

**EVALUASI HARGA PAKET PERJALANAN WISATA  
STUDI KASUS PADA LOTUS ASIA TOURS BALI DI BALI**

**SKRIPSI**

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



Oleh :

**Heribertus Philipus Nerius Baben**

NIM : 94 2114 038

NIRM : 940051121303120037

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

**2000**

Skripsi

**EVALUASI HARGA PAKET PERJALANAN WISATA  
STUDI KASUS PADA LOTUS ASIA TOURS BALI DI BALI**

Oleh:

Heribertus Philipus Nerius Baben

NIM : 94 2114 038


NIRM : 940051121303120037

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Tanggal:

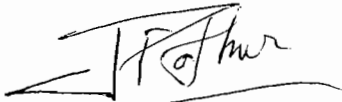
23 - 11 - 1999

  
(Drs. E Sumardjono, M.B.A )

Pembimbing II

Tanggal:

10 - 2 - 2000

  
( Drs. FA. Joko Siswanto, M.M. Akt. )

**Skripsi**

**EVALUASI HARGA PAKET PERJALANAN WISATA  
STUDI KASUS PADA LOTUS ASIA TOURS BALI DI BALI**

Dipersiapkan dan ditulis oleh:  
Heribertus Philipus Nerius Baben  
NIM : 94 2114 038  
NIRM : 940051121303120037

Telah dipertahankan di depan panitia penguji

pada tanggal 28 Oktober 2000

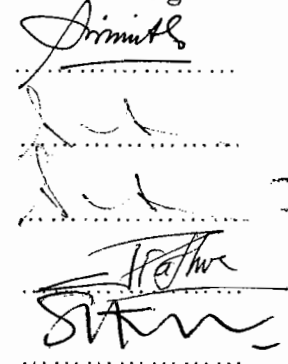
dan dinyatakan memenuhi syarat

**Susunan Panitia Penguji**

**Nama Lengkap**

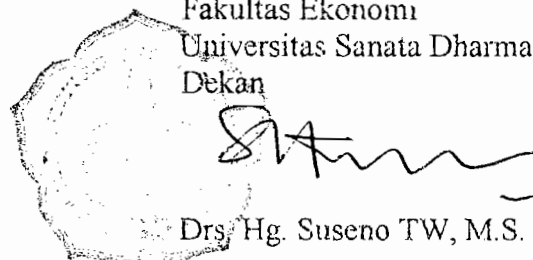
Ketua : Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.  
Sekretaris : Drs. E. Sumardjono, M.B.A.  
Anggota : Drs. E. Sumardjono, M.B.A.  
Anggota : Drs. FA. Joko Siswanto, M.M, Akt.  
Anggota : Drs. Hg. Suseno TW, M.S.

**Tanda Tangan**



Handwritten signatures of the panel members, including Dra. Fr. Ninik Yudianti, Drs. E. Sumardjono, and Drs. Hg. Suseno TW.

Yogyakarta, 28 Oktober 2000  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma  
Dekan



Official stamp and handwritten signature of the Dean, Drs. Hg. Suseno TW, M.S.

Drs. Hg. Suseno TW, M.S.

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

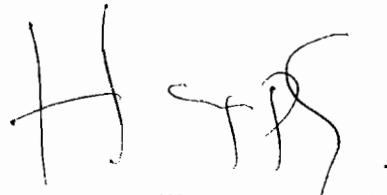
Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orangtua dan adik-adik saya yang sangat saya cintai dan kepada semua orang-orang yang telah membantu saya dengan segala kasih cinta dan ketabahnya selama ini.

## **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, 2 Oktober 2000

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of a large 'H' followed by a cursive 'P' and 'N'.

Heribertus Philipus Nerijs Baben

**ABSTRAK**  
**Evaluasi Harga Paket Perjalanan Wisata**  
**Studi kasus pada Lotus Asia Tours Bali di Bali**  
**Yogyakarta**  
**2000**  
**Heribertus Philipus Nerius Baben**  
**Universitas Sanata Dharma Yogyakarta**

Penelitian bertujuan mengetahui penetapan tarif paket perjalanan wisata pada suatu perusahaan, apakah sudah tepat menurut metode *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *Variabel costing*. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada perusahaan Lotus Asia Tours Bali (LATB).

Teknik pengumpulan data adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yang diperoleh yakni data penetapan biaya-biaya dan langkah penetapan tarif paket perjalanan wisata LATB dan kajian teori menggunakan teknik deskriptif dan teknik komparatif. Untuk membahas dan menjawab permasalahannya penulis lebih dahulu mendeskripsikan langkah-langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut perusahaan LATB yang kemudian diikuti dengan mendeskripsikan langkah-langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori dan kemudian membahasnya dengan membandingkan kedua langkah tersebut.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa tarif paket perjalanan wisata LATB kurang tepat atau tidak sesuai dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing* yang disebabkan oleh tidak dibebankannya biaya gaji karyawan, biaya pemasaran, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi/umum dalam penetapan tarif LATB. Biaya-biaya tersebut seharusnya dibebankan dalam penetapan tarif paket perjalanan wisata LATB.

Terdapatnya perbedaan langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata dimana LATB menentukan tarifnya dengan cara menambahkan total biaya tour dengan laba yang diharapkan. Sedangkan menurut kajian teori tarif diperoleh dengan cara menambahkan biaya variabel per peserta dengan *mark-up*.

Adanya beberapa tarif paket LATB yang kurang tepat karena memiliki selisih yang lebih besar dari ( $>$ ) 5 % dan lebih kecil dari ( $<$ ) -5 %. Ketidaktepatan terjadi pada paket perjalanan yang memiliki jumlah peserta yang sedikit yakni paket yang jumlah pesertanya antara 1 orang sampai 15 orang, sedangkan beberapa tarif paket LATB yang tepat penentuannya disebabkan oleh karena besarnya selisih penetapan tarifnya lebih besar dari atau sama dengan ( $\geq$ ) -5 % , sampai dengan lebih kecil dari atau sama dengan ( $\leq$ ) 5 %. Ketepatan penentuan tarif pada LATB terjadi pada paket yang jumlah pesertanya antara 15 orang sampai 30 orang peserta.

ABSTRACT  
AN EVALUATION ON THE PRICE OF A PACKAGE TOUR  
A CASE STUDY AT LOTUS ASIA TOURS BALI IN BALI

Heribertus Philipus Nerijs Baben  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2000

The research aimed at identifying whether or not the price determination of package tour on Lotus Asia Tours Bali (LATB) company was appropriate according to Cost-Plus Pricing method using Variable Costing approach. This research was a case study carried out in LATB company.

Techniques of collecting the data were interviews, observation and documentation. Whereas the data was analyzed by descriptive and comparative techniques. Dealing with the problem, the writer firstly described the steps taken by LATB Company in determining the price and the steps of Cost-plus Pricing method. Next, the writer compared both steps.

Based on the data analysis and the discussion, the result of the research showed that the price determination in LATB company was improper with the Cost-plus Pricing method using Variable Costing approach. This was because of the excluding of the wage of employees, the marketing cost, the research fund, house rental cost, and administrative cost from the rating price. Those costs should have been included in the rate.

There was a difference in steps taken in determining the price. The LATB company determined the package by adding the total cost of tours with the profit expected. However, based on the theory, the rate is determined by adding the Variable Cost of each participant with mark-up.

The unappropriateness in determining the price occurred because the rate difference was more than 5% and less than - 5%. This was because there was a package tour that only had 1- 15 participants. On the other hand, some of the rates was already accurate since the rate difference was more than or equal to - 5%, and less than or equal to 5%. This applied for a tour with 15 - 30 participants.

## **MOTTO HIDUP**

Semua kelebihan dan kekurangan yang ada akan berinteraksi membentuk karakter-karakter yang sesungguhnya sebagai jawaban tentang siapakah aku nantinya.



## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis haturkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas terselesainya skripsi ini. Skripsi dengan judul Evaluasi Penentuan Harga Paket Perjalanan wisata ditulis dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan kuliah dan memperoleh gelar sarjana ekonomi di Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa untuk mengerjakan dan menyelesaikan skripsi ini tidaklah mudah. Banyak kendala yang dialami penulis selama menyusun skripsi ini , namun karena kesabaran dan ketekunan serta bantuan Tuhan Yang Maha Kuasa dan berbagai pihak segala kendala tersebut dapat dilalui dengan baik. Untuk itu pada kesempatan ini saya ingin berterima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Kuasa atas bimbingan dan perlindungannya kepada saya
2. Bapak Drs. H. Suseno TW, MS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma
3. Bapak Drs. E Sumardjono, MBA selaku dosen Pembimbing I dalam penulisan skripsi saya , yang dengan setia dan tabah membimbing saya untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. FA Joko Siswanto, M.M. Akt. selaku dosen Pembimbing II dalam penulisan skripsi saya, yang dengan tabah dan setia membimbing saya sampai terselesainya penulisan skripsi ini.
5. Ibu Dra. YFM Gien Agustinawansari, M.M, yang telah banyak memberikan saran dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Roberto Don sebagai *General Manager* Lotus Asia Tours Bali atas segala bantuannya kepada saya selama ini.
7. Kakak Felisiana Surya selaku *Executive Secretary* Lotus Asia Tours Bali yang dengan setia dan tabah membantu penulis.
8. Bapa dan Mama yang saya sayangi, dan adikku semua yang ada di Yogyakarta Ase Erlin, Karol, Edel , Bertin, Rini, John , dan Nesti , yang begitu besar kasihnya kepada saya selama ini , aku menyayangi kamu semua .
9. Teman- temanku semuanya yang telah membantu saya selama ini khususnya anak Petung 32 khususnya Peter, Erwin, Totik, Stefan, Salomon , dan Kr. Willy

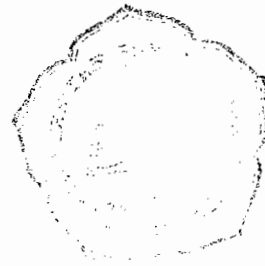
Namun penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka segala saran dan kritikan dari semua pihak, akan saya terima dengan baik demi penyempurnaan skripsi ini.

Yogyakarta, 2 Oktober 2000

Penulis

Heribertus Philipus Nerijs Baben

## DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
MOTTO HIDUP.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR DAN TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	7
E. Manfaat Penelitian .....	7
F. Sistematika Penulisan .....	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	10
A. Jasa .....	10
1. Pengertian Jasa .....	10
2. Klasifikasi Jasa .....	10
3. Karakteristik Jasa .....	13
B. Pariwisata .....	14
1. Defenisi Pariwisata .....	14
2. Defenisi Industri Pariwisata .....	15
C. Biro Perjalanan Wisata .....	15
1. Pengertian .....	15
2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata .....	15
D. Harga Jual .....	16
1. Pengertian Harga dan Harga Jual .....	16
2. Tujuan Penentuan Harga Jual .....	17
3. Faktor – Faktor yang Menentukan Harga Jual .....	18
4. Metode Penentuan Harga Jual .....	19
5. Metode Penetapan Harga yang Berorientasi pada Biaya .....	20
6. Metode Penentuan Harga Jual yang Berorientasi pada Biaya ...	20
7. Rumus Penentuan Mark-Up .....	21
8. Langkah Perhitungan Cost Plus Pricing Berdasarkan Pendekatan Variabel Costing .....	22
E. Biaya .....	22
1. Pengertian Biaya .....	22

2. Penggolongan Biaya dalam Sebuah Paket Perjalanan Wisata	... 22
BAB III METODE PENELITIAN	..... 24
A. Jenis Penelitian	..... 24
B. Tempat dan Waktu Penelitian	..... 24
C. Subjek dan Objek Penelitian	..... 24
D. Data yang Dicari	..... 25
E. Teknik Pengumpulan Data	..... 25
F. Teknik Analisis Data	..... 26
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	..... 28
A. Lotus <i>Enterprises</i>	.....28
1. Real Estate Division	.....29
2. Food Services Division	..... 29
3. Restaurants Division	.....30
4. Hotels Division	.....30
5. Travel Division	.....31
B. Lotus Asia Tours Bali (LATB)	..... 33
1. Pendahuluan	.....33
2. Personalia	.....34
3. Struktur Organisasi LATB	.....36
4. Produk dan Pelayanan	.....37
5. Fasilitas dan perlengkapan Kantor	.....41
6. Paket Wisata dan Tarif Paket Perjalanan Wisata LATB	.....42

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH.....	46
A. Deskripsi Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Lotus Asia Tours Bali.....	46
B. Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Lotus Asia Tours Bali Dengan Tarif Menurut Kajian Teori.....	52
C. Pembahasan Masalah.....	70
BAB VI PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Hambatan Penelitian.....	84
C. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN.....	87

## DAFTAR GAMBAR DAN TABEL

	Halaman
1. Tabel 01 <i>Visitors Arrivals To</i> Indonesia Pelita I - Pelita VI.....	2
2. Tabel 02 Macam Paket Yang ditawarkan LATB Tahun 2000.....	43
3. Tabel 03 Tarif Paket Lotus Asia Tours Bali .....	44
4. Tabel 04 Jumlah Biaya Kode Tour LB-01.....	50
5. Tabel 05 Jumlah Biaya Kode Tour LB-02 .....	88
6. Tabel 06 Jumlah Biaya Kode Tour LB-03.....	89
7. Tabel 07 Jumlah Biaya Kode Tour LB-04.....	90
8. Tabel 08 Jumlah Biaya Kode Tour LB-05.....	91
9. Tabel 09 Jumlah Biaya Kode Tour LB-06.....	92
10. Tabel 10 Jumlah Biaya Kode Tour LB-07.....	93
11. Tabel 11 Jumlah Biaya Kode Tour LB-08.....	94
12. Tabel 12 Jumlah Biaya Kode Tour LB-09.....	95
13. Tabel 13 Jumlah Biaya Kode Tour LB-10.....	96
14. Tabel 14 Jumlah Biaya Kode Tour LB-11.....	97
15. Tabel 15 Jumlah Biaya Kode Tour LB-12.....	98
16. Tabel 16 Jumlah Biaya Kode Tour LB-13.....	99
17. Tabel 17 Jumlah Biaya Kode Tour LB-14.....	100
18. Tabel 18 Jumlah Biaya Kode Tour LB-15.....	101
19. Tabel 19 Jumlah Biaya Kode Tour LB-16.....	102
20. Tabel 20 Jumlah Biaya Kode Tour LB-17.....	103
21. Tabel 21 Jumlah Biaya Kode Tour LB-18.....	104

22. Tabel 22 Jumlah Biaya Kode Tour LB-19.....	105
23. Tabel 23 Jumlah Biaya Kode Tour LB-20.....	106
24. Tabel 24 Jumlah Biaya Kode Tour LB-21.....	107
25. Tabel 25 Jumlah Biaya Kode Tour LB-22.....	108
26. Tabel 26 Laba Yang Diharapkan Per Paket Wisata dan Tarif Paket Perjalanan Wisata.....	51
27. Tabel 27 Anggaran LATB tahun 2000.....	53
28. Tabel 28 Jumlah Penjualan Paket Perjalanan Wisata Tahun 1999.....	120
29. Tabel 29 Biaya Pemasaran Tiap Paket Tahun 2000.....	54
30. Tabel 30 Biaya Riset Tiap Paket Tahun2000.....	55
31. Tabel 31 Biaya Gaji Karyawan Tiap Paket Tahun 2000.....	57
32. Tabel 32 Biaya Administrasi/Umum Tiap Paket Tahun 2000.....	58
33. Tabel 33 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-01.....	132
34. Tabel 34 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-02.....	133
35. Tabel 35 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-03.....	134
36. Tabel 36 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-04.....	135
37. Tabel 37 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-05.....	136
38. Tabel 38 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-06.....	137
39. Tabel 39 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-07.....	138
40. Tabel 40 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-08.....	139
41. Tabel 41 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-09.....	140
42. Tabel 42 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-10.....	141
43. Tabel 43 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-11.....	142



44. Tabel 44 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-12.....	143
45. Tabel 45 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-13.....	144
46. Tabel 46 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-14.....	145
47. Tabel 47 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-15.....	146
48. Tabel 48 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-16.....	147
49. Tabel 49 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-17.....	148
50. Tabel 50 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-18.....	149
51. Tabel 51 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-19.....	150
52. Tabel 52 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-20.....	151
53. Tabel 53 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-21.....	152
54. Tabel 54 Jumlah Biaya Tetap dan Variabel LB-22.....	153
55. Tabel 55 Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB Tahun 2000.....	60
56. Tabel 56 Besar Persentase <i>Mark-up</i> Tiap Paket.....	165
57. Tabel 57 <i>Mark-up</i> Tiap Paket Perjalanan Wisata.....	62
58. Tabel 58 Tarif Paket Perjalanan Wisata Metode <i>Cost-plus Pricing</i> Pendekatan <i>Variabel Costing</i> .....	63
59. Tabel 59 Perbandingan Langkah-Langkah Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata LATB dan KajianTeori.....	187
60. Tabel 60 Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam Bentuk Persentase.....	72
61. Gambar 01 Struktur Organisasi LATB.....	87

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Sektor usaha jasa saat ini sangat berkembang pesat. Sebagian besar pekerja di Amerika Serikat bekerja pada sektor-sektor usaha jasa. Hal demikian bukan hanya terjadi pada negara *super power* tersebut, tetapi juga terjadi di negara-negara lain. Pariwisata adalah salah satu bagian dari berbagai macam kegiatan bisnis dalam sektor usaha jasa.

Pariwisata merupakan industri paling besar dalam suatu negara, dan kegiatan pariwisata akan memberikan sumbangan sangat menentukan bagi perkembangan perekonomian negara melalui perolehan devisa, penyerapan tenaga kerja dan dampak ganda terhadap sektor-sektor lainnya. Pariwisata berbeda dengan sektor lainnya. Pariwisata lebih mengutamakan nilai tambah, sementara sektor lainnya cenderung mengeksploitasi kekayaan alam sebagaimana dilakukan oleh pendekatan pembangunan selama ini. Oleh karena itu sangat tepat bila pariwisata ditempatkan sebagai model pendekatan yang strategis untuk pembangunan nasional (Business News 30 December 1998 : 11).

Tingkat kunjungan wisatawan mancanegara ke daerah-daerah tujuan wisata di Indonesia dalam satu dasawarsa terakhir cenderung memperlihatkan grafik yang terus meningkat. Adapun data-data peningkatan tingkat kunjungan wisatawan tersebut dapat kita lihat pada tabel 01 berikut.

Tabel 01  
*Visitor Arrivals To Indonesia*  
 Pelita I – Pelita VI

<b>YEAR</b>	<b>VISITOR</b>	<b>REVENUE</b> <b>(millions US \$)</b>
Pelita I	885.698	118.1
Pelita II	1.982.889	362.9
Pelita III	2.893.660	1.584.4
Pelita IV	4.636.692	3.501.0
Pelita V	12.840.700	13.177.5
Pelita VI	13.365.013	16.321.3
(1994 –1996)		

Sumber : Direktorat Jenderal Pariwisata 1997

Menurut hasil penelitian *WTO* Indonesia adalah salah satu negara yang termasuk di dalam *World's Top 40 Tourism Destination* dan rankingnya terus meningkat. Tahun 1985 Indonesia berada pada ranking ke-54 dan tahun 1990 meningkat ke urutan ke-38. Tahun 1996 rankingnya menjadi urutan ke-26, dengan tingkat penerimaan devisa pada urutan ke-18 setelah Netherlands (Indonesia Tourism Market Data Base 1997). Tahun 1991 kunjungan wisatawan mancanegara (*wisman*) berjumlah 2.570.000 dan pada tahun 1996 mengalami peningkatan sebesar 95,72 % yaitu 5.030.000 wisman.

Sedangkan tahun 1997 peningkatannya sebesar 0,67 % atau berjumlah 5.064.000 wisman (Business News, 25 Maret 1998: 6).

Peningkatan perkembangan industri pariwisata termasuk jumlah kunjungan wisman dan penerimaan pendapatan juga diikuti dengan makin meningkatnya pertumbuhan sektor usaha wisata seperti biro perjalanan wisata, bisnis transportasi, dan usaha perhotelan.

Khusus pada tahun 1998 semua usaha dalam sektor pariwisata mengalami penurunan yang besar. Jumlah wisatawan mancanegara dan wisatawan nusantara terus menurun antara 20 % sampai 80 %, juga usaha perjalanan wisata, hotel, restoran dan konvensi mengalami penurunan sampai 70%. Akibatnya jumlah perolehan devisa yang masuk juga mengalami penurunan bahkan sejumlah usaha wisata menutup usahanya, seperti 50 perusahaan biro perjalanan wisata anggota ASITA Jakarta (Suara Pembaharuan 23 Desember 1998).

