	3.300.164565,00
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	119.800,00	-92.847,0588	8.620.576.328,00
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	102.100,00	-110.547,0588	12.220.652.210,00
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	91.500,00	-121.147,0588	14.676.609.860,00
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	79.400,00	-133.247,0588	17.754.778.680,00
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	75.600,00	-137.047,0588	18.781.896.330,00
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	272.100,00	59.452,9412	3.534.652.217,00
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	219.000,00	6.352,9412	40.359.861,89
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	216.900,00	4.252,9412	18.087.508,85
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	201.300,00	-11.347,0588	128.755.743,40
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	192.500,00	-20.147,0588	405.903.978,30
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	473.400,00	260.752,9412	67.992.096.340,00
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	379.300,00	166.652,9412	27.773.202.810,00

Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	377.400,00	164.752,9412	27.143.531.630,00
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	348.000,00	135.352,9412	18.320.418.691,00
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	127.800,00	-84.847,0588	7.199.023.387,00
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	183.700,00	-28.947,0588	837.932.213,20
T o t a l	3.615.000,00		228.748.642.400,00

$$\bar{X}_A = \frac{3.615.000,00}{17} = 212.647,0588$$

$$S_A = \sqrt{\frac{\sum (X_A - \bar{X}_A)^2}{n-1}}$$

$$S_A = \sqrt{\frac{228.748.642.400}{17-1}}$$

$$= \sqrt{14.296.790.150}$$

$$= 119.569,1856$$

Tabel V.36
Tabel Perhitungan Standar Deviasi Metode *Variabel Costing*

Paket Tour	Metode <i>Variable Costing</i> (X_B)	$\bar{X}_B - X_B$	$(\bar{X}_B - X_B)^2$
Yogya City Tour 1 Day 2 Pst	239.958,45	-35.504,89	1.260.597214,00
Yogya City Tour 1 Day 3 Pst	174.822,30	-100.641,04	10.128.618.930,00
Yogya City Tour 1 Day 4 Pst	142.252,20	-133.211,14	17.745.207.820,00
Yogya City Tour 1 Day 5 Pst	122.715,00	-152.748,34	23.332.055.370,00
Yogya City Tour 1 Day 7 Pst	100.379,25	-175.184,09	30.654.438.570,00
Yogya City Tour 1 Day 8 Pst	93.401,10	-182.062,24	33.146.659.230,00
Yogya City Tour 2 Day 2 Pst	430.233,51	154.770,17	23.953.805.552,00
Yogya City Tour 2 Day 4 Pst	290.514,90	15.051,56	226.549.458,40
Yogya City Tour 2 Day 5 Pst	270.273,96	5.189,38	26.929.664,78
Yogya City Tour 2 Day 6 Pst	243.955,74	-31.507,60	992.728.857,80
Yogya City Tour 2 Day 8 Pst	220.062,45	-54.800,89	3.003.137.545,00
Yogya City Tour 3 Day 2 Pst	699.981,86	424.518,52	180.215.973.800,00
Yogya City Tour 3 Day 4 Pst	467.840,93	192.377,59	37.009.137.130,00
Yogya City Tour 3 Day 5 Pst	450.958,20	175.494,86	30.798.445.890,00
Yogya City Tour 3 Day 6 Pst	406.181,81	130.718,47	17.087.318.400,00
Bali Tour 4 Hari 3 Malam	136.002,95	-139.460,39	19.449.200.380,00
Bali Tour 5 Hari 4 Malam	192.742,29	-82.721,05	6.842.772.113,00
	4.682.876,9		435.864.575.900,00

$$X_B = \frac{4.682.876,9}{17} = 275.463,34$$

$$S_B = \sqrt{\frac{\sum (X_B - \bar{X}_B)^2}{n-1}}$$

$$S_B = \sqrt{\frac{435.864.575.900,00}{17-1}}$$

$$= \sqrt{27.241.535.900}$$

$$= 165.050,1015$$

Setelah mengetahui standar deviasi antara PT. Sumber Turindo dengan standar deviasi dari penelitian dapat ditentukan nilai t nya, yaitu dengan cara:

$$t = \frac{\bar{X}_A - \bar{X}_B}{\sqrt{\frac{(n_A - 1) S_A^2 + (n_B - 1) S_B^2}{n_A + n_B - 2}} \sqrt{\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B}}}$$

$$t = \frac{212.647,0588 - 275.463,34}{\sqrt{\frac{(17-1)119.569,1856^2 + (17-1)165.050,1015^2}{17+17-2}} \sqrt{\frac{1}{17} + \frac{1}{17}}}$$

$$t = \frac{-62.816,28121}{\sqrt{\frac{228.748.642.400 + 435.864.575.900}{32}} \sqrt{0,1176}}$$

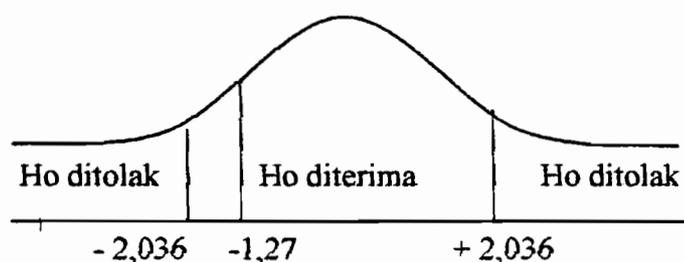
$$t = \frac{-62.816,2812}{\sqrt{\frac{664.613.218,300,00}{32}} \sqrt{0,1176}}$$

$$t = \frac{-62.816,2812}{144.115,1035 \times 0,343}$$

$$t = \frac{-62.816,2812}{49.431,4805}$$

$$t = -1,27$$

e. Membuat keputusan menerima atau menolak H_0



Karena nilai $t = -1,27$ terletak antara $-2,036$ dan $+2,036$ yaitu di daerah penerimaan maka H_0 diterima.

f. Membuat kesimpulan

H_0 berada didaerah penerimaan jadi menunjukkan tidak adanya perbedaan yang signifikan antara rata-rata tarif paket perjalanan wisata Biro Perjalanan Wisata PT. Sumber Turindo dengan tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing*.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari analisis data yang telah dilakukan dalam bab IV maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan tarif paket perjalanan wisata Yogya City Tour 1 Day, juga Yogya City Tour 2 Day 1 Night, Yogya City Tour 3 Day 2 Night, Bali Tour 4 hari 3 malam, Bali Tour 5 hari 3 malam menurut PT. Sumber Turindo sudah tepat menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variabel costing*. Rata-rata tarif paket perjalanan wisata untuk wisata Yogya City Tour 1 Day, juga Yogya City Tour 2 Day 1 Night, Yogya City Tour 3 Day 2 Night, Bali Tour 4 hari 3 malam, Bali Tour 5 hari 3 malam adalah Rp. 212.647,0588. Sedangkan menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *variabel costing* rata-rata tarif paket perjalanan wisata adalah sebesar Rp. 275.463,34 setelah diuji dengan uji hipotesa terhadap perbedaan dua nilai rata-rata menggunakan sampel kecil dengan $\alpha=5\%$ didapatkan nilai $t = -1,27$ yang terletak didaerah penerimaan sehingga dapat disimpulkan bahwa perbedaan rata-rata tarif paket perjalanan wisata menurut PT. Sumber Turindo dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variabel costing* tidak signifikan.

Dalam penentuan tarif paket perjalanan wisata PT. Sumber Turindo membebankan biaya-biaya yang langsung berhubungan dengan perjalanan wisata seperti biaya *transfer in*, biaya tiket masuk tempat wisata, biaya akomodasi hotel, biaya konsumsi, biaya penyeberangan, biaya *transfer out*, biaya *guide*, biaya parkir, biaya transportasi dan biaya tips sopir dan kernet, dan tidak membebankan biaya-biaya yang secara tidak langsung berkaitan dengan suatu perjalanan wisata seperti

biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya gaji, biaya telepon, biaya sewa gedung serta biaya listrik dan air. Sedangkan menurut teori biaya biaya yang secara tidak langsung berkaitan dengan suatu perjalanan wisata dibebankan dalam tarif paket perjalanan wisata.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan-keterbatasan. Keterbatasan-keterbatasan tersebut antara lain:

1. Tidak dapat mendapatkan data tentang laporan keuangan PT. Sumber Turindo. Dengan demikian penulis tidak dapat menelusur kebenaran data biaya-biaya yang dikeluarkan PT. Sumber Turindo selama tahun 1997.
2. Dalam penelitian ini cara pengumpulan datanya lebih banyak menggunakan wawancara dari pada dokumentasi, sehingga penulis tidak dapat mengetahui kebenaran informasi data yang diberikan.

C. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan, yaitu :

1. PT. Sumber Turindo membebankan komponen biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan perjalanan wisata seperti biaya pemasaran, biaya penyusutan aktiva tetap, biaya administrasi dan umum, biaya gaji, biaya telepon, biaya listrik dan air dan biaya sewa gedung.
2. PT. Sumber Turindo sebaiknya menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing* dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata.

3. PT. Sumber Turindo sebaiknya meniadakan biaya lain-lain dan mengantinya dengan biaya restribusi dan sumbangan, biaya pemasaran, biaya penyusutan aktiva tetap, biaya administrasi dan umum, biaya gaji, biaya telepon, biaya listrik dan air serta biaya sewa gedung.

DAFTAR PUSTAKA

Bisnis Indonesia, 27 Desember 1996

Business News, No. 6140/Tahun XLII 25 Maret 1998. Halaman 6, Jakarta.

Budiyuwono Nugroho. (1987). *Pengantar Statistik Ekonomi*, Jilid II. Yogyakarta: BPFE.

Gudono, MBA. (1993). *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Kotler, Philip. (1985). *Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, Jilid I Edisi V. Jakarta: Erlangga

Kotler, Philip. (1989). *Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, Jilid II Edisi V. Jakarta: Erlangga

Milton F. Usry dan Lawrence H. Hammer. (1995). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Erlangga

Mulyadi (1993), *Akuntansi Biaya V*, Yogyakarta: BPFE

Mulyadi (1993), *Akuntansi Manajemen: konsep manfaat dan rekayasa* Edisi V, Yogyakarta: STIE YKPN

Poynter, M, James. (1993), *Tour Design: Marketing and Management*, New Jersey : Prentice Hall

Sarbey De Santo, Martha. (1985), *Group Travel Operation Manual*, Wearton, Illinais: Marthon House Travel and Tourism Publishes.

Spillane J, James (1987), *Ekonomi Pariwisata: Sejarah dan Prospeknya*. Yogyakarta : Kanisius.

Supriyono. (1993). *Akuntansi manajemen I, Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*, Edisi I. Yogyakarta: BPFE

_____. (1992). *Akuntansi Biaya:Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFE

Swastha, Basu & Irwan. (1984). *Manajemen Pemasaran* Edisi II. Yogyakarta: Liberty.

Swastha, Basu & Sukotjo, Ibnu. (1993). *Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*, Edisi III. Yogyakarta: Liberty.

Tjiptono, Fandy. (1995). *Strategi Pemasaran*, Edisi I. Yogyakarta: Andi Offset.

_____ (1996). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta : Andi

_____ (1997). *Total Quality Service*. Yogyakarta: Andi

Yoeti Oka. (1996), *Pengantar Ilmu Pariwisata*, Bandung: Angkasa.

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

I. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Pendirian Perusahaan

1. Kapan perusahaan didirikan ? Dimana? Dengan nama apa ? Siapa pendirinya ?
2. Kapan perusahaan memperoleh status badan usaha ? Dengan akte notaris nomer berapa ?
3. Siapa pemimpin yang pertama ? sudah berapa kali terjadi pergantian pengurus ? Bagaimana susunannya ? Siapa pemimpin yang sekarang ?
4. Kapan Perusahaan mulai beroperasi?
5. Apa tujuan, visi, dan misi perusahaan?
6. Bagaimana perkembangan perusahaan sampai saat ini ?