Data lain yang diperoleh dari Harian Republika pada tahun 1998 jumlah wisatawan asing yang masuk ke Indonesia mengalami penurunan. Target yang diproyeksikan selama periode Januari sampai Oktober sebesar 3.721.000 wisatawan ternyata hanya mencapai 2.896.187 wisatawan (Republika 2 Januari 1999).

Faktor-faktor penyebab terpuruknya dunia wisata Indonesia tahun 1998 adalah kondisi keamanan dalam negeri yang rawan, situasi politik nasional, kondisi negara pemasok wisman ke Indonesia, kondisi usaha jasa wisata yang dilanda krisis ekonomi dan ketidakseriusan pemerintah dan swasta dalam mengantisipasi setiap kendala yang terjadi dan akan terjadi.

Kondisi krisis ini menurut perkiraan tidak akan berlangsung lama dan diharapkan pada tahun 1999 ini keadaan tersebut dapat dipulihkan. Oleh karena itu program-program perbaikan pada sektor tersebut harus segera dilaksanakan.

Departemen seni dan budaya dalam memulihkan citra pariwisata melaksanakan Program Darurat yang melibatkan 40 orang pimpinan biro perjalanan dan penulis (wartawan) asing untuk melihat langsung kondisi di Indonesia (Suara Karya 12 Januari 1999). Pemerintah juga akan melanjutkan program *Lets' Go Indonesia* yang dicanangkan tahun 1998 dengan program *Indonesia welcome You* pada tahun 1999 (Republika 2 Januari 1999).

Dalam bidang usaha perjalanan wisata program perbaikan juga dilakukan dan bahkan mendapat penekanan lebih. Hal ini dilakukan karena usaha perjalanan wisata adalah penghubung pemasaran wisata yang penting untuk konsumen atau wisatawan. Biro perjalanan juga berperan dalam pengambilan keputusan mengenai pilihan tempat untuk berlibur, dan berbagai fasilitas yang baik yang terkait didalamnya seperti hotel, paket tour dan sebagainya.

Biro Perjalanan Wisata dari tahun ke tahun mengalami perkembangan pesat di Indonesia. Tahun 1991 jumlah Biro Perjalanan Wisata tercatat sebanyak 658 dan tahun 1996 mengalami peningkatan sebesar 117, 93 % atau berjumlah 1.434 (Business Indonesia, 27 December 1996).

Berdasarkan data yang terdapat dalam Data Base Pariwisata Indonesia tahun 1997, jumlah usaha perjalanan wisata selama tahun 1996 berjumlah 2.287 dan tahun 1997 meningkat menjadi 3.575, lebih tinggi dari data yang diberikan oleh Harian Bisnis Indonesia (untuk tahun 1997, data pada posisi bulan Januari s.d Juni 1997).

Pertumbuhan jumlah perjalanan wisata menyebabkan terjadinya persaingan yang ketat antara biro perjalanan wisata. Pihak manajemen yang ditugaskan untuk mengambil keputusan dituntut untuk benar-benar menghasilkan keputusan strategi bisnis yang berkualitas baik, apabila dilatarbelakangi dengan keadaan krisis yang melanda dunia usaha dewasa ini. Ada banyak keputusan yang harus dibuat salah satunya adalah kebijaksanaan penentuan harga jual. Seperti yang dilakukan oleh PT. Areo Wisata untuk membuat paket wisata murah guna menjaring kunjungan wisman ke Indonesia (Bisnis Indonesia 7 Januari 1999). Hal itu sangat penting dalam suatu organisasi bisnis, karena harga jual tidak hanya mempunyai kemampuan untuk mengatur, tetapi juga mempunyai kemampuan untuk memporak-porandakan perekonomian suatu perusahaan. Keputusan yang dihasilkan untuk menentukan harga jual harus dapat menutupi semua biaya operasional yang dibuat. Penentuan harga jual yang tinggi akan kurang menguntungkan, begitu pula dengan penentuan harga jual yang terlalu rendah. Penentuannya haruslah disesuaikan dengan pengukuran-pengukuran yang baik.

Uraian-uraian di atas mendasari penulis, untuk melakukan suatu penelitian dengan judul, "**Evaluasi Harga Paket Perjalanan Wisata**", dengan studi kasus pada **Perusahaan Lotus Asia Tours Bali**. Dengan penelitian yang dilakukan tersebut akan dapat disimpulkan mengenai penentuan harga pada setiap paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali sudah sesuai atau tidak dengan pengukuran-pengukuran yang baik dan benar.

## B. Batasan Masalah

Biro Perjalanan memiliki banyak kegiatan seperti penjualan tiket, menyelenggarakan dan menjual pelayanan wisata, asuransi, menyusun dan menjual paket wisata, baik itu paket wisata dalam negeri maupun paket wisata luar negeri, dan kegiatan-kegiatan lainnya. Mengingat terlalu banyaknya kegiatan yang dilakukan suatu biro perjalanan wisata maka peneliti hanya akan membahas kegiatan penyelenggaraan paket perjalanan wisata dalam negeri.

Paket perjalanan wisata adalah suatu paket kegiatan perjalanan untuk mengunjungi tempat wisata dimana hal-hal yang berhubungan dengan tempat wisata tersebut seperti transportasi, makanan, penginapan, tiket masuk tempat wisata dan lain sebagainya diurus oleh biro perjalanan yang menyelenggarakan dan menjual paket tersebut.

Berdasarkan uraian diatas maka yang menjadi batasan masalah adalah mengenai tarif paket perjalanan wisata dalam negeri dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

*Metode Cost-Plus Pricing* yang dipakai oleh peneliti, karena memiliki keunggulan sebagai berikut :

1. *Cost-Plus Pricing* merupakan suatu metode yang sederhana.
2. *Cost-Plus Pricing* merupakan jaminan terhadap kerugian-kerugian andaikata semua biaya dibebankan atas *output*, maka semua biaya akan dicapai kembali dari penjualan *output* tersebut.
3. Jika biaya-biayanya cukup stabil hingga dapat ditetapkan sebagai biaya standar untuk periode lama, maka stabilitas harga yang ditimbulkan secara administratif

lebih mudah dan kurang memusingkan para penjual, pengecer, dan pembeli jika dibandingkan dengan harga yang terus menerus berubah. (Winardi, 1991: 172)

Pendekatan *Variable Costing* digunakan karena dalam metode ini ada pemisahan yang tegas antara biaya tetap dan biaya variabel dan akan menghasilkan informasi *Contributions Margin* yaitu kelebihan hasil penjualan dari biaya variabel. Informasi ini (*Contribution Margin*) dapat digunakan untuk pengambilan keputusan khususnya yang berjangka pendek.

### **C. Rumusan Masalah**

Bertolak pada latar belakang masalah di atas maka dapatlah dirumuskan suatu masalah yaitu apakah tarif paket perjalanan wisata pada Perusahaan Lotus Asia Tours Bali sudah tepat dan sesuai menurut metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

### **D. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui penetapan tarif paket perjalanan wisata Perusahaan Lotus Asia Tours Bali sesuai dan tepat menurut metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

### **E. Manfaat Penelitian**

#### **1. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam membuat kebijaksanaan penentuan tarif paket perjalanan wisata.



## 2. Bagi Universitas

Hasil penelitian dapat menambah kepustakaan dan memberikan masukan bagi pembaca mengenai kebijaksanaan penentuan tarif paket perjalanan wisata.

## 3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai studi banding antar teori yang telah diperoleh selama kuliah dengan lingkungan dunia usaha sesungguhnya.

### **F. Sistematika penulisan**

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini peneliti menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Teori ini akan digunakan sebagai tinjauan pustaka dalam pembahasan masalah yang akan diteliti.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian.

#### **BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan gambaran umum perusahaan meliputi sejarah, dan perkembangan serta deskripsi data

yang diperoleh dari perusahaan.

**BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH**

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan tentang analisis data dan pembahasan masalah.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan kesimpulan dan saran berdasarkan hasil penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Jasa**

Ada berbagai jenis jasa yang kita temukan dalam kehidupan sehari-hari, misalnya transportasi, telekomunikasi, hiburan, pendidikan, dan banyak lainnya. Pengaruh bisnis jasa dalam kehidupan modern sangat besar sekali. Di Indonesia, perkembangan sektor jasa juga berlangsung pesat.

#### **1. Pengertian Jasa**

Jasa dapat didefinisikan sebagai setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu (Tjiptono, 1996 : 93).

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

#### **6. Klasifikasi Jasa**

Banyak pakar yang membuat klasifikasi jasa. Klasifikasi jasa umumnya dapat dilakukan berdasarkan tujuh kriteria (Tjiptono 1996:95) yaitu:

##### a. Segmen pasar

1). Jasa kepada konsumen akhir, misalnya taksi, asuransi jiwa dan pendidikan.

Jasa kepada konsumen organisasional, misalnya jasa akuntansi dan

perpajakan, jasa konsultasi manajemen dan konsultasi hukum.

b. Tingkat keberwujudan (*tangibility*)

Berhubungan dengan tingkat keterlibatan produk fisik dengan konsumen.

- 1). *Rented goods service*. Konsumen menyewa dan menggunakan produk tertentu berdasarkan tarif tertentu. Contohnya penyewaan mobil, kaset video, villa dan apartemen.
- 2). *Owned goods service*. Produk yang dimiliki konsumen direparasi, atau ditingkatkan unjuk kerjanya dan juga mencakup perubahan bentuk. Contohnya, jasa reparasi.
- 3). *Non goods service*. Karakteristiknya tidak bersifat *intangible* ditawarkan kepada pelanggan. Contohnya sopir, dosen, tutor, pemandu wisata dan lain-lain.

c. Keterampilan Penyedia Jasa

1). Jasa profesional

Para penyedia jasa dalam jasa profesional memerlukan keterampilan tinggi dalam proses operasinya dan para pelanggan cenderung sangat selektif dalam memilih penyedia jasa tersebut.

Misalnya konsultan-konsultan, dokter, perawat dan arsitek

- 2). Jasa non profesional. Para penyedia jasa tidak memerlukan keterampilan tinggi dan seringkali loyalitas pelanggan rendah karena penawaran sangat banyak.

Misalnya sopir taksi dan penjaga malam.

d. Tujuan organisasi Jasa

- 1). Jasa komersial atau jasa *profit*

Jasa yang tujuan utamanya untuk mencari keuntungan

Misalnya penerbangan, bank, dan jasa *parcel*.

2). *Jasa non profit*

Jasa yang tidak berorientasi pada keuntungan tetapi pada peningkatan pelayanan sosial.

Misalnya sekolah, perpustakaan, dan panti asuhan

e. Regulasi

1). *Regulated service*

Suatu jasa yang memiliki aturan resmi dalam pendirian dan pelaksanaannya.

Misalnya pialang dan angkutan umum.

2). *Non regulated service*

Suatu jasa yang tidak memiliki aturan resmi dalam pendirian dan pelaksanaan kegiatannya. Misalnya makelar, catering dan pengecatan rumah

f. Tingkat intensitas Karyawan

Suatu klasifikasi jasa berdasarkan tingkat keterlibatan tenaga kerja dalam proses kegiatannya.

1). *Equipment based service*

Jasa yang tingkat keterlibatan tenaga kerja dalam proses kegiatannya sangat rendah. Misalnya, mesin cuci mobil otomatis dan *ATM (Automatic Teller Machine)*

2). *People base service*

Jasa yang tingkat keterlibatan tenaga kerja dalam proses kegiatannya sangat tinggi. Misalnya pelatih sepak bola, jasa konsultasi hukum dan satpam

g. Tingkat Kontak Penyedia Jasa dan Pelanggan

Klasifikasi ini berdasarkan tingkat kontak atau hubungan dengan pelanggan jasa tersebut.

1). *High contact service*

Jasa yang tingkat kontak hubungan dengan pelanggannya tinggi.

Misalnya Universitas dan bioskop

2). *Low contact service*

Jasa yang tingkat kontak hubungan dengan pelanggannya rendah.

Misalnya bank

### 3. Karakteristik Jasa

a. Tidak berwujud

Jasa adalah suatu perbuatan kinerja atau usaha. Jika barang dapat dimiliki maka jasa hanya dapat dikonsumsi tetapi tidak dapat dimiliki. Jasa tidak dapat dinilai sebelum dinikmati. Orang akan menilai jasa dari tempat (*place*), *people*, *equipment*, bahan-bahan komunikasi, simbol dan harga yang diamati (Tjiptono, 1996 : 100).

b. Tidak terpisahkan

Jasa biasanya dijual terlebih dahulu baru diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan

c. Variabilitas

Jasa bersifat sangat variabel karena merupakan *non standard output*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

d. Tidak tahan lama

Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan, kursi pesawat yang kosong, kamar hotel yang tidak dihuni akan berlalu atau hilang begitu saja karena tidak dapat disimpan atau digunakan.

## **B. Pariwisata**

### 1. Definisi Pariwisata (*Tourism*)

Menurut definisi luas pariwisata adalah perjalanan dari suatu tempat ke tempat lain, bersifat sementara, dilakukan perorangan atau kelompok, sebagai usaha mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial budaya, alam, dan ilmu (Spillane 1987 : 21).

Pariwisata adalah sebuah sistem yang terbuka dan dinamis termasuk segala hal yang berkaitan dan semua perusahaan yang melayani pasar wisatawan (Seaton 1994 : 50). Oleh karena itu pada umumnya sistem kepariwisataan terdiri dari :

- a. Wisatawan yang berasal dari satu daerah
- b. Rute-rute dalam perjalanan
- c. Daerah tempat tujuan
- d. Industri atau perusahaan yang berkaitan

Menurut Donald E. Lundberg dalam bukunya yang berjudul *The Tourist Business*, menyatakan :

*.... The term tourism now includes business travel as well as travel for pleasure.....*

### 2. Definisi Industri Pariwisata

Industri pariwisata adalah kumpulan macam-macam perusahaan yang secara

bersamaan menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa yang dibutuhkan wisatawan khususnya dan *traveller* pada umumnya selama perjalanan (Yoeti 1996 : 153).

### **C. Biro Perjalanan Wisata**

#### 1. Pengertian

Perusahaan perjalanan atau *travel agent* adalah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk menyiapkan satu perjalanan (*tour*) bagi seorang yang merencanakan untuk mengadakannya.

#### 2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata (Yoeti 1996 : 242).

##### a. Fungsi Umum.

Merupakan satu badan usaha yang dapat memberikan penerangan dan informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan dunia wisata pada khususnya

##### b. Fungsi Khusus.

Ada tiga fungsi khusus biro perjalanan wisata yaitu :

##### 1). Fungsi perantara (*broker* dalam dunia perdagangan)

Dalam kegiatannya ia bertindak atas nama perusahaan lain dan menjual jasa-jasa perusahaan yang diwakilinya.

##### 2). Sebagai perusahaan 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 barang dagangannya yang akan ditawarkan pada wisatawan yang akan melakukan perjalanan.



## **D. Harga Jual**

### **1. Pengertian Harga dan Harga Jual**

Harga seringkali menjadi suatu persoalan dalam perkembangan perekonomian sejak jaman dahulu, terutama jika dikaitkan dengan apa yang disebut nilai. Sampai sekarang masih banyak orang yang menyamakan harga dan nilai. Menurut Aristoteles suatu barang mempunyai nilai karena berguna untuk yang memilikinya (nilai pakai) atau karena barang tersebut dapat dipertukarkan dengan barang lain (nilai tukar).

Harga suatu barang adalah nilai tukar barang tersebut yang dinyatakan atau diukur dengan uang. Jadi antara nilai dan harga tidak sama. Nilai tukar suatu barang diukur dengan membandingkannya dengan barang lain sedangkan harga diukur dengan uang. Nilai suatu barang adalah dasar untuk menentukan harga barang tersebut (Gilarso 1994 : 55).

Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa bahan kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Swasta, Sukotjo, 1988 : 211).

Harga adalah jumlah nilai yang dipertukarkan pada konsumen untuk mendapatkan manfaat penggunaan barang-barang atau jasa-jasa (Winardi, 1991 : 2).

Kesimpulan yang dapat diambil dari uraian diatas adalah bahwa harga sangat berkaitan dengan sejumlah pengorbanan yang diukur dengan uang, yang harus diberikan untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan berupa barang dan jasa.

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 1991 : 332).

## 2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan umum penentuan harga jual adalah sebagai berikut. (Foster,1995:233) :

- a. Optimisasi laba atau keuntungan baik itu keuntungan jangka pendek maupun jangka panjang.
- b. Untuk memperoleh rata-rata yang spesifik dari *return of investment*.
- c. Mempertahankan pencapaian tingkat pertumbuhan jangka panjang perusahaan , jika mungkin mencapai tingkat optimalisasi stabilitas usaha bisnis.
- d. Mempertahankan batas minimum hutang.
- e. Menyediakan kesempatan bagi perusahaan untuk memiliki inovasi – inovasi baru pada masa yang akan datang.

Harga jual ditentukan untuk menutup semua biaya yang telah dikeluarkan bahkan lebih dari itu, untuk mendapatkan laba. Salah satu prinsip bagi manajemen dalam penetapan harga adalah menitik beratkan pada keamanan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup agar menutup ongkos-ongkos dan menghasilkan laba (Swasta, Sukotjo, 1988 : 211).

### 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo mengatakan bahwa terdapat tujuh faktor yang sangat mempengaruhi tingkat harga jual suatu produk, yaitu:

a. Kondisi perekonomian.

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya pada masa resesi harga-harga berada pada satu tingkat yang lebih rendah

b. Penawaran dan permintaan.

Harga akan ditentukan pada satu titik pertemuan antara titik permintaan dan penawaran.

c. Elastisitas permintaan.

Sifat permintaan pasar seperti inelastis, elastis, *unitary elasticity*, adalah faktor lain yang dapat menentukan harga.

d. Persaingan antara penjual dan pembeli.

Banyaknya penjual dan pembeli akan mempersulit penjual perorangan untuk menjual dengan harga yang lebih tinggi.

e. Biaya.

Dasar utama penentuan harga adalah biaya sebab suatu tingkat harga yang tak dapat dibiayai akan mengakibatkan kerugian.

f. Tujuan perusahaan.

Tujuan usaha suatu perusahaan sering dikaitkan dengan penetapan harga suatu barang atau jasa. Pada umumnya tujuan yang hendak dicapai suatu perusahaan adalah pencapaian laba maksimum, pencapaian volume penjualan

tertentu, penguasaan pasar dan kembalinya modal dalam waktu tertentu.

g. Pengawasan pemerintah.

Merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Wujud pengawasan tersebut misalnya penentuan harga minimal dan maksimal dari suatu barang atau jasa.

4. Metode Penentuan Harga Jual (Swasta, Sukotjo, 1988 : 215).

a. Penetapan Harga Biaya Plus (*Cost-Plus Pricing method*).

Harga jual per unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut yang disebut *margin*. Rumusnya adalah :

$$\mathbf{HARGA\ JUAL = BIAYA\ TOTAL + MARGIN}$$

b. Penetapan Harga *Mark-Up* (*Mark-Up Pricing Method*).

Pada umumnya hampir sama dengan penetapan harga dengan metode harga biaya plus. Banyak dilakukan dalam perusahaan perdagangan. Pedagang yang membeli barang dagangan dan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark-up*. Rumusnya adalah:

$$\mathbf{HARGA\ JUAL = HARGA\ BELI + MARK-UP}$$

c. Penetapan Harga *Break-Even* (*Break Even Pricing*).

Metode penetapan harga yang didasarkan pada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya. Perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan *break-event* bilamana penghasilan yang diterima sama dengan ongkosnya, dengan anggapan harga jualnya sudah tertentu. Perusahaan akan mendapatkan laba di atas titik *break-even* dan mendapatkan rugi dibawah titik *break-even*.

#### 5. Metode Penetapan Harga Yang Berorientasi Pada Biaya (Winardi, 1991 : 64).

Banyak perusahaan menetapkan harga suatu produk atas dasar biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut. Pendekatan ini yang disebut penetapan harga berorientasi pada biaya. Ada tiga macam typenya :

- a. *Mark-Up Pricing*. *Mark-up pricing* merupakan praktek di mana harga tertentu ditetapkan dengan jalan menambah suatu persentase tetap di atas biaya produksi suatu produk.
- b. *Variabel Cost Pricing*. Biaya yang berubah sesuai perubahan pada tingkat produksi atau penjualan. Andaikata suatu perusahaan menghentikan aktivitasnya maka biaya variabel yang berkaitan segera berhenti.
- c. *Break-Even Analisis*. Memungkinkan pihak eksekutif pemasaran untuk mengestimasi dampak aneka macam harga pada posisi laba perusahaan. Pada titik impas hasil total sama dengan biaya total. Jadi titik impas untuk suatu produk dinyatakan sebagai jumlah unit yang dijual, di mana hasil produksi tersebut seimbang dengan biaya total menghasilkan produk yang bersangkutan.

#### 6. Metode Penentuan Harga Jual yang Berorientasi pada Biaya (*Cost-Plus Pricing*)

- a. Pendekatan Harga Pokok Produksi Penuh.

Pada pendekatan ini pengertian biaya adalah biaya untuk memproduksi suatu unit produk, tetapi biaya nonproduksi tidak termasuk. Target harga jual ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan *mark-Up* yang diinginkan dan *mark-up* ini digunakan untuk menutup biaya nonproduksi serta untuk menghasilkan laba yang diinginkan.

b. Pendekatan Biaya Variabel

Pada pendekatan ini penentuan harga jual produk atau jasa sebesar biaya variabel ditambah *mark-up* yang harus tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan mendapatkan laba yang diinginkan (Supriyono, 1989 : 355).

7. Rumus Penentuan *Mark-Up* (Supriyono, 1989 : 357).

Rumus perhitungan *Mark-Up* dalam pendekatan harga pokok penuh ditambah *mark-up* :

Prosentase *Mark -Up* :

$$\frac{\text{Return atas yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan} + \text{Biaya Produksi}}{\text{Volume Penjualan dalam Unit X Biaya Produksi per Unit}}$$

Rumus perhitungan *Mark-Up* dalam pendekatan biaya variabel ditambah *mark-up*

Prosentase *Mark -Up* :

$$\frac{\text{Return atas yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Volume Penjualan dalam Unit X Biaya variabel per Unit}}$$

## 8. Langkah Perhitungan *Cost-Plus Pricing* berdasarkan pendekatan *Variable Costing*

Rumusnya dapat diuraikan sebagai berikut (Mulyadi 1993 : 356-358) :

Biaya produksi	X X
<i>Mark-Up</i> (% x Biaya variabel)	<u>X X</u> +
Jumlah harga jual	X X
Volume Produk	<u>X X</u> :
Harga Jual per unit	X X

### E. Biaya

#### 1. Pengertian Biaya

Pengertian biaya banyak dikemukakan oleh para ahli ekonomi. Ada dua hal sebagai pijakan utama dalam konsep biaya yaitu adanya pengorbanan sumber ekonomi dan satuan uang sebagai dasar pengukur. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi,1993:8).

#### 2. Penggolongan Biaya Dalam Paket Perjalanan Wisata (Sarbey, 1995:85-92).

Biaya-biaya yang terjadi dalam sebuah paket perjalanan wisata dapat dikategorikan dalam dua bagian, yaitu:

##### a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah menurut jumlah orang atau klien dalam sebuah *group tour*. Biaya –biaya yang termasuk dalam kategori biaya variabel adalah:

- 1). *Meals* atau biaya makanan
- 2). Segala macam bentuk pengeluaran untuk *tips* atau persen
- 3). *Sightseeing tours* atau biaya-biaya yang terjadi dalam suatu perjalanan bertamasya
- 4). Segala bentuk pengeluaran untuk biaya masuk atau karcis masuk, biaya museum atau atraksi-atraksi hiburan lainnya.
- 5). Semua pengeluaran untuk keperluan pembayaran pajak.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak secara langsung berhubungan dengan jumlah orang atau klien dalam sebuah *tour*. Adapun hal-hal yang menjadi bagian dari biaya tetap adalah:

- 1). Biaya promosi yang mencakup segala pengeluaran untuk pengadaan brosur, pembuatan iklan, pengeluaran untuk keperluan percetakan dan *direct mail*.
- 2). Biaya perjalanan dari seorang *organizer*.
- 3). Biaya gaji dari pegawai dan manajer perusahaan.
- 4). Biaya sewa pesawat, kendaraan bermotor dan berbagai macam pengeluaran yang tak terduga.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus pada Perusahaan Lotus Asia Tours di Bali (LATB) dengan memusatkan penelitian pada satu objek penelitian.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

##### 1. Tempat Penelitian.

Penelitian akan dilaksanakan pada Perusahaan Lotus Asia Tours Bali

##### 2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Maret - Mei 2000

#### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

##### 1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian dalam hal ini adalah orang yang berhubungan dengan pemberi informasi penelitian, yaitu :

- a. Pimpinan perusahaan
- b. Bagian keuangan
- c. Bagian operasional
- d. Bagian *ticketing*

##### 2. Objek Penelitian

Objek yang akan diteliti adalah Tarif Paket Perjalanan Wisata dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variabel Costing*.

#### **D. Data yang Dicari**

Adapun data-data yang akan dicari adalah :

1. Gambaran umum perusahaan Lotus Asia Tours Bali
2. Tarif paket perjalanan wisata perusahaan Lotus Asia Tours Bali
3. Daftar biaya yang diperlukan pada setiap paket perjalanan wisata
4. Persentase laba yang diharapkan Lotus Asia Tours Bali
5. Jumlah paket perjalanan wisata pada perusahaan Lotus Asia Tours Bali



#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

1. Wawancara

Tehnik ini merupakan cara untuk mendapatkan data secara langsung atau lisan dari pihak perusahaan. Teknik ini dilaksanakan untuk mendapat gambaran umum perusahaan.

2. Observasi

Metode observasi merupakan salah satu cara untuk mendapatkan data dengan suatu pengamatan dan peninjauan terhadap subjek penelitian. Tehnik ini bertujuan untuk memperkuat data yang diperoleh tentang keadaan umum perusahaan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mempelajari data yang ada dalam perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

## F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab masalah di atas akan ditempuh langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menghitung biaya variabel dan biaya tetap serta menghitung biaya penuh yang berasal dari penjumlahan total biaya tetap dan total biaya variabel.
2. Menghitung besarnya laba yang diharapkan yakni sebesar 15% dari total biaya penuh.
3. Menghitung prosentase *Mark-Up* :

$$\text{Persentase Mark-UP} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel}}$$

4. Menghitung besarnya *mark-up* dalam bentuk rupiah, yakni dengan mengalikan % *mark-up* dengan biaya variabel per peserta.
5. Menghitung besarnya tarif paket perjalanan wisata berdasarkan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing* dengan cara menambahkan biaya variabel per peserta dengan rupiah *mark-up*.
6. Membandingkan besarnya rata-rata tarif paket perjalanan wisata perusahaan Lotus Asia Tours Bali dengan rata-rata tarif metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.
7. Menghitung selisih perbedaan tarif paket sesungguhnya dengan tarif paket menurut hasil perhitungan dalam persentase (%), dengan rumus :

$$\text{Rumus: } \frac{A-B}{A+B} \times 100\%$$

Keterangan : A = tarif paket sesungguhnya

B = tarif paket menurut teori

8. Langkah terakhir, mengambil kesimpulan berdasarkan persentase selisih tersebut, apakah sudah tepat atau belum besarnya tarif paket tersebut. Di sini peneliti mengasumsikan bahwa :
- Persentase selisih lebih besar dari atau sama dengan ( $\geq$ ) – 5% , sampai dengan persentase lebih kecil dari atau sama dengan ( $\leq$ ) 5% adalah tepat.
  - Persentase lebih kecil dari ( $<$ ) – 5 % adalah tidak tepat.
  - Persentase yang lebih besar dari ( $>$ ) 5 % adalah tidak tepat.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Lotus Enterprises

*Lotus Enterprises* adalah sebuah induk perusahaan yang terdiri dari sejumlah bidang usaha jasa yang dimiliki secara pribadi, dan bergerak pada bidang pariwisata di wilayah Asia.

*Lotus Enterprises* didirikan pertama kali di Bali pada tahun 1977 sebagai sebuah perusahaan konsultasi bagi para manajemen hotel, dan kemudian mengembangkan usahanya dengan mendirikan beberapa hotel yang antara lain misalnya Tanjung Sari dan Amandari Hotel.

*Lotus Enterprises* merupakan perusahaan pribadi yang dimiliki oleh Dr. Rudolfo Giusti de Marle M.B.A. dan memiliki kantor pusat yang terletak di Jl. By Pass N. Ray, Jimbaran Bali Indonesia.

*Lotus Enterprises* memiliki beberapa bidang usaha yang antara lainnya adalah sebagai berikut:

1. *Real Estate Division*
2. *Food Services Division*
3. *Restaurants Division*
4. *Hotels Division*
5. *Travel Division*

*Lotus Enterprises* sekarang ini mempekerjakan lebih dari 300 karyawan dengan puluhan tenaga asing yang profesional dan telah dicatat sebagai sebuah perusahaan yang menggunakan biaya sendiri dalam segala pengembangan

usahanya tanpa menggunakan modal usaha sebagai pinjaman.

### **1. Real Estate Division**

*Lotus Land* adalah divisi yang menangani pengembangan perumahan (*luxury villa with swimming pool*) di Sanur dan beberapa wilayah di seluruh Bali, termasuk bagi konsumen yang ingin membangun di tanah miliknya sendiri.

Rencana jangka pendek yang sedang dilakukan adalah membangun 30 unit *apartments* di Sanur Bali serta membangun restoran yang besar di Tandjung Benoa Bali.

### **2. Food Services Division**

*Lotus Food Services* didirikan sejak tahun 1992 sebagai PMA *Food* dan setahun kemudian memperoleh modal sebesar 50%. Pihak-pihak pengelola *Lotus Food Service* adalah kumpulan orang-orang yang memiliki pengalaman lebih dari 25 tahun dalam mengimpor, menyediakan, dan mendistribusikan produk-produk makanan dan peralatan dapur.

*Lotus Food Service* (LFS) memiliki jaringan kerja yang cukup luas mencakup Bali, Jawa Timur, Lombok, Sumbawa dan Sulawesi yang ditangani dari kantor pusatnya di Bali dengan sistem jaringan komputer, armada angkutan dan *containers* yang mempermudah LFS menyediakan pelayanan secara efektif dan efisien untuk konsumennya

Adapun produk-produk utamanya seperti *meat, poultry, sea-food, dairy, fruits* dan *vegetables, frozen food, canned and dry goods* serta peralatan dapur, *glassware, holloware, flatware, dan essential oil*.

### **3. *Restaurant Division***

Divisi ini membawahi sembilan restoran dan sekarang restoran-restoran itu disamakan dengan restoran-restoran berkualitas yang menyediakan segala jenis sajian makanan dari berbagai negara dan daerah di Indonesia.

Divisi restoran memiliki restoran di berbagai tempat di Indonesia dan di negara lain seperti:

- a. Café Lotus di Ubud Bali, dengan 170 kursi
- b. Lotus Pond di Sanur Bali, dengan 140 kursi
- c. Lotus Tavern di Kuta – Tuban, dengan 120 kursi
- d. Lotus Lane di Ubud's Monkey Forest Road Bali, dengan 120 kursi
- e. Lotus Seaview di Candi dasa waterfront Bali, dengan 100 kursi
- f. Lotus Garden di pintu masuk Nusa Dua Resort Bali, dengan 200 kursi
- g. Café Lotus di Clarke Quay, Singapura River, dengan 160 kursi
- h. Lotus on the River di Clarke Quay, Singapura River, dengan 150 kursi
- i. Café Lotus yang akan segera dibuka di Lombok

### **4. *Hotels Division***

*Lotus Hotels International* awalnya dibangun di Hong Kong pada tahun 1982 dan sekarang umumnya dikenal di Indonesia dengan nama *Keraton Hotels International*

Usaha pengembangan di sektor ini terus digiatkan dengan membangun hotel-hotel baru di tempat yang strategis atau juga dengan cara mengambil alih pengembangan dan penanganan hotel-hotel yang kurang berkembang.

## 5. *Travel Division*

Lotus *Enterprises* membuka divisi *Travel Agency* yang pertama kali di Bali pada tahun 1991 dengan nama Lotus Asia Tours, dan beberapa tahun kemudian telah membuka cabang-cabangnya di mana-mana, baik itu di dalam negeri maupun di luar negeri seperti Malaysia, Singapura, Myanmar, dan Australia.

### a. Lotus Asia Tours – Bali – Indonesia

Berhubung Lotus Asia Tours Bali (LATB) merupakan tempat penelitian penulis maka untuk bagian ini akan dijelaskan secara lebih rinci pada **bagian B di dalam Bab II ini**.

### b. Lotus Asia Tours – Singapura

Lotus Asia Tours Singapura pada awalnya adalah sebuah *agent travel* biasa yang dimiliki oleh klien LAT di Singapura. Tahun 1993 diambil alih oleh manajemen LAT dan menjadi sebuah kantor cabang dengan nama Lotus Asia Tours Singapura serta ditangani lebih profesional.

LAT Singapura memiliki kantor yang berlokasi di tempat yang cukup strategis yakni *Le Meridien Hotel* di *Orchard Road*. Kantor ini dikepalai oleh Mr. Fabrizio Tiribello yang memiliki pengalaman pada bidang ini lebih dari 20 tahun.

### c. Lotus Asia Tours – Lombok - Indonesia

Sejak tahun 1990, Lotus *Enterprises* menguasai 60% saham sebuah *travel agent* yang ada di Lombok. Di bawah penanganan Mr. Giuseppe Marchesi pada tahun 1997 *travel agent* tersebut dirubah namanya menjadi Lotus Asia Tours setelah selama periode tertentu mengadakan pelatihan untuk mencoba



mengimplementasikan standar kerja LAT.

Lotus Asia Tours - Lombok telah menjadi salah satu pemain pasar yang handal terbukti dari pengakuan para konsumennya serta ditunjukkan juga lewat kualitas pelayanannya.

d. Lotus Asia Tours – Yangon – Myanmar

Kantor cabangnya dibuka pada akhir tahun 1997 oleh Mr. Giulio dan Mrs. Gabriella Mariani, yang telah memiliki pengalaman lebih dari 20 tahun dalam bidang *travel agent*.

Tidak lebih dari satu tahun LAT Myanmar telah memperoleh reputasi yang sangat baik berkat kemampuan pengelolaan yang profesional ditengah-tengah persaingan *travel agent* lainnya.

e. Lotus Asia Tours – Kuala Lumpur – Malaysia

Lotus Asia Tours Kuala Lumpur didirikan pada bulan Desember 1998 dan beroperasi penuh sejak bulan Maret 1999. LAT Kuala Lumpur ditangani oleh Mr. Corrado Margarita, seorang yang profesional pada bidangnya.

f. Lotus Asia Tours – Sydney – Australia

Lotus Asia Tours Sydney akan dibuka pada musim gugur tahun 2000 ini yang diasosiasikan dengan *Concorde Travel International*, dibawah pengawasan Mr. Luciano Mancini salah satu dari *senior executives* Lotus Enterprises.

Rencana kerja jangka panjang dari *Lotus Travel Division* adalah membuka kantor cabangnya di seluruh wilayah Indonesia yang memiliki potensi wisata yang besar. Hal yang sama juga akan dilakukan di Thailand, Cambodia, Laos dan Vietnam yang bertujuan untuk meluaskan pangsa pasar dan menciptakan jaringan kerja yang berkualitas di wilayah Asia.

## **B. Lotus Asia Tours Bali (LATB)**

### **1. Pendahuluan**

Didirikan pertama kali pada bulan Februari tahun 1991 sebagai *travel division* yang pertama dari Lotus Enterprises.

LATB dikepalai oleh Rudolfo Giusti de Marle (*Chairman*), Roberto Don (*General Manager*), Martina Mastrogiacomo (*Marketing Manager*) dan Agnes Korb (*French Division Manager*). Pihak-pihak manajemen didukung oleh lebih dari 30 tenaga profesional dari Indonesia dan memiliki *75 multilingual guides*.

Target utama dari Lotus Asia Tours Bali adalah untuk mendapatkan dan merebut bagian pasar potensial dalam industri perjalanan dan berusaha untuk mencapai standar kualitas pelayanan yang tinggi.

Sasaran-sasaran ini telah disempurnakan dengan sukses mengikuti pendekatan-pendekatan yang strategis misalnya:

- a. Standar profesionalitas yang tinggi
- b. Penyederhanaan pelayanan dan inovasi-inovasi baru yang berkualitas tinggi terhadap produk-produk yang dihasilkan untuk F.I.T. (*Foreign International*

*Travel*) dan G.I.T. (*Group International Travel*) khususnya untuk persaingan dengan perusahaan lain.

- c. Secara agresif para manajemen Lotus Asia Tours Bali berpartisipasi dalam usaha-usaha pemasaran produk dengan semua *travel agent* besar di dunia seperti *ITB* Berlin, *WTM* London, *BIT* Milano, *TOPRESA* France, *FITUR* Spain, *Asia Tourism Forum*, *PATA Mart TIME* Jakarta dan lainnya.

## **2. Personalia**

### *a. Senior Management*

Anggota-anggota *top management* dari Lotus Asia Tours Bali adalah sebagai berikut:

- 1). Dr. Rudolfo Giusti de Marle, M. B. A. sebagai *Chairman*
- 2). Roberto Don sebagai *General Manager*
- 3). Eddie Adinata sebagai *Assistant Manager*
- 4). Martina Mastrogiacomo sebagai *Overseas Marketing dan Sales Executive*
- 5). Handoko Tanu sebagai *Operation Division*
- 6). Agnes Korb sebagai *French Division Manager*

### *b. Middle Management*

Pada awalnya terdiri dari sekelompok kecil karyawan yang profesional pada bidang *tour* dan *travel*. Dengan adanya peningkatan usaha yang berkembang pesat maka sejumlah lulusan-lulusan baru dari perguruan tinggi terkemuka direkrut untuk dijadikan karyawan. Secara perlahan karyawan baru tersebut dilatih dan dibina sesuai filosofi standar kerja LATB.

Sampai dengan saat ini hampir semua karyawannya merupakan tamatan dari politeknik, sekolah tinggi pariwisata, dan universitas baik itu pada bidang ekonomi maupun bidang hukum.

*c. Staff Training*

Standar ketrampilan kerja yang tinggi dari team kerja Lotus menjadikan alasan yang tetap untuk program pelatihan kerja oleh manajemen. Semua karyawan dari berbagai departemen selalu dikursuskan dan diikuti dalam seminar-seminar yang ditangani oleh *Travel Agent Association* dan *Tourism Authorities*.

Semua *staff reservation, operation* dan *accounting* berpartisipasi dalam semua program pelatihan kerja yang selalu dibuat oleh Lotus Asia Tours Bali untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan kerja mereka.

*d. Guides Recruitment dan Training*

Lotus Asia Tours Bali (LATB) sangat memperhatikan proses perekrutan dan pelatihan karyawannya. Hal ini karena merekalah yang akan berhadapan secara langsung para konsumen nantinya. Citra perusahaan terletak pada semua pelayanan yang diberikan oleh karyawan LATB. Jika karyawan melaksanakan kerjanya sesuai standar kerja yang profesional menurut tingkatan standar LATB, maka citra perusahaan tetap terjaga. Tetapi jika tidak demikian maka citra perusahaan akan berdampak sangat buruk.

Oleh karena itu LATB percaya bahwa pemberian motivasi dan pembekalan pengetahuan tentang adat dan budaya semua tempat tujuan wisata sangatlah penting untuk terus dilakukan terhadap karyawannya.

### 3. Struktur Organisasi Lotus Asia Tours Bali (lihat Lampiran 1, hal 87)

Adapun penjelasan mengenai tugas-tugas dari tiap divisinya adalah sebagai berikut:

#### a. *Chairman*

Sebagai pemimpin sekaligus pemilik tunggal *Lotus Enterprises* termasuk perusahaan Lotus Asia Tours Bali

#### b. *General Manager*

- 1) Bertanggungjawab penuh atas seluruh kegiatan perusahaan.
- 2) Mengelola perusahaan dan membuat keputusan serta kebijaksanaan penting lainnya.
- 3) Bertanggungjawab atas seluruh keuntungan dan kerugian perusahaan

#### c. *Assistant Manager*

- 1) Membantu pelaksanaan tugas dari *General Manager*
- 2) Menggantikan posisi *General Manager* dalam pelaksanaan tugas-tugasnya bila berhalangan.
- 3) Menangani transaksi keuangan perusahaan

#### d. *Overseas Marketing dan Sales Executive*

- 1) Memasarkan biro perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali
- 2) Memasarkan semua paket wisata yang ditawarkan LATB
- 3) Merencanakan dan menerapkan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing perusahaan dan pangsa pasar.
- 4) Bertanggungjawab atas pelaksanaan kegiatan penjualan paket

e. *Executive Secretary*

- 1) Melaksanakan semua kegiatan administrasi perusahaan.
- 2) Memperbaharui referensi perjalanan sesuai dengan model yang baru.

f. *Operation Division*

- 1) Bertugas langsung di lapangan terhadap pelayanan produk kepada wisatawan
- 2) Melayani seluruh kebutuhan wisatawan selama tour berlangsung.

g. *French Division Manager*

Bertanggungjawab atas perencanaan dan pelaksanaan kegiatan penjualan di daratan eropa khususnya di Perancis dan sekitarnya.