B. Letak Perusahaan

1. Apa yang mendasari pemilihan letak biro perjalanan wisata?
2. Berapa luas lokasi yang ditempati perusahaan ?
3. Bagaimanakah denah letak perusahaan?
4. Apakah pernah ada perluasan? Kalau ya, apakah tujuannya?

C. Bentuk Perusahaan

1. Apakah bentuk perusahaan?
2. Siapa yang bertanggungjawab?
3. Bidang apa saja yang dikelola perusahaan selain penjualan paket perjalanan wisata

D. Struktur Organisasi

1. Bagaimana bentuk struktur organisasi perusahaan?
2. Bagian apa saja yang ada dalam Biro Perjalanan Wisata dan siapa saja yang bertanggung jawab pada setiap bagian?
3. Bagaimana fungsi atau tugas, tanggung jawab dan wewenang dari setiap jabatan yang ada?

E. Permodalan

1. Bagaimana perusahaan memperoleh modal?
2. Apa saja sumber modal perusahaan?

II. PERSONALIA

- A. Berapa jumlah karyawan pria dan wanita dalam Biro Perjalanan Wisata?
- B. Berapa jumlah karyawan tetap dan tidak tetap di Biro Perjalanan Wisata?
- C. Bagaimana cara memperoleh Karyawan?
- D. Apa syarat-syarat untuk menjadi karyawan Biro Perjananan Wisata?
- E. Bagaimana pengaturan jam kerja bagi karyawan?
- F. Bagaimana sistem penggajian dan pengupahan yang dipakai?
- G. Apakah ada jaminan sosial bagi karyawan?
- H. Usaha-usaha apa yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan karyawan?

III. PRODUKSI

- A. Ada berapa paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh Biro Perjalanan Wisata?
- B. Apakah fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh perusahaan?

C. Jasa apa saja yang ditawarkan oleh Biro Perjalanan Wisata selain penawaran paket perjalanan wisata?

IV. PEMASARAN

A. Siapa saja yang dilayani ?

B. Apakah perusahaan melakukan fungsi promosi dan advertensi? Media apa yang digunakan untuk promosi dan advertensi?

C. Bagaimana cara mengatasi persaingan?

D. Paket perjalanan wisata apa saja yang mempunyai volume penjualan tinggi ? (Yang paling laku, minimal lima paket)

V. AKUNTANSI

A. Berapa besar tarif masing-masing paket perjalanan wisata?(Tarif yang paling laku selama ini)

B. Berapa prosentase laba yang diharapkan?

C. Berapa besar biaya-biaya yang dikeluarkan untuk masing-masing paket perjalanan wisata yang paling laku ?

Perbandingan Tarif Paket Perjalanan Wisata

HEADER DATA FOR: A:DIN LABEL: Tarif Paket Perjalanan Wisata
 NUMBER OF CASES: 17 NUMBER OF VARIABLES: 2

	Turindo	Var Cost
1	155200.00	239958.45
2	119800.00	174822.30
3	102100.00	142252.20
4	91500.00	122715.00
5	79400.00	100379.25
6	75600.00	93401.10
7	272100.00	430233.51
8	219000.00	290514.90
9	216900.00	270273.96
10	201300.00	243955.74
11	192500.00	220062.45
12	473400.00	699981.86
13	379300.00	467840.93
14	377400.00	450958.20
15	348000.00	406181.81
16	127800.00	136002.95
17	183700.00	192742.29

----- HYPOTHESIS TESTS FOR MEANS -----

HEADER DATA FOR: A:DIN LABEL: Tarif Paket Perjalanan Wisata
 NUMBER OF CASES: 17 NUMBER OF VARIABLES: 2

DIFFERENCE BETWEEN TWO GROUP MEANS: POOLED ESTIMATE OF VARIANCE

Perbandingan Rata-rata Tarif Paket Perjalanan Wisata

	GROUP 1	GROUP 2
MEAN =	212647.0588	275428.0529
STD. DEV. =	119569.1856	165064.3200
N =	17	17
	DIFFERENCE = *****	
STD. ERROR OF DIFFERENCE =	49433.8654	

T = -1.2700 (D.F. = 32) GROUP-1:--Turindo
 GROUP 2: Var Cost

PROB. = .1066