#### **4. Produk dan Pelayanan**

Sebagian besar dari tamu-tamu LATB adalah orang-orang yang berasal dari Eropa, Amerika dan Asia Tenggara. Karena itu standar pelayanan LATB juga menyesuaikan dengan tipikal tamu-tamu tersebut, walaupun demikian LATB juga masih fleksibel dan berusaha untuk memberikan suasana pasar yang baru bagi mereka.

a. *Transfer dan meeting Services - F.I.T.*

Hal ini merupakan standar pelayanan yang paling dasar yang diberikan hampir semua *Travel Agencies*, tetapi LATB memiliki beberapa standar pelayanan yang diterapkan sebagai tambahannya dan hanya sedikit yang mengikuti cara-cara seperti itu. Adapun standar-standar pelayanan tersebut adalah:

- 1) *Guide* LATB selalu mendampingi tamunya dan mengenakan seragam yang rapi dan sopan.
- 2) Label logo *Tour Operator* LATB selalu ditempatkan pada tempat yang baik dan mudah dilihat pada pakaian seragamnya.
- 3) LATB selalu menyediakan *Operator Tour* dengan satu set papan logo perusahaan dan nama *Tour Operator*nya dengan warna-warni dan memiliki banyak bentuk pada pemakaiannya.
- 4) Nama-nama dari klien selalu dibuat dengan karakter huruf yang besar lewat LATB *laser printers*.
- 5) Semua kendaraan LATB dalam kondisi yang sangat baik, bersih, dan nyaman.
- 6) Pada semua kendaraannya selalu menampilkan atau bertuliskan logo perusahaan.
- 7) Semua kendaraannya dilengkapi *ice box*, *soft drinks*, dan perlengkapan lainnya yang diberikan secara gratis.
- 8) Pelayanannya selalu tepat waktu.
- 9) Semua klien baik itu yang terdiri dari satu kelompok ataupun satu keluarga ditangani oleh satu *guide* dengan sarana angkutannya sendiri. Biasanya *guide* tersebut selalu bersama dan menjaga kliennya selama mereka berada.
- 10) *Guide* tersebut selalu memberi bantuan kepada kliennya sampai *check-out* hotel selesai.

- 11) *Guide* selalu menjaga semua berkas klien baik itu *ticket* pesawat maupun surat perjalanan lainnya.
- 12) *Guide* akan selalu menangani suatu paket perjalanan yang berisi:
  - a. Sebuah brosur tentang “*Welcome to Bali*”
  - b. Sebuah brosur yang berisi masukan mengenai program-program pribadi bagi para tamu yang bersifat sementara selama mereka berada.
  - c. Sebuah peta mengenai pulau Bali
  - d. Sejumlah *voucher* untuk hotel dan klien, yang telah lebih dahulu melakukan pembayaran
- 13) Selama melakukan transfer, *guide* akan memberikan penjelasan tentang Bali, hotel-hotel dengan segala fasilitasnya, dan menjawab semua pertanyaan yang diajukan oleh klien. Perjanjiannya dianggap selesai jika semua klien sudah merasa aman sehingga perjalanan wisata untuk mereka dapat dirancang.

b. *Transfer dan meeting service – G.I.T.*

Lotus Asia Tours Bali juga menyediakan pelayanan-pelayanan yang lebih utama lainnya diantara semua pelayanan di atas baik itu karena permintaan klien sendiri maupun karena insentif-insentif khusus. Hal-hal tersebut misalnya:

- 1) Tersedianya asisten-asisten yang bekerja dengan cepat pada pengurusan keimigrasian dan pelaksanaan aturan-aturan setempat agar lebih efektif dan efisien sebelum klien-klien berhadapan dengan situasi tersebut.



- 2) Untuk menuju ke hotelnya para klien dapat meminta pengawalan polisi atau petugas untuk menjaga keselamatannya.
- 3) Klien dapat meminta hiburan berupa gamelan Bali, tarian-tarian, *flowers garlands* dan sebagainya ketika tiba di bandara sebelum melakukan perjalanan selanjutnya.

*c. Asisten-asisten klien*

Hampir semua klien yang akan dilayani ketika tiba di Bali, telah melakukan perjalanan yang jauh dan melelahkan. Oleh karena itu *guide-guide* LATB akan memberikan atau memberikan mereka waktu istirahat sehari sambil membicarakan semua rencana yang akan dilaksanakan selama mereka berada di Bali. Dua dari *staff* LATB akan mendampingi asisten klien tersebut sehingga klien merasa selalu berada dalam kontak hubungan yang baik.

Dengan adanya brosur "*Welcome to Bali*", dan dukungan staff LATB maka dapat dirancang program perjalanan yang baik yang sesuai dengan keinginan klien.

Sebuah buku laporan yang diberikan kepada klien LATB akan menjamin dan memberikan masukan bagi LATB yang berisi catatan-catatan mengenai semua aktivitas-aktivitas klien selama dalam penanganan LATB.

*d. Brosur "Welcome to Bali" dan Lotus VIP Card*

Brosur ini berisi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Sejumlah nomor telepon penting dan informasi-informasi penting lainnya.
- 2) Sejumlah daftar perjalanan wisata yang dapat dilakukan bersama atau

sendiri.

- 3) Sejumlah daftar perjalanan wisata agen wisata lain yang tidak dioperasikan oleh LATB
- 4) Daftar tempat-tempat yang baik untuk melakukan *shopping*
- 5) Dan beberapa hal-hal penting lainnya

Sedangkan *Lotus VIP Card* menyediakan setiap klien dengan:

- 1) Diskon untuk restoran-restoran yang menjadi mitra LATB
- 2) Diskon sampai dengan 50% untuk berbelanja bagi tempat-tempat perbelanjaan yang memiliki mitra kerja dengan LATB.

## 5. Fasilitas dan Perlengkapan Kantor

Fasilitas dan perlengkapan kantor sangat penting dalam mendukung pengembangan usaha suatu perusahaan. Hal ini sangat disadari oleh LATB dan penyediaan fasilitas dan perlengkapan usaha menjadi hal penting yang diperhatikan.

Ada banyak fasilitas dan perlengkapan LATB seperti:

- a. Suasana ruangan kantor yang nyaman, tenang serta ber-AC.
- b. Sistem telephon dengan 16 jaringan termasuk dua jaringan yang digunakan untuk *fax lines* serta *telex line*.
- c. Memiliki jaringan hubungan *internet* yang disediakan oleh *three providers* memudahkan LATB untuk dapat mengirimkan pesan-pesan *facsimile* dan *E-Mail* secara langsung dan cepat.
- d. *Staff* dan *management* dilengkapi dengan *paggers* dan *GSM phones*.

- e. *Management, reservation, operation, accounting and administration* semuanya sudah dikomputerisasi dengan sistem L.A.N.
- f. Sebanyak 20 *state-of-the-art* komputer dilengkapi dengan *U.P.S. back-up system*.
- g. LATB memiliki *maintenance team* dari karyawan yang bertugas 24 jam dihubungkan dengan *handphone* untuk menangani keadaan-keadaan yang bersifat darurat.
- h. Memiliki *canteen* bagi karyawan yang memiliki menu makanan bersih dan *hygienic*.
- i. Memiliki *driver room* dan *guide room* yang membuat mereka dapat beristirahat sejenak dengan baik.
- j. Memiliki *locker room* dimana para *staff* dapat mengganti dan menukar pakaian mereka . *Locker room* tersebut dilengkapi juga dengan *toilet* dan *shower*.
- k. Memiliki ruangan dokter dan dokter perusahaan.
- l. Memiliki parkir yang luas untuk transportasi LATB.

## **6. Paket Wisata dan Tarif setiap Paket Wisata Lotus Asia Tours Bali**

Tenaga-tenaga profesional yang bergabung dengan LATB memiliki pengalaman hampir puluhan tahun dalam sektor tour and travel. Oleh karena itu mereka memiliki pengetahuan yang luas tentang daerah tujuan wisata yang pada akhirnya mereka dapat menyusun dan menjual paket-paket wisata yang menarik

dan berkualitas. Lotus Asia Tours Bali sudah menetapkan tarif untuk semua paket wisata yang dibuat dan ditawarkan. Mutu produk dan standar pelayanan yang berkualitas tinggi adalah faktor yang menentukan dalam memasarkan produk khususnya untuk meraih pangsa pasar yang potensial. Paket-paket wisata yang ditawarkan oleh LATB dapat dilihat pada tabel 02 berikut.

**Tabel Nomor 02**  
**Paket – Paket Wisata LATB Tahun 2000**

No.	Nama Paket	Kode Paket	Jumlah Hari
1	Transfers Airport/Hotel to Sanur-Nusa Dua –Kuta	LB-01	1
2	Transfers Airport/Hotel to Ubud-Kedewatan	LB-02	1
3	Transfers Airport/Hotel to Singaraja-Candidasa-Padangmbai	LB-03	1
4	Alas Kedaton – Mengwi-Tanah Lot Tour With Dinner	LB-04	1
5	Alas Kedaton – Mengwi-Tanah Lot Tour	LB-05	1
6	Monkey Dance + Dinner	LB-06	1
7	Uluwatu-Kuta Sunset+Dinner	LB-07	1
8	City Tours	LB-08	1
9	The Artist Village and Bird Park	LB-09	1
10	Kintamani Tour+Lunch	LB-10	1
11	Besakih Tour + Lunch	LB-11	1
12	Paradise Tour +Lunch	LB-12	1
13	East of Bali Tour+Lunch	LB-13	1

**Lanjutan Tabel Nomor 02**  
**Paket-Paket Wisata LATB Tahun 2000**

14	Bali Panorama I Tour+Lunch	LB-14	1
15	Bali Panorama II Tour+Lunch	LB-15	1
16	Circuit of Bali 4 Days Denpasar-Ubud	LB-16	4
17	Circuit of Bali 4 Days Ubud-Candidasa	LB-17	4
18	Circuit of Bali 4 Days Candidasa-Lovina	LB-18	4
19	Circuit of Bali 4 Days Lovina-Bedugul	LB-19	4
20	Circuit of Bali 5 Days Lovina-Denpasar	LB-20	5
21	Circuit of Bali 5 Days Bedugul-Denpasar	LB-21	5
22	Circuit of Bali 5 Days Denpasar-Ubud	LB-22	5

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

Besarnya tarif setiap paket adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 03**

**Tarif Tiap Paket Lotus Asia Tours Bali**

**Tahun 2000**

Kode Tour	Hari	Jumlah Peserta Tour							
		1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
LB-01	1	98613	100913	124488	237188	531013	758713	954213	1051963
LB-02	1	119600	121900	151800	271975	577300	817650	1013150	1110900
LB-03	1	242938	245238	303600	500538	882050	1195138	1390638	1488388

**Tabel Lanjutan Nomor 03**  
**Tarif Tiap Paket Lotus Asia Tours Bali**  
**Tahun 2000**

LB-04	1	301071	369265	556255	918390	1465560	2078913	2760863	3101538
LB-05	1	198720	202515	251218	382203	514510	648600	686550	705525
LB-06	1	180551	251850	415150	690575	1154888	1701425	2324425	2770350
LB-07	1	252139	368230	469373	765268	1223945	1728450	2320700	2611650
LB-08	1	145819	148638	184000	273700	368863	465750	500250	517500
LB-09	1	301071	416990	655433	1090028	1807455	2663400	3707600	4229125
LB-10	1	298559	372778	558843	903728	1456188	2073738	2790188	2778813
LB-11	1	259384	297788	397843	621978	935123	1268738	1582688	1727588
LB-12	1	298139	342988	483288	773088	1185938	1632713	2081218	2305463
LB-13	1	320794	381973	558095	893723	1407600	1971100	2582900	2889663
LB-14	1	309350	346150	476100	762450	1154600	1557100	1925100	2109100
LB-15	1	319759	365582	513993	826390	1269600	1736500	2194200	2423050
Kode Tour	Hari	Jumlah Peserta Tour							
		2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34	
LB-16	4	470120	1175300	1946427	3173172	4839982	6298240	9251221	
LB-17	4	843284	1333885	2255610	3265885	4775260	6264027	9126285	
LB-18	4	857325	1317785	2217775	3202290	4198075	5602800	7913150	
LB-19	4	809830	1269485	2168268	3140305	4229068	5525118	7901880	
LB-20	5	707250	1231650	2175513	3176530	4470165	5834640	8644090	
LB-21	5	688718	1200255	2156423	3031389	4419209	5740938	8462965	
LB-22	5	918718	1659256	2731423	3606389	5109209	6430938	9267965	

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Langkah Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Lotus Asia Tours Bali (LATB)**

LATB adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa biro perjalanan wisata. LATB menawarkan berbagai macam paket perjalanan wisata. Faktor pelayanan sangat menentukan agar suatu paket laku untuk dijual. Dengan suatu pelayanan yang baik dan profesional maka wisatawan akan senang menggunakan LATB.

Dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata tersebut ( lihat tabel nomor 02 di depan), LATB menempuh langkah-langkah sebagai berikut :

##### **1. Menentukan objek wisata**

Untuk menentukan objek wisata yang akan menjadi tempat tujuan perjalanan wisata LATB menggunakan beberapa pertimbangan yaitu:

- a. Apakah objek-objek wisata yang biasanya menjadi selera konsumen.
- b. Apakah objek wisata tersebut menarik.
- c. Apakah objek wisata tersebut memiliki nilai jual yang menguntungkan.
- d. Apakah LATB memiliki sumber daya yang memadai untuk membuat dan menjual objek wisata tersebut.

##### **2. Pembuatan jadwal wisata**

Ada beberapa hal yang dipakai sebagai pertimbangan dalam menentukan kapan dilaksanakannya sebuah paket perjalanan wisata bagi LATB yakni:

- a. Disesuaikan dengan tempat wisata yang dikunjungi
  - b. Mempertimbangkan juga jarak antara tempat wisata yang satu dengan tempat wisata yang lain.
  - c. Mempertimbangkan juga apakah ada keterkaitan antara objek wisata yang satu dengan objek wisata yang lain.
3. Penentuan jumlah peserta tour

LATB biasanya menentukan jumlah peserta tour dalam perorangan dan kelompok yang terdiri dari kelompok 2-3 orang, kelompok 4-6 orang, kelompok 7-12 orang, kelompok 13-20 orang, kelompok 20-29 orang, kelompok 30-34 orang, dan kelompok 35- 40 orang ke atas.

4. Penentuan biaya-biaya

a. Biaya transportasi

Kendaraan yang biasa digunakan adalah bus. LATB memiliki kendaraan sendiri tetapi kalau kendaraan-kendaraannya sedang dipakai, maka LATB akan menggunakan kendaraan sewaan yang biaya sewanya sama dengan biaya sewa kendaraan sendiri. Adapun besarnya biaya sewa kendaraan baik itu untuk kendaraan yang dimiliki oleh LATB sendiri maupun kendaraan sewaan dari pihak luar perusahaan dihitung berdasarkan tarif per hari untuk sebuah kendaraan.

Biaya sewa kendaraan dalam suatu paket perjalanan wisata biasanya meliputi biaya sewa bus , biaya bahan bakar, upah sopir dan kernet.

b. Biaya akomodasi hotel

Biaya akomodasi hotel meliputi biaya sewa kamar dan mandi. Biaya



akomodasi hotel besarnya dihitung berdasarkan tarif per orang dan per malam.

c. Biaya makan

LATB menghitung biaya makan dengan tarif per orang untuk sekali makan baik itu untuk makan pagi, makan siang dan makan malam. Restoran atau tempat makan yang akan digunakan wisatawan pada setiap paket perjalanan wisata telah ditentukan oleh LATB. Tempat makan tersebut biasanya pada restoran – restoran yang telah menjadi langganan LATB atau pada restoran – restoran yang dimiliki oleh LATB sendiri.

d. Biaya masuk objek wisata

Biaya masuk objek wisata dihitung berdasarkan tarif per orang untuk masuk objek wisata tersebut.

e. Biaya *guide*

Biaya *guide* adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk menyewa seorang *guide* yang menemani wisatawan selama perjalanan berlangsung. Besarnya biaya *guide* dihitung berdasarkan besarnya tarif sewa *guide* tersebut per hari yang berkisar antara Rp 20.000,00 sampai Rp 100.000,00 per harinya.

f. Biaya parkir

Biaya parkir adalah biaya untuk menyewa tempat parkir kendaraan yang dipergunakan oleh para wisatawan pada tempat-tempat wisata atau *destination*.

g. Biaya *portorage*

Biaya *portorage* adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyewa buruh

pengangkut barang para wisatawan, misalnya di tempat penginapan, tempat wisata, atau di pelabuhan.

h. Biaya *luggage van*

Biaya *luggage van* adalah biaya yang digunakan untuk menyewa bagasi kendaraan untuk barang-barang milik wisatawan yang dibawa selama tour berlangsung.

i. Biaya *flower garland*

Biaya *flower garland* adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyewa sebuah kalungan bunga untuk setiap wisatawan

j. Biaya *flower girls*

Biaya *flower girls* adalah biaya yang harus dibayar untuk menyewa setiap wanita yang memberikan kalungan bunga kepada setiap wisatawan

k. Biaya *towel services*

Biaya *towel services* adalah ongkos atau biaya yang dikeluarkan untuk menyewa handuk pembersih keringat saat tamu istirahat.

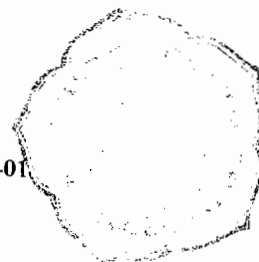
l. Dan biaya-biaya lainnya yang dikenakan sesuai dengan jenis tour yang dilakukan. Misalnya ada permintaan akan jenis tour yang khusus baik itu perorangan maupun kelompok diluar paket-paket tour yang ditawarkan LATB.

5. Memperkirakan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan untuk sebuah paket perjalanan wisata. Dalam memperkirakan besarnya biaya-biaya LATB mengadakan kontak atau negosiasi dengan pihak-pihak yang terkait misalnya

hotel, lokasi wisata dan sebagainya. Besarnya biaya yang akan dianggarkan tergantung dari jumlah peserta tour, tempat atau daerah yang menjadi tujuan tour dan lamanya pelaksanaan tour tersebut.

6. Menjumlahkan dan menetapkan semua biaya yang akan dikeluarkan oleh semua paket perjalanan wisata LATB selama tahun 2000. Misalnya untuk jenis paket tour LB-01, perkiraan dan jumlah biaya-biaya yang dikenakan dapat dilihat pada tabel nomor 04 berikut ini:

**Tabel Nomor 04**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-01**  
**Lama Tour 1 Hari**



Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	68.750	68.750	85.250	134.750	178.750	222.750	222.750	222.750
Guide Fee	13.000	13.000	13.000	17.500	22.000	22.000	22.000	22.000
Parking Fee	2.000	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Porterage	2.000	4.000	8.000	14.000	26.000	40.000	60.000	70.000
Luggage Van				35.000	35.000	70.000	70.000	70.000
Flower Garland					32.500	50.000	75.000	87.500
Flower Girls					130.000	200.000	300.000	350.000
Towel Services					32.500	50.000	75.000	87.500
<b>Total Cost</b>	<b>85.750</b>	<b>87.750</b>	<b>108.250</b>	<b>206.250</b>	<b>461.750</b>	<b>659.750</b>	<b>829.750</b>	<b>914.750</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

Sedangkan untuk jumlah biaya-biaya paket perjalanan wisata LATB dari paket tour LB-02 sampai paket tour LB-22 penjelasannya dapat dilihat pada halaman lampiran 2 (halaman 88-108).

7. Menetapkan besarnya laba yang diharapkan.

Dalam menetapkan besarnya laba yang diharapkan LATB menginginkan laba sebesar 15 % dari total biaya yang akan dikeluarkan. Rumus yang digunakan adalah: **Laba = 15 % X Total Cost**

Setelah besarnya laba tiap paket perjalanan wisata LATB telah diketahui maka untuk menentukan besarnya tarif tiap paket perjalanan wisata diperoleh dengan cara menambahkan besarnya laba yang diharapkan dengan total biaya yang dikeluarkan untuk paket tersebut. Rumus yang digunakan adalah: **Tarif Paket = Laba + Total Cost**

Misalnya untuk paket tour LB-01 besarnya laba dan besarnya tarif perpaket perjalanan wisata setelah dijumlahkan dengan menggunakan kedua rumus di atas maka hasilnya adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 26**  
**Laba Yang Diharapkan per Paket Wisata**  
**dan**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata LATB**  
**Tahun 2000**

Nomor	Kode Tour	Jumlah Peserta	Total Cost	Laba	Tarif per Paket
1	LB-01	1	85.750	12.863	98613
2		2-3	87750	13163	100913
3		4-6	108250	16238	124488
4		7-12	206250	30938	237188
5		13-20	461750	69263	531013
6		20-29	659750	98963	758713
7		30-34	829750	124463	954213
8		35-40	914750	137213	1051963

Sumber :Lotus Asia Tours Bali

Sedangkan untuk jenis tour dari LB-02 sampai tour LB-22 penjelasannya dapat dilihat pada halaman **lampiran 3 (halaman 109-119)**

## **B. Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Lotus Asia Tours Bali Menurut Kajian Teori**

Biaya merupakan unsur yang sangat penting dalam pembentukan harga oleh karena itu Lotus Asia Tours Bali memperhitungkan semua biaya-biaya yang dikeluarkan untuk sebuah paket perjalanan wisata. Jika biaya-biaya tidak diperhitungkan secara teliti, hal tersebut mungkin dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan apabila berlangsung terus-menerus maka akan mengancam kelangsungan usaha perusahaan.

Walaupun sudah memperhatikan biaya-biaya dalam penetapan tarif pakatnya tetapi LATB kurang memperhatikan biaya-biaya lain yang dikeluarkan oleh perusahaan setiap tahun dalam rangka penetapan tarif paket perjalanan wisata. Biaya-biaya tersebut harus dialokasikan ke dalam paket-paket dengan cara membagi seluruh biaya tersebut yang akan dikeluarkan setiap tahunnya dengan jumlah hari tour yang dilaksanakan pada periode yang sama. Biaya-biaya yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Biaya pemasaran
2. Biaya gaji karyawan
3. Biaya sewa gedung
4. Biaya riset
5. Biaya administrasi /umum

Dalam daftar anggaran perusahaan tahun 2000 yang telah dikeluarkan oleh para manajemen LATB dapat diperoleh keterangan akan besarnya biaya-biaya tersebut yang dapat kita lihat pada tabel berikut ini:

**Tabel Nomor 27**  
**Anggaran LATB Tahun 2000**

<b>Nomor</b>	<b>Jenis Biaya</b>	<b>Total Anggaran</b>
1	Biaya pemasaran	Rp 10.000.000,00
2	Biaya gaji karyawan	Rp 50.000.000,00
3	Biaya administrasi/umum	Rp 10.000.000,00
4	Biaya riset	Rp 8.000.000,00
5	Biaya sewa gedung	Rp 3.000.000,00

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

Jumlah tour yang dilaksanakan tahun 1999 sebagai dasar untuk penetapan tarif tahun 2000. Adapun jumlah tour yang dilaksanakan pada tahun 1999 berjumlah 1.443 buah. Selanjutnya untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel nomor 28 di halaman **lampiran 4 (hal 120-127)**

Berikut ini akan dijelaskan mengenai besarnya alokasi per paket terhadap biaya-biaya tersebut di atas.

#### 1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran dilaksanakan bersama- sama tidak dilakukan per paket. Untuk membebaskan biaya pemasaran ke dalam suatu paket tour caranya adalah dengan membagi total biaya pemasaran dengan jumlah tour selama periode yang bersangkutan, atau periode yang sama.

Taksiran biaya pemasaran untuk tahun 2000 dari perusahaan LATB adalah sebesar Rp 10.000.000,00. Untuk mengalokasikan ke setiap paket perhitungannya sebagai berikut:

**Taksiran Biaya Pemasaran : Total Tour**

**Rp 10.000.000,00 : 1.443 = 6.930 / Hari**

Besarnya biaya pemasaran untuk sebuah paket tergantung panjang pendeknya pelaksanaan wisata itu. Biaya pemasaran menjadi unsur biaya tetap karena berapapun jumlah peserta, jumlah biaya pemasaran tetap sama. Besarnya biaya pemasaran tiap paket adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 29**

**Biaya Pemasaran Tiap Paket**

**Tahun 2000**

Nomor	Nama Paket	Jumlah Hari	Alokasi Biaya Pemasaran
1	LB-01	1	6.930
2	LB-02	1	6.930
3	LB-03	1	6.930
4	LB-04	1	6.930
5	LB-05	1	6.930
6	LB-06	1	6.930
7	LB-07	1	6.930
8	LB-08	1	6.930
9	LB-09	1	6.930
10	LB-10	1	6.930
11	LB-11	1	6.930
12	LB-12	1	6.930
13	LB-13	1	6.930
14	LB-14	1	6.930
15	LB-15	1	6.930
16	LB-16	4	27.720
17	LB-17	4	27.720
18	LB-18	4	27.720
19	LB-19	4	27.720
20	LB-20	5	34.650
21	LB-21	5	34.650
22	LB-22	5	34.650

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

## 2. Biaya Riset

Biaya riset meliputi biaya reservasi dan biaya kontak atau negosiasi dengan pihak-pihak terkait seperti hotel, lokasi wisata, kendaraan, dan lain sebagainya. Untuk membebankan biaya riset ke dalam suatu paket dengan cara membagi total biaya riset dengan jumlah tour selama periode yang bersangkutan atau periode yang sama.

Taksiran biaya riset untuk tahun 2000 dari perusahaan LATB adalah sebesar Rp 8.000.000,00. Cara perhitungannya adalah sebagai berikut:

**Biaya Riset : Total Tour**

**Rp 8.000.000 : 1.443 = 5.544 / Hari**

Besarnya biaya riset untuk sebuah paket tergantung panjang pendeknya pelaksanaan wisata itu. Biaya riset menjadi unsur biaya tetap karena berapapun jumlah peserta, jumlah biaya riset tetap sama. Besarnya biaya riset tiap paket adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 30**

### **Biaya Riset Tiap Paket**

**Tahun 2000**

<b>Nomor</b>	<b>Nama Paket</b>	<b>Jumlah Hari</b>	<b>Alokasi Biaya Riset</b>
1	LB-01	1	5.544
2	LB-02	1	5.544
3	LB-03	1	5.544
4	LB-04	1	5.544
5	LB-05	1	5.544
6	LB-06	1	5.544
7	LB-07	1	5.544
8	LB-08	1	5.544
9	LB-09	1	5.544
10	LB-10	1	5.544
11	LB-11	1	5.544



**Lanjutan Tabel Nomor 30**  
**Biaya Riset Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

12	LB-12	1	5.544
13	LB-13	1	5.544
14	LB-14	1	5.544
15	LB-15	1	5.544
16	LB-16	4	22.176
17	LB-17	4	22.176
18	LB-18	4	22.176
19	LB-19	4	22.176
20	LB-20	5	27.720
21	LB-21	5	27.720
22	LB-22	5	27.720

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

### 3. Biaya Sewa Gedung

Taksiran biaya sewa gedung untuk tahun 2000 dari perusahaan LATB adalah sebesar Rp. 3.000.000,00 . Untuk mengalokasikannya perhitungannya sebagai berikut:

**Biaya Sewa Gedung : Total Tour**

**Rp 3.000.000 : 1.443 = 2.079**

Biaya sewa gedung menjadi unsur biaya tetap pada setiap paket karena berapapun jumlah peserta jumlah biaya sewa gedung tetap sama. Biaya sewa gedung juga tidak terpengaruh pada penambahan jumlah hari dalam tour. Berapa pun jumlah hari dalam tour biaya sewa gedung besarnya masih tetap sama. Jadi setiap paket wisata mendapat alokasi biaya sewa gedung sebesar Rp 2.079

### 4. Biaya Gaji Karyawan

Taksiran biaya gaji karyawan untuk tahun 2000 adalah sebesar Rp 50.000.000.

Untuk mengalokasikannya perhitungannya adalah sebagai berikut:

**Biaya Gaji Karyawan : Total Tour**

**Rp 50.000.000 : 1.443 = 34.650 / hari**

**Tabel nomor 31**  
**Biaya Gaji Karyawan Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

Nomor	Nama Paket	Jumlah Hari	Alokasi Biaya Gaji Karyawan
1	LB-01	1	34.650
2	LB-02	1	34.650
3	LB-03	1	34.650
4	LB-04	1	34.650
5	LB-05	1	34.650
6	LB-06	1	34.650
7	LB-07	1	34.650
8	LB-08	1	34.650
9	LB-09	1	34.650
10	LB-10	1	34.650
11	LB-11	1	34.650
12	LB-12	1	34.650
13	LB-13	1	34.650
14	LB-14	1	34.650
15	LB-15	1	34.650
16	LB-16	4	138.600
17	LB-17	4	138.600
18	LB-18	4	138.600
19	LB-19	4	138.600
20	LB-20	5	173.250
21	LB-21	5	173.250
22	LB-22	5	173.250

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

#### 5. Biaya Administrasi/Umum

Biaya administrasi dan umum meliputi biaya air, listrik, keperluan kantor atau perlengkapan kantor. Untuk membebankan biaya administrasi/umum ke dalam suatu paket dengan cara membagi total biaya administrasi/umum dengan jumlah tour selama periode yang bersangkutan atau periode yang sama.

Taksiran biaya administrasi/umum untuk tahun 2000 dari perusahaan LATB adalah sebesar Rp 10.000.000 Cara perhitungannya adalah sebagai berikut:

**Biaya Administrasi/Umum : Total Tour**

**Rp 10.000.000 : 1.443 = 6.930 / hari**

Besarnya biaya administrasi/umum untuk sebuah paket tergantung panjang pendeknya pelaksanaan wisata itu. Biaya administrasi/umum menjadi unsur biaya tetap karena berapapun jumlah peserta jumlah biaya administrasi/umum tetap sama. Besarnya biaya administrasi/umum tiap paket adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 32**  
**Biaya Administrasi/Umum Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

Nomor	Nama Paket	Jumlah Hari	Alokasi Biaya Administrasi/Umum
1	LB-01	1	6.930
2	LB-02	1	6.930
3	LB-03	1	6.930
4	LB-04	1	6.930
5	LB-05	1	6.930
6	LB-06	1	6.930
7	LB-07	1	6.930
8	LB-08	1	6.930
9	LB-09	1	6.930
10	LB-10	1	6.930
11	LB-11	1	6.930
12	LB-12	1	6.930
13	LB-13	1	6.930
14	LB-14	1	6.930
15	LB-15	1	6.930
16	LB-16	4	27.720
17	LB-17	4	27.720
18	LB-18	4	27.720
19	LB-19	4	27.720
20	LB-20	5	34.650
21	LB-21	5	34.650
22	LB-22	5	34.650

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

Dalam menganalisis tarif paket perjalanan wisata penulis tetap menggunakan biaya-biaya yang dianggarkan oleh LATB tahun 2000 dengan menambahkan biaya-biaya yang seharusnya dibebankan pada tarif paket perjalanan wisata yaitu biaya

pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi/umum.

Besarnya biaya –biaya tersebut sesuai dengan yang penulis sajikan di atas. Penulis menganalisis data ini dengan menggunakan metode *Cost – Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

Langkah-langkah penetapan tarif paket wisata dengan *Cost – Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing* adalah sebagai berikut:

1. Memisahkan biaya variabel dan biaya tetap serta menghitung besarnya biaya penuh yang berasal dari penjumlahan total biaya tetap dan total biaya variabel. Total biaya tetap dan biaya variabel serta total biaya penuh yang berasal dari penjumlahan total biaya tetap dan total biaya variabel pada setiap paket dapat kita lihat pada **lampiran 5 (hal 128-149)**
2. Menghitung persentase *mark-up* dengan rumus:

$$\% \text{ mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya tetap}}{\text{Biaya variabel}}$$

Sedangkan untuk memperoleh jumlah rupiah besarnya *mark-up* per peserta dapat dihitung dengan cara mengalikan persentase *mark-up* dengan biaya variabel per peserta.

Laba yang diharapkan oleh LATB adalah 15 % dari jumlah total biaya penuh. Besarnya laba yang diharapkan oleh LATB pada setiap paket perjalanan wisata yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

**Tabel Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

Nama Paket	Jumlah Hari	Jumlah Peserta	Total Biaya Penuh	Besarnya Laba Yang Diharapkan
LB-01	1	1	141883	21282.45
	1	2-3	143883	21582.45
	1	4-6	164383	24657.45
	1	7-12	262383	44607.45
	1	13-20	517883	77682.45
	1	20-29	715883	107382.45
	1	30-34	885883	132882.45
	1	35-40	970883	145632.45

Selanjutnya untuk besarnya laba yang diharapkan dari jenis paket LB-02 sampai LB-22 dapat dilihat pada **lampiran 6 (hal 150-160)**

Setelah besarnya laba diketahui, maka persentase *mark-up* dapat dihitung dengan menggunakan rumus yang telah disebutkan di atas yakni:

$$\% \text{ mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya tetap}}{\text{Biaya variabel}}$$

Dengan demikian maka besarnya persentase *mark-up* setiap paket perjalanan wisata adalah sebagai berikut, (misalnya kita mengambil contoh untuk paket LB-01):

$$1. \quad \frac{21282.45 + 139883}{2000} \times 100 = 8058\%$$

$$2. \quad \frac{21582.45 + 139883}{4000} \times 100 = 4037\%$$

$$3. \quad \frac{24657.45 + 156883}{8000} \times 100 = 2269\%$$

$$4. \quad \frac{44607.45 + 248383}{14000} \times 100 = 2093\%$$

$$5. \quad \frac{77682.45 + 296883}{221000} \times 100 = 169\%$$

$$6. \quad \frac{107382.45 + 375883}{340000} \times 100 = 142\%$$

$$7. \quad \frac{132882.45 + 375883}{510000} \times 100 = 100\%$$

$$8. \quad \frac{145632.45 + 375883}{595000} \times 100 = 88\%$$

Selanjutnya untuk paket perjalanan wisata LB-02 sampai LB-22 hasil penjumlahannya yaitu besar persentasenya dapat kita lihat pada tabel 56 **lampiran 7 (hal 161-171)**

3. Menghitung tarif paket perjalanan wisata per orang .

Tarif paket perjalanan wisata per orang diperoleh dengan menjumlahkan biaya variabel per orang dengan persentase *mark-up*. Oleh karena besarnya jumlah hasil *mark-up* masih dalam bentuk persentase, maka harus dikalikan dengan biaya variabel per orang untuk memperoleh tarif paket perjalanan wisata per orang dalam bentuk rupiah. Dalam tabel 57 di bawah ini dapat kita lihat sajian perhitungan *mark-up* dalam bentuk rupiah.

**Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

<b>Nama Paket</b>	<b>Jumlah Peserta</b>	<b>% Mark-up</b>	<b>Biaya Variabel Per Peserta</b>	<b>Mark-up</b>
<b>LB-01</b>	1	8058%	2000	161160
	2-3	4037%	4000	161480
	4-6	2269%	8000	181540
	7-12	2093%	14000	293020
	13-20	169%	221000	373490
	20-29	142%	340000	486200
	30-34	100%	510000	510510
	35-40	88%	595000	523600

Selanjutnya besarnya *mark-up* dari paket tour LB-02 sampai paket tour LB-22 dapat dilihat pada **lampiran 8 (hal 172- 182)**

Setelah jumlah rupiah persentase mark-up diketahui, selanjutnya dihitung tarif paket perjalanan wisata berdasarkan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*, dengan cara menambahkan biaya variabel per peserta dengan rupiah *mark-up*. Besar tarifnya dapat kita lihat pada tabel 58 berikut ini:

**Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

<b>Nama Paket</b>	<b>Jumlah Hari</b>	<b>Jumlah Peserta</b>	<b>Mark-up</b>	<b>Biaya Variabel per Peserta</b>	<b>Tarif Paket</b>
<b>LB-01</b>	1	1	161160	2000	163160
	1	2-3	161480	4000	165480
	1	4-6	181520	8000	189520
	1	7-12	293020	14000	307020
	1	13-20	373490	221000	594490
	1	20-29	486200	340000	826200
	1	30-34	510510	510000	1020510
	1	35-40	523600	595000	1118600
<b>LB-02</b>	1	1	224570	17000	241570
	1	2-3	182440	4000	186440
	1	4-6	208320	8000	216320
	1	7-12	321440	14000	335440
	1	13-20	419900	221000	640900
	1	20-29	540600	340000	880600
	1	30-34	566100	510000	1076100
	1	35-40	583100	595000	1178100
<b>LB-03</b>	1	1	347990	17000	364990



**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

	1	2-3	305800	4000	309800
	1	4-6	360160	8000	368160
	1	7-12	551040	14000	565040
	1	13-20	724880	221000	945880
	1	20-29	918000	340000	1258000
	1	30-34	943500	510000	1453500
	1	35-40	957950	595000	1552950
<b>LB-04</b>	1	1	306581	59300	365881
	1	2-3	315476	118600	434076
	1	4-6	384264	237200	621464
	1	7-12	568687	415100	983787
	1	13-20	761271	768900	1530171
	1	20-29	960660	1186000	2146660
	1	30-34	1049610	1779000	2828610
	1	35-40	1100015	2075500	3175515
<b>LB-05</b>	1	1	259974	3300	263274
	1	2-3	260436	6600	267036
	1	4-6	302544	13200	315744
	1	7-12	423654	23100	446754
	1	13-20	536250	42900	579150
	1	20-29	647460	66000	713460
	1	30-34	652410	99000	751410
	1	35-40	654885	115500	770385
<b>LB-06</b>	1	1	182900	62000	244900
	1	2-3	192200	124000	316200
	1	4-6	230640	248000	478640

**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

	1	7-12	321160	434000	755160
	1	13-20	410040	804000	1214040
	1	20-29	520800	1240000	1760800
	1	30-34	613800	1860000	2473800
	1	35-40	672700	2170000	2842700
<b>LB-07</b>	1	1	299552	50600	350152
	1	2-3	275264	101200	376464
	1	4-6	331936	202400	534336
	1	7-12	474628	354200	828828
	1	13-20	631488	657800	1289288
	1	20-29	789360	1012000	1801360
	1	30-34	856800	1428000	2284800
	1	35-40	903210	1771000	2674210
<b>LB-08</b>	1	1	206730	3000	209730
	1	2-3	207180	6000	213180
	1	4-6	236520	12000	248520
	1	7-12	314160	24000	338160
	1	13-20	394290	39000	433290
	1	20-29	470400	60000	530400
	1	30-34	475200	90000	565200
	1	35-40	476700	105000	581700
<b>LB-09</b>	1	1	275124	90800	365924
	1	2-3	289536	185600	475136
	1	4-6	355936	363200	719136
	1	7-12	521192	635600	1156792
	1	13-20	710772	1165200	1875972

**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

	1	20-29	908000	1816000	2724000
	1	30-34	1035120	2724000	3759120
	1	35-40	1112125	3177500	4289625
<b>LB-10</b>	1	1	301474	61400	362874
	1	2-3	311500	124600	436100
	1	4-6	560700	249200	809900
	1	7-12	532042	436100	968142
	1	13-20	710952	807900	1518852
	1	20-29	897120	1246000	2143120
	1	30-34	990570	1869000	2859570
	1	35-40	1024835	2180500	3205335
<b>LB-11</b>	1	1	333426	273300	606726
	1	2-3	300846	54600	355446
	1	4-6	352716	109200	461916
	1	7-12	494949	191100	686049
	1	13-20	645918	354900	1000818
	1	20-29	786240	546000	1332240
	1	30-34	827190	819000	1646190
	1	35-40	850500	945000	1795500
<b>LB-12</b>	1	1	323700	39000	362700
	1	2-3	329160	78000	407160
	1	4-6	397800	156000	553800
	1	7-12	565110	273000	838110
	1	13-20	745290	507000	1252290
	1	20-29	920400	780000	1700400
	1	30-34	971100	1170000	2141100

**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

	1	35-40	1010100	1365000	2375100
<b>LB-13</b>	1	1	331968	53200	385168
	1	2-3	340480	106400	446880
	1	4-6	410704	212800	623504
	1	7-12	584668	372400	957068
	1	13-20	781508	691600	1473108
	1	20-29	972780	1046000	2018780
	1	30-34	1039278	1506200	2545478
	1	35-40	1098580	1862000	2960580
<b>LB-14</b>	1	1	343200	39000	382200
	1	2-3	349440	78000	427440
	1	4-6	418080	156000	574080
	1	7-12	611520	273000	884520
	1	13-20	817015	507500	1324515
	1	20-29	1006200	780000	1786200
	1	30-34	1046700	1170000	2216700
	1	35-40	1092000	1365000	2457000
<b>LB-15</b>	1	1	344668	39800	384468
	1	2-3	350240	79600	429840
	1	4-6	442576	159200	601776
	1	7-12	612920	278600	891520
	1	13-20	817492	517400	1334892
	1	20-29	1003212	796200	1799412
	1	30-34	1062660	1194000	2256660
	1	35-40	1100470	1393000	2493470
<b>LB-16</b>	4	2-3	434427	287700	722127
	4	4-6	534240	890400	1424640

**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

	4	7-9	794220	1588440	2382660
	4	10-14	1143240	2286480	3429720
	4	15-19	1374358	3714480	5088838
	4	20-29	1682755	4949280	6632035
	4	30-34	2221632	7405440	9627072
<b>LB-17</b>	4	2-3	608580	483000	1091580
	4	4-6	705600	882000	1587600
	4	7-9	1021545	1480500	2502045
	4	10-14	1434510	2079000	3513510
	4	15-19	1627920	3391500	5019420
	4	20-29	2022300	4494000	6516300
	4	30-34	2679600	6699000	9378600
<b>LB-18</b>	4	2-3	644126	463400	1107526
	4	4-6	724808	842800	1567608
	4	7-9	1044806	1411900	2456706
	4	10-14	1465940	1981000	3446940
	4	15-19	1611225	2929500	4540725
	4	20-29	1977780	3878000	5855780
	4	30-34	2252250	5775000	8027250
<b>LB-19</b>	4	2-3	595630	469000	1064630
	4	4-6	680400	850500	1530900
	4	7-9	1010153	1422750	2432903
	4	10-14	1416947	1995700	3412647
	4	15-19	1563209	2949450	4512659
	4	20-29	1912568	3903200	5815768
	4	30-34	2382387	5810700	8193087

**Lanjutan Tabel Nomor 58**  
**Tarif Paket Perjalanan Wisata**  
**Metode Cost-plus Pricing Pendekatan Variabel Costing**  
**Tahun 2000**

<b>LB-20</b>	5	2-3	572544	447300	1019844
	5	4-6	658378	889700	1548078
	5	7-9	943914	1547400	2491314
	5	10-14	1263633	2216900	3480533
	5	15-19	1462384	3323600	4785984
	5	20-29	1727544	4429600	6157144
	5	30-34	2324560	6641600	8966160
<b>LB-21</b>	5	2-3	575370	426200	1001570
	5	4-6	678720	848400	1527120
	5	7-9	992605	1481500	2474105
	5	10-14	1365455	2100700	3466155
	5	15-19	1553276	3169950	4723226
	5	20-29	1814332	4425200	6239532
	5	30-34	2470923	6335700	8806623
<b>LB-22</b>	5	2-3	805707	426300	1232007
	5	4-6	1145340	848400	1993740
	5	7-9	1570443	1481550	3051993
	5	10-14	1953651	2100700	4054351
	5	15-19	2282364	3169950	5452314
	5	20-29	2492868	4225200	6718068
	5	30-34	3231207	6335700	9566907

### C. Pembahasan masalah

Rumusan masalah yang telah dikemukakan oleh penulis adalah apakah tarif paket perjalanan wisata sudah tepat menurut kajian teori yang dalam hal ini adalah sesuai dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

Untuk membahas permasalahan tersebut maka penulis akan membahasnya dengan mengadakan perbandingan antara tarif paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali dengan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori, yakni dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

Setelah membandingkan antara tarif paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali dengan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori maka penulis dapat melakukan suatu penilaian terhadap perbedaan-perbedaan yang ditemukan dari kedua tarif paket wisata tersebut. Perbedaan yang ada terdapat pada elemen-elemen biaya yang dikenakan pada suatu paket dan perbedaan pada langkah-langkah penentuan tarifnya.

Lotus Asia Tours Bali tidak membebankan biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya administrasi/umum, biaya riset, dan biaya sewa gedung pada setiap paket yang ditawarkan. Sedangkan menurut kajian teori biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya administrasi/umum, dan biaya sewa gedung harus dibebankan pada setiap paket yang ditawarkan.

Perbedaan lainnya lagi terletak pada langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata. Pada Lotus Asia Tours Bali tarif paket ditentukan dengan cara menambahkan total biaya tour dengan laba yang diharapkan. Sedangkan menurut kajian teori tarif

diperoleh dengan cara menambahkan biaya variabel per peserta dengan *mark-up*. Langkah penentuan tarif dari Lotus Asia Tours Bali sebenarnya merupakan dasar dari penentuan tarif menurut kajian teori.

Untuk lebih jelas mengenai perbandingan kedua langkah penentuan tarif tersebut kita lihat tabel 59 pada **lampiran 9 (hal 183)**

Setelah dilakukan perbandingan dan penilaian terhadap langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata LATB dan langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa langkah penentuan tarif dari Lotus Asia Tours Bali kurang tepat karena tidak membebankan biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi/umum pada tiap paket yang ditawarkan. Biaya-biaya tersebut haruslah dibebankan untuk sebuah paket perjalanan wisata.

Selanjutnya akan dilihat perbandingan besarnya tarif tiap paket perjalanan wisata baik itu besarnya tarif menurut LATB dan besarnya tarif menurut kajian teori. Dengan melihat perbedaannya nanti kita akan dapat menilai apakah besarnya tarif paket yang ditentukan oleh LATB sudah tepat atau sesuai dengan besarnya tarif menurut kajian teori.

Untuk mengetahui tepat tidaknya tarif yang ditetapkan oleh LATB maka selisih yang didapat nantinya akan dinyatakan dalam bentuk persentase dengan cara membandingkan selisih tarif menurut LATB dengan tarif menurut kajian teori dengan menggunakan pendekatan rumus sebagai berikut:



$$\text{Rumus } \frac{A - B}{A + B} \times 100\%$$

Keterangan: **A** = Tarif paket sesungguhnya yakni tarif paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali

**B** = Tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori

Jika selisihnya lebih besar dari atau sama dengan ( $\geq$ ) – 5% , sampai dengan persentase lebih kecil dari atau sama dengan ( $\leq$ ) 5% adalah tepat. Sedangkan untuk persentase lebih kecil dari ( $<$ ) – 5 % dan persentase yang lebih besar dari ( $>$ ) 5 % adalah tidak tepat.

Besarnya selisih dari tarif paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali dengan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori dapat kita lihat pada tabel 58 berikut ini:

**Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

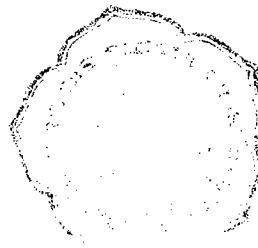
Nama Paket	Jumlah Hari	Jumlah Peserta	Tarif Sesungguhnya (LATB)	Tarif Kajian Teori	Selisih Perbedaan Tarif (%)	Keterangan
<b>LB-01</b>	1	1	98613	163160	-25%	Tidak Tepat
	1	2-3	100913	165480	-24%	Tidak Tepat
	1	4-6	124488	189520	-21%	Tidak Tepat
	1	7-12	237188	307020	-13%	Tidak Tepat
	1	13-20	531013	594490	-6%	Tidak Tepat
	1	20-29	758713	826200	-4%	Tepat
	1	30-34	954213	1020510	-3%	Tepat
	1	35-40	1051963	1118600	-3%	Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

<b>LB-02</b>	1	1	119600	241570	-34%	Tidak Tepat
	1	2-3	121900	186440	-21%	Tidak Tepat
	1	4-6	151800	216320	-18%	Tidak Tepat
	1	7-12	271975	335440	-10%	Tidak Tepat
	1	13-20	577300	640900	-5%	Tepat
	1	20-29	817650	880600	-4%	Tepat
	1	30-34	1013150	1076100	-3%	Tepat
	1	35-40	1110900	1178100	-3%	Tepat
<b>LB-03</b>	1	1	242938	364990	-20%	Tidak Tepat
	1	2-3	245238	309800	-12%	Tidak Tepat
	1	4-6	303600	368160	-10%	Tidak Tepat
	1	7-12	500538	565040	-6%	Tidak Tepat
	1	13-20	882050	945880	-3%	Tepat
	1	20-29	1195138	1258000	-3%	Tepat
	1	30-34	1390638	1453500	2%	Tepat
	1	35-40	1488388	1552950	2%	Tepat
<b>LB-04</b>	1	1	301071	365881	-10%	Tidak Tepat
	1	2-3	369265	434076	-8%	Tidak Tepat
	1	4-6	556255	621464	-6%	Tidak Tepat
	1	7-12	918390	983787	-3%	Tepat
	1	13-20	1465560	1530171	-2%	Tepat
	1	20-29	2078913	2146660	-2%	Tepat
	1	30-34	2760863	2828610	-1%	Tepat
	1	35-40	3101538	3175515	-1%	Tepat
<b>LB-05</b>	1	1	198720	263274	-14%	Tidak Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	1	2-3	202515	267036	-14%	Tidak Tepat
	1	4-6	251218	315744	-11%	Tidak Tepat
	1	7-12	382203	446754	-8%	Tidak Tepat
	1	13-20	514510	579150	-6%	Tidak Tepat
	1	20-29	648600	713460	-5%	Tepat
	1	30-34	686550	751410	-5%	Tepat
	1	35-40	705525	770385	-4%	Tepat
<b>LB-06</b>	1	1	180551	244900	-15%	Tidak Tepat
	1	2-3	251850	316200	-11%	Tidak Tepat
	1	4-6	415150	478640	-7%	Tidak Tepat
	1	7-12	690575	755160	-4%	Tepat
	1	13-20	1154888	1214040	-2%	Tepat
	1	20-29	1701425	1760800	-2%	Tepat
	1	30-34	2324425	2473800	-3%	Tepat
	1	35-40	2770350	2842700	-1%	Tepat
<b>LB-07</b>	1	1	252139	350152	-16%	Tidak Tepat
	1	2-3	368230	376464	-1%	Tepat
	1	4-6	469373	534336	-6%	Tidak Tepat
	1	7-12	765268	828828	-4%	Tepat
	1	13-20	1223945	1289288	-3%	Tepat
	1	20-29	1728450	1801360	-2%	Tepat
	1	30-34	2320700	2284800	1%	Tepat
	1	35-40	2611650	2674210	-1%	Tepat
<b>LB-08</b>	1	1	145819	209730	-18%	Tidak Tepat
	1	2-3	148638	213180	-18%	Tidak Tepat
	1	4-6	184000	248520	-15%	Tidak Tepat



**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	1	7-12	273700	338160	-11%	Tidak Tepat
	1	13-20	368863	433290	-8%	Tidak Tepat
	1	20-29	465750	530400	-6%	Tidak Tepat
	1	30-34	500250	565200	-6%	Tidak Tepat
	1	35-40	517500	581700	-6%	Tidak Tepat
<b>LB-09</b>	1	1	301071	365924	-10%	Tidak Tepat
	1	2-3	416990	475136	-7%	Tidak Tepat
	1	4-6	655433	719136	-5%	Tepat
	1	7-12	1090028	1156792	-3%	Tepat
	1	13-20	1807455	1875972	-2%	Tepat
	1	20-29	2663400	2724000	-1%	Tepat
	1	30-34	3707600	3759120	-1%	Tepat
	1	35-40	4229125	4289625	-1%	Tepat
<b>LB-10</b>	1	1	298559	362874	-10%	Tidak Tepat
	1	2-3	372778	436100	-8%	Tidak Tepat
	1	4-6	558843	809900	-18%	Tidak Tepat
	1	7-12	903728	968142	-3%	Tepat
	1	13-20	1456188	1518852	-2%	Tepat
	1	20-29	2073738	2143120	-2%	Tepat
	1	30-34	2790188	2859570	-1%	Tepat
	1	35-40	2778813	3205335	-7%	Tidak Tepat
<b>LB-11</b>	1	1	259384	606726	-40%	Tidak Tepat
	1	2-3	290778	355446	-10%	Tidak Tepat
	1	4-6	397843	461916	-7%	Tidak Tepat
	1	7-12	621978	686049	-5%	Tepat
	1	13-20	935123	1000818	-3%	Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	1	20-29	1268738	1332240	-2%	Tepat
	1	30-34	1582688	1646190	-2%	Tepat
	1	35-40	1727588	1795500	-2%	Tepat
<b>LB-12</b>	1	1	298139	362700	-10%	Tidak Tepat
	1	2-3	342988	407160	-9%	Tidak Tepat
	1	4-6	483288	553800	-7%	Tidak Tepat
	1	7-12	773088	838110	-4%	Tepat
	1	13-20	1185938	1252290	-3%	Tepat
	1	20-29	1632713	1700400	-2%	Tepat
	1	30-34	2081218	2141100	-1%	Tepat
	1	35-40	2305463	2375100	-1%	Tepat
<b>LB-13</b>	1	1	320794	385168	-9%	Tidak Tepat
	1	2-3	381973	446880	-8%	Tidak Tepat
	1	4-6	558095	623504	-6%	Tidak Tepat
	1	7-12	893723	957068	-3%	Tepat
	1	13-20	1407600	1473108	-2%	Tepat
	1	20-29	1971100	2018780	-1%	Tepat
	1	30-34	2582900	2545478	1%	Tepat
	1	35-40	2889663	2960580	-1%	Tepat
<b>LB-14</b>	1	1	309350	382200	-11%	Tidak Tepat
	1	2-3	346150	427440	-11%	Tidak Tepat
	1	4-6	476100	574080	-9%	Tidak Tepat
	1	7-12	762450	884520	-7%	Tidak Tepat
	1	13-20	1154600	1324515	-7%	Tidak Tepat
	1	20-29	1557100	1786200	-7%	Tidak Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	1	30-34	1925100	2216700	-7%	Tidak Tepat
	1	35-40	2109100	2457000	-8%	Tidak Tepat
<b>LB-15</b>	1	1	319759	384468	-9%	Tidak Tepat
	1	2-3	365582	429840	-8%	Tidak Tepat
	1	4-6	513993	601776	-8%	Tidak Tepat
	1	7-12	826390	891520	-4%	Tepat
	1	13-20	1269600	1334892	-3%	Tepat
	1	20-29	1736500	1799412	-2%	Tepat
	1	30-34	2194200	2256660	-1%	Tepat
	1	35-40	2423050	2493470	-1%	Tepat
<b>LB-16</b>	4	2-3	470120	722127	-21%	Tidak Tepat
	4	4-6	1175300	1424640	-10%	Tidak Tepat
	4	7-9	1946427	2382660	-10%	Tidak Tepat
	4	10-14	3173172	3429720	-4%	Tepat
	4	15-19	4839982	5088838	-3%	Tepat
	4	20-29	6298240	6632035	-3%	Tepat
	4	30-34	9251221	9627072	-2%	Tepat
<b>LB-17</b>	4	2-3	843284	1091580	-13%	Tidak Tepat
	4	4-6	1333885	1587600	-9%	Tidak Tepat
	4	7-9	2255610	2502045	-5%	Tidak Tepat
	4	10-14	3265885	3513510	-4%	Tepat
	4	15-19	4775260	5019420	-2%	Tepat
	4	20-29	6264027	6516300	-2%	Tepat
	4	30-34	9126285	9378600	-1%	Tepat
<b>LB-18</b>	4	2-3	857325	1107526	-13%	Tidak Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	4	4-6	1317785	1567608	-9%	Tidak Tepat
	4	7-9	2217775	2456706	-5%	Tidak Tepat
	4	10-14	3202290	3446940	-4%	Tepat
	4	15-19	4198075	4540725	-4%	Tepat
	4	20-29	5602800	5855780	-2%	Tepat
	4	30-34	7913150	8027250	-1%	Tepat
<b>LB-19</b>	4	2-3	809830	1064630	-14%	Tidak Tepat
	4	4-6	1269485	1530900	-9%	Tidak Tepat
	4	7-9	2168268	2432903	-6%	Tidak Tepat
	4	10-14	3140305	3412647	-4%	Tepat
	4	15-19	4229068	4512659	-3%	Tepat
	4	20-29	5525118	5815768	-3%	Tepat
	4	30-34	7901880	8193087	-2%	Tepat
<b>LB-20</b>	5	2-3	707250	1019844	-18%	Tidak Tepat
	5	4-6	1231650	1548078	-11%	Tidak Tepat
	5	7-9	2175513	2491314	-7%	Tidak Tepat
	5	10-14	3176530	3480533	-5%	Tepat
	5	15-19	4470165	4785984	-3%	Tepat
	5	20-29	5834640	6157144	-3%	Tepat
	5	30-34	8644090	8966160	-2%	Tepat
<b>LB-21</b>	5	2-3	688718	1001570	-19%	Tidak Tepat
	5	4-6	1200255	1527120	-12%	Tidak Tepat
	5	7-9	2156423	2474105	-7%	Tidak Tepat
	5	10-14	3031389	3466155	-7%	Tidak Tepat
	5	15-19	4419209	4723226	-3%	Tepat

**Lanjutan Tabel Nomor 60**  
**Selisih Perbedaan Tarif Menurut LATB dan Menurut Kajian Teori Dalam**  
**Bentuk Persentase**  
**Tahun 2000**

	5	20-29	5740938	6239532	-4%	Tepat
	5	30-34	8462965	8806623	-2%	Tepat
<b>LB-22</b>	5	2-3	918718	1232007	-15%	Tidak Tepat
	5	4-6	1659256	1993740	-9%	Tidak Tepat
	5	7-9	2731423	3051993	-6%	Tidak Tepat
	5	10-14	3606389	4054351	-6%	Tidak Tepat
	5	15-19	5109209	5452314	-3%	Tepat
	5	20-29	6430938	6718068	-2%	Tepat
	5	30-34	9267965	9566907	-2%	Tepat

Setelah dilihat besarnya selisih perbedaan tarif menurut LATB dan menurut kajian teori dalam bentuk persentase pada tabel di atas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa ada beberapa paket perjalanan wisata pada LATB yang kurang tepat dalam penentuan tarifnya, dan ada juga beberapa paket perjalanan wisata pada LATB yang tepat dalam penentuan tarifnya.

Penentuan tarif paket perjalanan wisata LATB yang kurang tepat pada beberapa pakatnya disebabkan terdapatnya selisih persentase yang lebih kecil dari ( $<$ )  $-5\%$ , dan selisih yang melebihi ( $>$ )  $5\%$  dari tarif menurut kajian teori. Sedangkan beberapa tarif paket perjalanan wisata LATB yang tepat menurut kajian teori disebabkan oleh selisih yang diperoleh lebih besar dari atau sama dengan ( $\geq$ )  $-5\%$ , sampai dengan persentase lebih kecil dari atau sama dengan ( $\leq$ )  $5\%$ .



Dari semua paket perjalanan wisata yang ditawarkan LATB, ketidaktepatan dalam penentuan tarifnya kebanyakan terjadi pada setiap paket perjalanan wisata yang memiliki jumlah peserta kelompok yang lebih kecil, yaitu antara paket yang jumlah pesertanya 1 orang sampai dengan 15 orang peserta.

Lebih kecil jumlah peserta dalam sebuah paket perjalanan wisata maka persentase penyimpangan tarifnya akan semakin besar atau semakin tidak benar. Hal ini disebabkan karena biaya yang dibebankan kepada setiap peserta tour akan semakin besar. Dengan jumlah peserta kelompok yang sedikit tarif LATB lebih kecil jika dibandingkan dengan tarif menurut teori. Dalam tarif LATB total semua biaya yang dikenakan jumlahnya kecil. Sedangkan dalam kajian teori biaya yang dikenakan dalam sebuah paket jumlahnya besar, karena terdiri dari semua biaya-biaya yang dibebankan oleh LATB ditambah dengan biaya gaji, biaya pemasaran, biaya riset, biaya administrasi/umum, dan biaya sewa gedung, yang seharusnya dibebankan dalam sebuah paket perjalanan wisata. Biaya-biaya yang ditambahkan ini sifatnya tetap. Oleh karena itu jika kedua tarif tersebut dikurangi dengan jumlah peserta kelompok yang lebih kecil maka akan menghasilkan selisih yang besar melebihi – 5 % yang akan dibebankan .

Tetapi ketidaktepatan dalam penentuan tarif juga akan terjadi jika jumlah peserta dalam tour semakin banyak melebihi batasan tertentu. Hal ini disebabkan karena dengan bertumbuhnya jumlah peserta melebihi batasan tertentu, maka biaya-biaya yang akan dibebankan oleh LATB akan semakin besar, sedangkan biaya pemasaran, biaya riset, biaya gaji, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi/umum besarnya masih tetap sama atau tidak berubah karena merupakan unsur biaya tetap.

Jika keduanya dibandingkan maka tarif LATB akan lebih besar dari tarif menurut kajian teori yang melebihi 5 %.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah tarif paket perjalanan wisata pada perusahaan Lotus Asia Tours Bali (LATB) sudah tepat dan sesuai dengan kajian teori yang dalam hal ini sesuai dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*. Tujuannya untuk mengetahui apakah tarif paket dalam perusahaan Lotus Asia Tours Bali sudah tepat dan sesuai dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing*.

Setelah membandingkan dan melakukan analisis permasalahan dan pembahasan terhadap tarif paket perjalanan wisata Lotus Asia Tours Bali dengan tarif paket menurut metode *Cost-Plus Pricing*, maka penulis dapat melakukan suatu penilaian terhadap beberapa hal penting yang ditemukan dari kedua tarif paket wisata tersebut.

Lotus Asia Tours Bali tidak membebankan biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya administrasi/umum, biaya riset, dan biaya sewa gedung pada setiap paket yang ditawarkan. Sedangkan menurut kajian teori biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya administrasi/umum, dan biaya sewa gedung harus dibebankan pada setiap paket yang ditawarkan.

Penentuan tarif paket perjalanan wisata pada Lotus Asia Tours Bali ditentukan dengan cara menambahkan total biaya tour dengan laba yang diharapkan. Sedangkan menurut kajian teori tarif diperoleh dengan cara menambahkan biaya

variabel per peserta dengan *mark-up*.

Terdapatnya beberapa paket yang penentuan besar tarifnya tidak tepat karena selisih perbedaan besarnya tarif paket dengan kajian teori lebih kecil dari ( $<$ )  $-5\%$ , dan selisih yang lebih besar dari ( $>$ )  $5\%$ . Tarif tersebut kebanyakan terjadi pada paket yang memiliki peserta tour yang lebih kecil yakni antara 1 orang sampai 15 orang peserta.

Terdapatnya beberapa paket yang penentuan besar tarifnya sesuai atau tepat karena selisih perbedaan besarnya tarif paket dengan kajian teori lebih besar dari atau sama dengan ( $\geq$ )  $-5\%$ , sampai dengan persentase lebih kecil dari atau sama dengan ( $\leq$ )  $5\%$ .

Setelah melihat hal-hal di atas, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa penentuan tarif dari Lotus Asia Tours Bali kurang tepat atau tidak sesuai dengan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing* karena:

1. LATB tidak membebankan biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi/umum pada tiap paket yang ditawarkan.
2. Terdapatnya perbedaan langkah penentuan tarif paket perjalanan wisata dimana LATB menentukan tarifnya dengan cara menambahkan total biaya tour dengan laba yang diharapkan. Sedangkan menurut kajian teori tarif diperoleh dengan cara menambahkan biaya variabel per peserta dengan *mark-up*.
3. Terdapatnya beberapa tarif paket yang tidak tepat karena selisih besarnya tarif paket dengan teori lebih kecil dari ( $<$ )  $-5\%$ , dan melebihi ( $>$ )  $5\%$ .

## B. Hambatan Penelitian

Ada beberapa hambatan yang dialami penulis pada waktu melakukan penelitian yakni:

1. Beberapa data mengenai laporan keuangan perusahaan tidak diperoleh secara pasti sehingga penulis harus melakukan wawancara lisan dengan beberapa karyawan untuk memperoleh data-data mengenai biaya gaji, biaya pemasaran, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi /umum.
2. Waktu penelitian yang pendek yang mengakibatkan tidak diperolehnya data secara maksimal.

## C. Saran

Dari penelitian yang dilakukan dan analisis data serta pembahasan dan kesimpulan maka peneliti dapat memberikan saran kepada perusahaan Lotus Asia Tours Bali sebagai berikut:

1. Biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya riset, biaya sewa gedung, dan biaya administrasi /umum, sebaiknya ditambahkan pada elemen biaya dalam sebuah paket jika LATB masih tetap menggunakan cara penentuan tarif paket perjalanan wisatanya sendiri.
2. Lotus Asia Tours Bali dianjurkan atau diharapkan menggunakan *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Variable Costing* dalam menentukan tarif paket perjalanan wisatanya.

## DAFTAR PUSTAKA

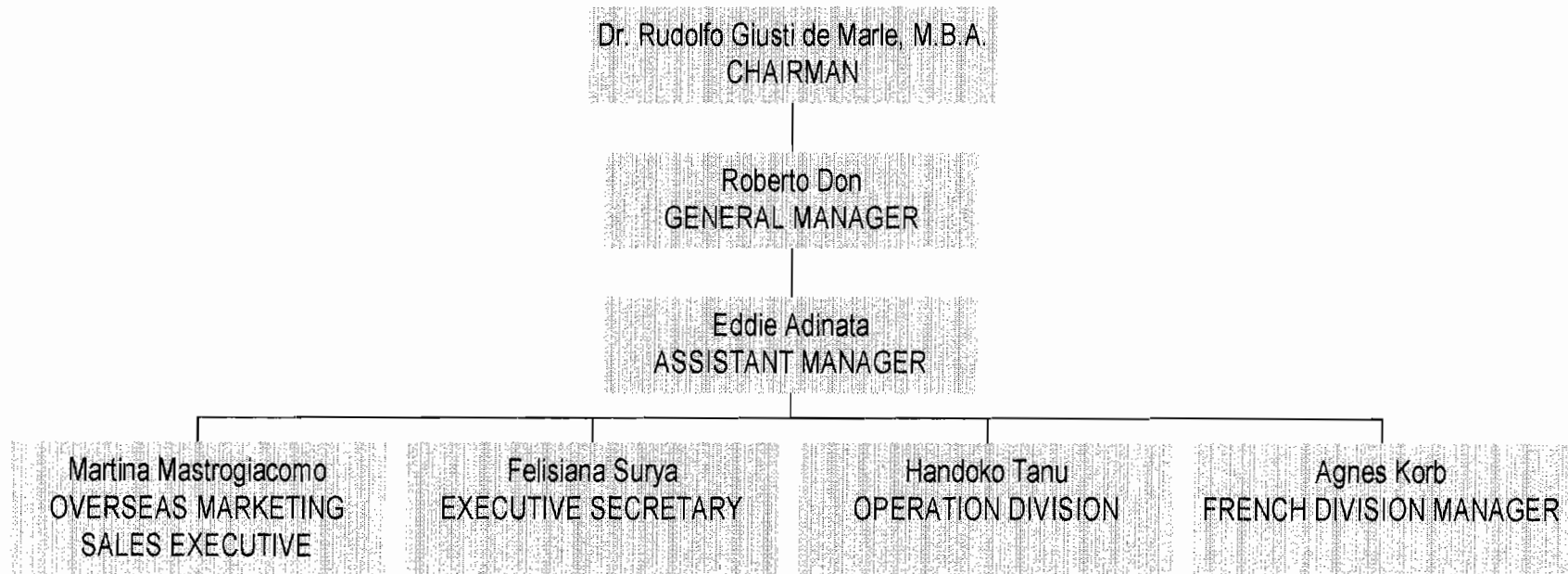
- Analisis Pasar Wisatawan Mancanegara.* (1997). Jakarta: Direktorat Jenderal Pariwisata Pos dan Telekomunikasi.
- Basu Swasta, Ibnu Sukotjo. (1998). *Strategi Bisnis Dan Manajemen.* (Edisi III). Liberty Yogyakarta.
- Data Base Produk Pariwisata.* (1997). Jakarta: Direktorat Jenderal Pariwisata Pos dan Telekomunikasi.
- Fandy Tjiptono. (1996). *Strategi Bisnis dan Manajemen.* (Edisi I). ANDI Offset Yogyakarta.
- Foster D. (1995). *Travel and Tourism Management.* The Macmillan Press LTD.
- Gilarso T (1994). *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro Jilid I.* (Edisi I). Penerbit Kanisius Yogyakarta.
- Harian *Business News* 25 Maret 1998.
- Harian *Suara Pembaharuan* 23 Desember 1998.
- Harian *Business News* 30 Desember 1998
- Harian *Republika* 2 January 1999
- Harian *Business Indonesia* 12 January 1999.
- Harian *Suara Karya* 12 January 1999.
- Lea J. (1995). *Tourist and Development In The Third World.*
- Lundberg D.E (1988). *The Tourist Business.*
- Mulyadi. (1995). *Akuntansi Biaya.* (Edisi V). Bagian Penerbitan STIE YKPN Yogyakarta.
- Oka A. Yoety H. (1992). *Tour and Travel Management.*  
Seaton A.V (1994). *Tourism The State Of The Art.* Strathclide UK
- Slot R, Minnaar G.H (1995). *Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan.* (Edisi I). PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Spillane J.J (1987). *Pariwisata Indonesia Sejarah dan Prospeknya.* Kanisius Yogyakarta.

*Tourist Market Data Base*. (1997). Jakarta: Direktorat Jenderal Pariwisata Pos dan Telekomunikasi.

Winardi. (1991). *Harga dan Penetapan Harga Dalam Bidang Pemasaran*. (Edisi I). Citra Aditya Bakti Bandung

**LAMPIRAN 1**

**Gambar 01**  
**STRUKTUR ORGANISASI LOTUS ASIA TOURS BALI**



**Sumber: Lotus Asia Tours Bali**



## LAMPIRAN 2

**Tabel Nomor 05**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-02**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	82.500	82.500	104.500	159.500	214.500	269.500	269.500	269.500
Guide Fee	17.500	17.500	17.500	23.000	26.500	26.500	26.500	26.500
Parking Fee	2.000	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Porterage	2.000	4.000	8.000	14.000	26.000	40.000	60.000	70.000
Luggage Van	35.000			35.000	35.000	70.000	70.000	70.000
Flower Garland	2.500				32.500	50.000	75.000	87.500
Flower Girls	10.000				130.000	200.000	300.000	350.000
Towel Services	2.500				32.500	50.000	75.000	87.500
<b>Total Cost</b>	<b>104.000</b>	<b>106.000</b>	<b>132.000</b>	<b>236.500</b>	<b>502.000</b>	<b>711.000</b>	<b>881.000</b>	<b>966.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

Tabel Nomor 06  
 Jumlah Biaya Kode Tour LB-03  
 Lama Tour 1 Hari

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	184.250	184.250	231.000	354.750	473.000	591.250	591.250	591.250
Guide Fee	23.000	23.000	23.000	26.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Parking fee	2.000	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Porterage	2.000	4.000	8.000	14.000	26.000	40.000	60.000	70.000
Luggage Van	35.000			35.000	35.000	70.000	70.000	70.000
Flower Garland	2.500				32.500	50.000	75.000	87.500
Flower Girls	10.000				130.000	200.000	300.000	350.000
Towel Services	2.500				32.500	50.000	75.000	87.500
<b>Total Cost</b>	<b>211.250</b>	<b>213.250</b>	<b>264.000</b>	<b>435.250</b>	<b>767.000</b>	<b>1.039.250</b>	<b>1.209.250</b>	<b>1.294.250</b>

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 07**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-04**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	176.000	176.000	220.000	352.000	467.500	585.750	585.750	585.750
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Donation	3.300	6.600	13.200	23.100	42.900	66.000	99.000	115.500
Parking Fee	1.500	1.500	1.500	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Dinner	56.000	112.000	224.000	392.000	726.000	1.120.000	1.680.000	1.960.000
<b>Total Cost</b>	<b>261.801</b>	<b>321.100</b>	<b>483.700</b>	<b>798.600</b>	<b>1.274.400</b>	<b>1.807.750</b>	<b>2.400.750</b>	<b>2.697.250</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 08**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-05**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	143.000	143.000	178.750	277.750	368.500	462.000	462.000	462.000
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Donation	3.300	6.600	13.200	23.100	42.900	66.000	99.000	115.500
Parking Fee	1.500	1.500	1.500	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
<b>Total Cost</b>	<b>172.800</b>	<b>176.100</b>	<b>218.450</b>	<b>332.350</b>	<b>447.400</b>	<b>564.000</b>	<b>597.000</b>	<b>613.500</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 09**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-06**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	69.000	69.000	87.000	135.000	162.250	203.500	203.500	203.500
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Kecak Dance	6.000	12.000	24.000	42.000	78.000	120.000	180.000	210.00
Parking Fee	1.000	1.000	1.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Dinner	56.000	112.000	224.000	392.000	726.000	1.120.000	1.680.000	1.960.000
<b>Total Cost</b>	<b>157.001</b>	<b>219.000</b>	<b>361.000</b>	<b>600.500</b>	<b>1.004.250</b>	<b>1.479.500</b>	<b>2.099.500</b>	<b>2.409.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 10**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-07**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	143.000	143.000	178.750	277.750	368.500	462.000	462.000	462.000
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Donation	1.600	3.200	6.400	11.200	20.800	32.000	48.000	56.000
Parking Fee	2.000	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Dinner	49.000	98.000	196.000	343.000	637.000	980.000	1.380.000	1.715.000
<b>Total Cost</b>	<b>220.601</b>	<b>320.200</b>	<b>408.150</b>	<b>665.450</b>	<b>1.064.300</b>	<b>1.503.000</b>	<b>2.018.000</b>	<b>2.271.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 11**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-08**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	96.250	96.250	121.000	181.500	244.750	308.000	308.000	308.000
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Donation	3.000	6.000	12.000	24.000	39.000	60.000	90.000	105.000
Parking Fec	2.000	2.000	2.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
<b>Total Cost</b>	<b>126.250</b>	<b>129.250</b>	<b>160.000</b>	<b>238.000</b>	<b>320.750</b>	<b>405.000</b>	<b>435.000</b>	<b>450.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 12**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-09**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	143.000	143.000	178.750	277.750	368.500	462.000	462.000	462.000
Guide Fee	25.000	25.000	25.000	28.500	33.000	33.000	33.000	33.000
Donation	3.300	6.600	13.200	23.100	29.700	66.000	99.000	115.000
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Ticket Bird Park	31.500	63.000	126.000	220.500	409.500	630.000	945.000	1.102.500
Lunch	56.000	112.000	224.000	392.000	726.000	1.120.000	1.680.000	1.960.000
<b>Total Cost</b>	<b>261.801</b>	<b>362.600</b>	<b>569.950</b>	<b>947.850</b>	<b>1.571.700</b>	<b>2.316.000</b>	<b>3.224.000</b>	<b>3.677.500</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali



**Tabel Nomor 13**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-10**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	156.750	156.750	195.250	299.750	398.750	497.750	497.750	497.750
Guide Fee	38.500	38.500	38.500	44.000	54.500	54.500	54.500	54.500
Donation	5.400	12.600	25.200	44.100	81.900	126.000	189.000	220.500
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	56.000	112.000	224.000	392.000	726.000	1.120.000	1.680.000	1.960.000
<b>Total Cost</b>	<b>259.651</b>	<b>322.850</b>	<b>485.950</b>	<b>785.850</b>	<b>1.266.250</b>	<b>1.803.250</b>	<b>2.426.250</b>	<b>2.737.750</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 14**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-11**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	156.750	156.750	195.250	299.750	398.750	497.750	497.750	497.750
Guide Fee	38.500	38.500	38.500	44.000	54.500	54.500	54.500	54.500
Donation	6.300	12.600	25.200	44.100	81.900	126.000	189.000	210.000
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	21.000	42.000	84.000	147.000	273.000	420.000	630.000	735.000
<b>Total Cost</b>	<b>225.551</b>	<b>252.850</b>	<b>345.950</b>	<b>540.850</b>	<b>813.150</b>	<b>1.103.250</b>	<b>1.376.250</b>	<b>1.502.250</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 15**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-12**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	178.750	178.750	222.750	349.250	464.750	580.250	580.250	580.250
Guide Fee	38.500	38.500	38.500	44.000	54.500	54.500	54.500	54.500
Donation	4.000	8.000	16.000	28.000	52.000	80.000	120.000	140.000
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	35.000	70.000	140.000	245.000	455.000	700.000	1.050.000	1.225.000
<b>Total Cost</b>	<b>259.251</b>	<b>298.250</b>	<b>420.250</b>	<b>672.250</b>	<b>1.031.250</b>	<b>1.419.750</b>	<b>1.809.750</b>	<b>2.004.750</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 16**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-13**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	184.250	184.250	231.000	354.750	473.000	591.250	591.250	591.250
Guide Fee	38.500	38.500	38.500	44.000	54.500	54.500	54.500	54.500
Donation	4.200	8.400	16.800	29.400	54.600	84.000	126.200	147.000
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	49.000	98.000	196.000	343.000	637.000	980.000	1.380.000	1.715.000
<b>Total Cost</b>	<b>278.951</b>	<b>332.150</b>	<b>485.300</b>	<b>777.150</b>	<b>1.224.000</b>	<b>1.714.000</b>	<b>2.246.000</b>	<b>2.512.750</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 17**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-14**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	195.250	195.250	244.750	379.500	506.000	632.500	632.500	632.500
Guide Fee	40.000	40.000	40.000	54.500	76.500	76.500	76.500	76.500
Donation	4.000	8.000	16.000	28.000	52.500	80.000	120.000	140.000
Parking Fee	2.000	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	35.000	70.000	140.000	245.000	455.000	700.000	1.050.000	1.225.000
<b>Total Cost</b>	<b>269.000</b>	<b>301.000</b>	<b>414.000</b>	<b>663.000</b>	<b>1.004.000</b>	<b>1.354.000</b>	<b>1.674.000</b>	<b>1.834.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali



**Tabel Nomor 18**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-15**  
**Lama Tour 1 Hari**

Elemen Biaya	Peserta							
	1	2-3	4-6	7-12	13-20	20-29	30-34	35-40
Transport	195.250	195.250	244.750	379.500	506.000	632.500	632.500	632.500
Guide Fee	40.000	40.000	40.000	54.500	76.500	76.500	76.500	76.500
Donation	4.800	9.600	19.200	33.600	62.400	96.200	144.000	168.000
Parking Fee	3.000	3.000	3.000	6.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Lunch	35.000	70.000	140.000	245.000	455.000	700.000	1.050.000	1.225.000
<b>Total Cost</b>	<b>278.051</b>	<b>317.850</b>	<b>446.950</b>	<b>718.600</b>	<b>1.104.000</b>	<b>1.510.000</b>	<b>1.908.000</b>	<b>2.107.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 19**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-16**  
**Lama Tour 4 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	77.000	87.500	129.500	336.000	336.000	446.250	557.900
Guide Fee	39.900	39.900	54.600	54.600	77.000	77.000	77.000
Lunch	98.000	196.000	343.000	490.000	1.050.000	1.400.000	2.100.000
Donation	11.200	22.400	39.200	56.000	84.000	112.000	168.000
Ticket Barong	16.800	33.600	58.800	84.000	126.000	168.000	252.000
Parking Fec	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200	4.200
Luggage Van			77.000	77.000	77.000	77.000	77.000
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Tours Nusa Dua			30.240	60.480	60.480	77.280	97.440
Hotel Camplung	157.500	630.000	1.102.500	1.575.000	2.362.500	3.150.000	4.725.000
<b>Total Cost</b>	<b>408.800</b>	<b>1.022.000</b>	<b>1.853.740</b>	<b>2.759.280</b>	<b>4.208.680</b>	<b>5.476.730</b>	<b>8.044.540</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 20**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-17**  
**Lama Tour 4 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	161.000	189.000	294.000	574.000	574.000	766.080	952.000
Guide Fec	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
Lunch	98.000	196.000	343.000	490.000	1.050.000	1.400.000	2.100.000
Donation	16.800	33.600	58.800	84.000	126.000	168.000	252.000
Lotus Bungalow	280.000	560.000	980.000	1.400.000	2.100.000	2.800.000	4.200.000
Parking Fec	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
Luggage Van			98.000	98.000	98.000	98.000	196.000
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Hotel for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Meal for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
<b>Total Cost</b>	<b>733.290</b>	<b>1.159.900</b>	<b>1.961.400</b>	<b>2.839.900</b>	<b>4.152.400</b>	<b>5.446.980</b>	<b>7.935.900</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali



**Tabel Nomor 21**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-18**  
**Lama Tour 4 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	192.500	213.500	315.000	602.000	602.000	791.000	791.000
Guide Fee	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
Lunch	77.000	154.000	269.500	385.000	577.500	770.000	1.155.000
Donation	18.200	36.400	63.700	91.000	136.500	182.000	273.000
Sol Lovina Resort	280.000	560.000	980.000	1.400.000	2.100.000	2.800.000	4.200.000
Parking Fee	5.600	5.600	5.600	5.600	7.000	7.000	7.000
Luggage Van			105.000	105.000	105.000	105.000	105.000
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Hotel for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Meal for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
<b>Total Cost</b>	<b>745.500</b>	<b>1.145.900</b>	<b>1.928.500</b>	<b>2.784.600</b>	<b>3.650.500</b>	<b>4.872.000</b>	<b>6.881.000</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 22**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-19**  
**Lama Tour 4 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	154.000	175.000	283.500	560.000	560.000	740.250	913.500
Guide Fec	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
Lunch	70.000	140.000	245.000	350.000	525.000	700.000	1.050.000
Donation+Parking	14.000	24.500	40.250	56.700	82.950	109.200	161.700
Pacung Resort	280.000	560.000	980.000	1.400.000	2.100.000	2.800.000	4.200.000
Luggage Van			105.000	105.000	105.000	105.000	105.000
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Hotel for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Meal for Guide and Driver	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
<b>Total Cost</b>	<b>704.200</b>	<b>1.103.900</b>	<b>1.885.450</b>	<b>2.730.700</b>	<b>3.677.450</b>	<b>4.804.450</b>	<b>6.871.200</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 23**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-20**  
**Lama Tour 5 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	129.900	143.500	214.550	416.500	416.500	497.000	637.000
Guide Fee	37.800	37.800	37.800	37.800	56.000	56.000	56.000
Lunch	84.000	168.000	294.000	420.000	630.000	840.000	1.260.000
Donation+Parkin	23.100	41.300	63.700	95.900	142.100	187.600	278.600
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Luggage Van			91.000	91.000	91.000	91.000	180.000
Hotel	336.000	672.000	1.175.000	1.680.000	2.520.000	3.360.000	5.040.000
<b>Total Cost</b>	<b>615.000</b>	<b>1.071.000</b>	<b>1.891.750</b>	<b>2.762.200</b>	<b>3.887.100</b>	<b>5.073.600</b>	<b>7.516.600</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 24**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-21**  
**Lama Tour 5 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	132.685	155.400	231.000	483.480	483.480	577.920	722.400
Guide Fee	39.900	54.600	54.600	54.600	77.000	77.000	77.000
Lunch	70.000	140.000	245.000	350.000	525.000	700.000	1.050.000
Donation+Parking	16.100	28.000	45.850	49.700	93.450	123.200	182.700
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Luggage Van			112.000	112.000	112.000	112.000	224.000
Hotel	336.000	672.000	1.176.000	1.680.000	2.520.000	3.360.000	5.040.000
<b>Total Cost</b>	<b>598.885</b>	<b>1.043.700</b>	<b>1.875.150</b>	<b>2.635.990</b>	<b>3.842.790</b>	<b>4.992.120</b>	<b>7.359.100</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

**Tabel Nomor 25**  
**Jumlah Biaya Kode Tour LB-22**  
**Lama Tour 5 Hari**

Elemen Biaya	Peserta						
	2-3	4-6	7-9	10-14	15-19	20-29	30-34
Transport	332.685	555.400	731.000	983.480	1.103.480	1.177.920	1422.400
Guide Fee	39.900	54.600	54.600	54.600	77.000	77.000	77.000
Lunch	70.000	140.000	245.000	350.000	525.000	700.000	1.050.000
Donation+Parking	16.100	28.000	45.850	49.700	93.450	123.200	182.700
Towel Services	4.200	8.400	14.700	21.000	31.500	42.000	63.000
Luggage Van			112.000	112.000	112.000	112.000	224.000
Hotel	336.000	672.000	1.176.000	1.680.000	2.520.000	3.360.000	5.040.000
<b>Total Cost</b>	<b>798.885</b>	<b>1.443.700</b>	<b>2.375.150</b>	<b>3.135.990</b>	<b>4.442.790</b>	<b>5.592.120</b>	<b>8.059.100</b>

Sumber : Lotus Asia Tours Bali

## LAMPIRAN 3

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

Nomor	Kode Tour	Jumlah Peserta	Total Cost	Laba	Tarif per Paket
9	LB-02	1	104000	15600	119600
10		2-3	106000	15900	121900
11		4-6	132000	19800	151800
12		7-12	236500	35475	271975
13		13-20	502000	75300	577300
14		20-29	711000	106650	817650
15		30-34	881000	132150	1013150
16		35-40	966000	144900	1110900
17	LB-03	1	211250	31688	242938
18		2-3	213250	31988	245238
19		4-6	264000	39600	303600
20		7-12	435250	65288	500538
21		13-20	767000	115050	882050
22		20-29	1039250	155888	1195138

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

23		30-34	1209250	181388	1390638
24		35-40	1294250	194138	1488388
25	<b>LB-04</b>	1	261801	39270	301071
26		2-3	321100	48165	369265
27		4-6	483700	72555	556255
28		7-12	798600	119790	918390
29		13-20	1274400	191160	1465560
30		20-29	1807750	271163	2078913
31		30-34	2400750	360113	2760863
32		35-40	2697250	404288	3101538
33	<b>LB-05</b>	1	172800	25920	198720
34		2-3	176100	26415	202515
35		4-6	218450	32768	251218
36		7-12	332350	49853	382203
37		13-20	447400	67110	514510
38		20-29	564000	84600	648600

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

39		30-34	597000	89550	686550
40		35-40	613500	92025	705525
41	<b>LB-06</b>	1	157001	23550	180551
42		2-3	219000	32850	251850
43		4-6	361000	54150	415150
44		7-12	600500	90075	690575
45		13-20	1004250	150638	1154888
46		20-29	1479500	221925	1701425
47		30-34	2099500	314925	2324425
48		35-40	2409000	361350	2770350
49	<b>LB-07</b>	1	220601	31538	252139
50		2-3	320200	40030	368230
51		4-6	408150	61223	469373
52		7-12	665450	99818	765268
53		13-20	1064300	159645	1223945
54		20-29	1503000	225450	1728450



**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

55		30-34	2018000	302700	2320700
56		35-40	2271000	340650	2611650
57	<b>LB-08</b>	1	126250	19569	145819
58		2-3	129250	19388	148638
59		4-6	160000	24000	184000
60		7-12	238000	35700	273700
61		13-20	320750	48113	368863
62		20-29	405000	60750	465750
63		30-34	435000	65250	500250
64		35-40	450000	67500	517500
65	<b>LB-09</b>	1	261801	39270	301071
66		2-3	362600	54390	416990
67		4-6	569950	85493	655433
68		7-12	947850	142178	1090028
69		13-20	1571700	235755	1807455
70		20-29	2316000	347400	2663400

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

71		30-34	3224000	483600	3707600
72		35-40	3677500	551625	4229125
73	<b>LB-10</b>	1	259651	38948	298559
74		2-3	322850	49928	372778
75		4-6	485950	72893	558843
76		7-12	785850	117878	903728
77		13-20	1266250	189938	1456188
78		20-29	1803250	270488	2073738
79		30-34	2426250	363938	2790188
80		35-40	2737750	410663	2778813
81	<b>LB-11</b>	1	255551	33833	259384
82		2-3	252850	37928	290778
83		4-6	345950	51893	397843
84		7-12	540850	81126	621978
85		13-20	813150	121973	935123
86		20-29	1103250	165488	1268738

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

87		30-34	1376250	206438	1582688
88		35-40	1502250	225338	1727588
89	<b>LB-12</b>	1	259251	33888	298139
90		2-3	298250	44738	342988
91		4-6	420250	63038	483288
92		7-12	672250	100838	773088
93		13-20	1031250	154688	1185938
94		20-29	1419750	212963	1632713
95		30-34	1809750	271463	2081218
96		35-40	2004750	300713	2305463
97	<b>LB-13</b>	1	278951	41843	320794
98		2-3	332150	49823	381973
99		4-6	485300	72795	558095
100		7-12	777150	116573	893723
101		13-20	1224000	183600	1407600
102		20-29	1714000	257100	1971100

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

103		30-34	2246000	336900	2582900
104		35-40	2512750	376913	2889663
105	<b>LB-14</b>	1	269000	40350	309350
106		2-3	301000	45150	346150
107		4-6	414000	62100	476100
108		7-12	663000	99450	762450
109		13-20	1004000	150600	1154600
110		20-29	1354000	203100	1557100
111		30-34	1674000	251100	1925100
112		35-40	1834000	275100	2109100
113	<b>LB-15</b>	1	278051	41708	319759
114		2-3	317850	47678	365582
115		4-6	446950	67043	513993
116		7-12	718600	107790	826390
117		13-20	1104000	165600	1269600
118		20-29	1510000	226500	1736500

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

119		30-34	1908000	286200	2194200
120		35-40	2107000	316050	2423050
121	<b>LB-16</b>	2-3	408800	61320	470120
122		4-6	1022000	153300	1175300
123		7-9	1853740	92687	1946427
124		10-14	2759280	413892	3173172
125		15-19	4208680	631302	4839982
126		20-29	5476730	821510	6298240
127		30-34	8044540	1206681	9251221
128	<b>LB-17</b>	2-3	733290	109994	843284
129		4-6	1159900	173985	1333885
130		7-9	1961400	294210	2255610
131		10-14	2839900	425985	3265885
132		15-19	4152400	622860	4775260
133		20-29	5446980	817047	6264027
134		30-34	7935900	1190385	9126285

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

135	<b>LB-18</b>	2-3	745500	111825	857325
136		4-6	1145900	171885	1317785
137		7-9	1928500	289275	2217775
138		10-14	2784600	417690	3202290
139		15-19	3650500	547575	4198075
140		20-29	4872000	730800	5602800
141		30-34	6881000	1032150	7913150
142	<b>LB-19</b>	2-3	704200	105630	809830
143		4-6	1103900	165585	1269485
144		7-9	1885450	282818	2168268
145		10-14	2730700	409605	3140305
146		15-19	3677450	551618	4229068
147		20-29	4804450	720668	5525118
148		30-34	6871200	1030680	7901880
149	<b>LB-20</b>	2-3	615000	92250	707250
150		4-6	1071000	160650	1231650

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

151		7-9	1891750	283763	2175513
152		10-14	2762200	414330	3176530
153		15-19	3887100	583065	4470165
154		20-29	5073600	761040	5834640
155		30-34	7516600	1127490	8644090
156	<b>LB-21</b>	2-3	598885	89833	688718
157		4-6	1043700	156555	1200255
158		7-9	1875150	281273	2156423
159		10-14	2635990	395399	3031389
160		15-19	3842790	576419	4419209
161		20-29	4992120	748718	5740938
162		30-34	7359100	1103865	8462965
163	<b>LB-22</b>	2-3	798885	119833	918718
164		4-6	1443700	216555	1659256
165		7-9	2375150	356273	2731423
166		10-14	3135990	470399	3606389

**Tabel Lanjutan Nomor 26**  
**Laba yang diharapkan per paket wisata**  
**dan**  
**Tarif paket perjalanan wisata**  
**Tahun 2000**

167		15-19	4442790	666419	5109209
168		20-29	5592120	838818	6430938
169		30-34	8059100	1208865	9267965

Sumber: Lotus Asia Tours Bali



## LAMPIRAN 4

Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

Nomor	Nama Paket	Jumlah Peserta	Jumlah Penjualan	Jumlah Hari	Total
1	LB-01	1	5	1	5
2		2-3	4	1	4
3		4-6	5	1	5
4		7-12	4	1	4
5		13-20	4	1	4
6		20-29	5	1	5
7		30-34	7	1	7
8		35-40	8	1	8
9	LB-02	1	5	1	5
10		2-3	5	1	5
11		4-6	5	1	5
12		7-12	4	1	4

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

13		13-20	4	1	4
14		20-29	6	1	6
15		30-34	8	1	8
16		35-40	9	1	9
17	LB-03	1	4	1	4
18		2-3	4	1	4
19		4-6	5	1	5
20		7-12	7	1	7
21		13-20	7	1	7
22		20-29	9	1	9
23		30-34	9	1	9
24		35-40	8	1	8
25	LB-04	1	5	1	5
26		2-3	5	1	5
27		4-6	4	1	4

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

28		7-12	6	1	6
29		13-20	3	1	3
30		20-29	4	1	4
31		30-34	5	1	5
32		35-40	5	1	5
33	LB-05	1	4	1	4
34		2-3	3	1	3
35		4-6	5	1	5
36		7-12	5	1	5
37		13-20	4	1	4
38		20-29	4	1	4
39		30-34	4	1	4
40		35-40	6	1	6
41	LB-06	1	4	1	4
42		2-3	4	1	4

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

43		4-6	4	1	4
44		7-12	6	1	6
45		13-20	7	1	7
46		20-29	6	1	6
47		30-34	9	1	9
48		35-40	9	1	9
49	LB-07	1	5	1	5
50		2-3	4	1	4
51		4-6	6	1	6
52		7-12	6	1	6
53		13-20	8	1	8
54		20-29	5	1	5
55		30-34	7	1	7
56		35-40	3	1	3
57	LB-08	1	3	1	3

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

58		2-3	5	1	5
59		4-6	4	1	4
60		7-12	8	1	8
61		13-20	6	1	6
62		20-29	6	1	6
63		30-34	3	1	3
64		35-40	5	1	5
65	LB-09	1	5	1	5
66		2-3	8	1	8
67		4-6	6	1	6
68		7-12	5	1	5
69		13-20	8	1	8
70		20-29	6	1	6
71		30-34	6	1	6
72		35-40	3	1	3

**Lanjutan Tabel Nomor 28**  
**Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 1999**

73	LB-10	1	5	1	5
74		2-3	5	1	5
75		4-6	8	1	8
76		7-12	6	1	6
77		13-20	5	1	5
78		20-29	4	1	4
79		30-34	6	1	6
80		35-40	6	1	6
81	LB-11	1	8	1	8
82		2-3	5	1	5
83		4-6	7	1	7
84		7-12	3	1	3
85		13-20	3	1	3
86		20-29	5	1	5
87		30-34	4	1	4



Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

88		35-40	3	1	3
89	LB-12	1	5	1	5
90		2-3	5	1	5
91		4-6	8	1	8
92		7-12	6	1	6
93		13-20	5	1	5
94		20-29	4	1	4
95		30-34	6	1	6
96		35-40	6	1	6
97	LB-13	1	8	1	8
98		2-3	5	1	5
99		4-6	5	1	5
100		7-12	7	1	7
101		13-20	3	1	3
102		20-29	3	1	3

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

103		30-34	5	1	5
104		35-40	4	1	4
105	LB-14	1	8	1	8
106		2-3	6	1	6
107		4-6	6	1	6
108		7-12	3	1	3
109		13-20	5	1	5
110		20-29	5	1	5
111		30-34	8	1	8
112		35-40	6	1	6
113	LB-15	1	5	1	5
114		2-3	8	1	8
115		4-6	6	1	6
116		7-12	6	1	6
117		13-20	3	1	3



Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

118		20-29	5	1	5
119		30-34	5	1	5
120		35-40	8	1	8
121	LB-16	2-3	2	4	8
122		4-6	3	4	12
123		7-9	4	4	16
124		10-14	5	4	20
125		15-19	3	4	12
126		20-29	4	4	16
127		30-34	3	4	12
128	LB-17	2-3	1	4	4
129		4-6	4	4	16
130		7-9	3	4	12
131		10-14	5	4	20
132		15-19	5	4	20

**Lanjutan Tabel Nomor 28**  
**Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 1999**

133		20-29	4	4	16
134		30-34	4	4	16
135	LB-18	2-3	3	4	12
136		4-6	4	4	16
137		7-9	3	4	12
138		10-14	5	4	20
139		15-19	4	4	16
140		20-29	6	4	24
141		30-34	3	4	12
142	LB-19	2-3	3	4	12
143		4-6	4	4	16
144		7-9	3	4	12
145		10-14	4	4	16
146		15-19	6	4	24
147		20-29	5	4	20

Lanjutan Tabel Nomor 28  
Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata  
Tahun 1999

148		30-34	4	4	16
149	LB-20	2-3	1	5	5
150		4-6	3	5	15
151		7-9	4	5	20
152		10-14	4	5	20
153		15-19	3	5	15
154		20-29	5	5	25
155		30-34	5	5	25
156	LB-21	2-3	2	5	10
157		4-6	6	5	30
158		7-9	5	5	25
159		10-14	4	5	20
160		15-19	3	5	15
161		20-29	4	5	15
162		30-34	3	5	15

**Lanjutan Tabel Nomor 28**  
**Jumlah penjualan Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 1999**

163	LB-22	2-3	3	5	15
164		4-6	4	5	20
165		7-9	3	5	15
166		10-14	4	5	20
167		15-19	3	5	15
168		20-29	5	5	25
169		30-34	6	5	30
Jumlah					1443

Sumber: Lotus Asia Tours Bali

## LAMPIRAN 5

**Tabel 33**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-01**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	68750		68750		85250		134750		178750		222750		222750		222750	
Guide Fee	13000		13000		13000		17500		22000		22000		22000		22000	
Parking Fee	2000		2000		2000		5000		5000		5000		5000		5000	
Porterage		2000		4000		8000		14000		26000		40000		60000		70000
Luggage van							35000		35000		70000		70000		70000	
Flower Garland									32500		50000		75000		87500	
Flower Girls									130000		200000		300000		350000	
Towel services									32500		50000		75000		87500	
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	139883	2000	139883	4000	156883	8000	248383	14000	296883	221000	375883	340000	375883	510000	375883	595000
<b>Total biaya penuh</b>	141883		143883		164883		262383		517883		715883		885883		970883	

**Tabel 34**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-02**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	82500		82500		104500		159500		214500		269500		269500		269500	
Guide Fee	17500		17500		17500		23000		26500		26500		26500		26500	
Parking Fee	2000		2000		2000		5000		5000		5000		5000		5000	
Porterage		2000		4000		8000		14000		26000		40000		60000		70000
Luggage van	35000						35000		35000		70000		70000		70000	
Flower Garland		2500							32500		50000		75000		87500	
Flower Girls		10000							130000		200000		300000		350000	
Towel services		2500							32500		50000		75000		87500	
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admisnistrasi/ umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	193133	17000	158133	4000	180133	8000	277633	14000	337133	221000	427133	340000	427133	410000	427133	595000
<b>Total biaya penuh</b>		210133		162133		188133		291633		558133		767133		837133		1022133

**Tabel 35**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-03**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	184250		184250		231000		354750		473000		591250		591250		591250	
Guide Fee	23000		23000		23000		26500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	2000		2000		2000		5000		5000		5000		5000		5000	
Porterage		2000		4000		8000		14000		26000		40000		60000		70000
Luggage van	35000						35000		35000		70000		70000		70000	
Flower Garland		2500							32500		50000		75000		87500	
Flower Girls		10000							130000		200000		300000		350000	
Towel services		2500							32500		50000		75000		87500	
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/ umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	<b>300383</b>	<b>17000</b>	<b>265383</b>	<b>4000</b>	<b>312133</b>	<b>8000</b>	<b>477333</b>	<b>14000</b>	<b>602133</b>	<b>221000</b>	<b>755383</b>	<b>340000</b>	<b>755383</b>	<b>510000</b>	<b>755383</b>	<b>595000</b>
<b>Total biaya penuh</b>	<b>317383</b>		<b>269383</b>		<b>320133</b>		<b>491333</b>		<b>823133</b>		<b>1095383</b>		<b>1265383</b>		<b>1350383</b>	

**Tabel 36**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-04**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	176000		176000		220000		352000		467500		585750		585750		585750	
Guide Fee	25000		25000		25000		28500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	1500		1500		1500		3000		3000		3000		3000		3000	
Donation		3300		6600		13200		23100		42900		66000		99000		115500
Dinner		56000		112000		224000		392000		726000		1120000		1680000		1960000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	258633	59300	258633	118600	302633	237200	439633	415100	559633	768900	677883	11186000	677883	1779000	677883	2075000
<b>Total biaya penuh</b>		317933		377233		539833		854733		1328533		11863883		2456883		2752883



**Tabel 37**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-05**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport																
Guide Fee																
Parking Fee	1500		1500		1500		3000		3000		3000		3000			
Donation		3300		6600		13200		23100		42900		66000		99000		115500
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/ umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	225633	3300	225633	6600	261383	13200	365383	23100	460633	42900	554133	66000	554133	99000	554133	115500
<b>Total biaya penuh</b>	228933		232233		274583		388483		503533		620133		653133		669633	

**Tabel 38**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-06**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	69000		69000		87000		135000		162250		203500		203500		203500	
Guide Fee	25000		25000		25000		28500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	1000		1000		1000		3000		3000		3000		3000		3000	
Kecak Dance		6000		12000		24000		42000		78000		120000		180000		210000
Dinner		56000		112000		224000		392000		726000		1120000		1680000		1960000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	151133	62000	151133	124000	169133	248000	222633	434000	254383	804000	295633	1240000	295633	1860000	295633	2170000
<b>Total biaya penuh</b>		213133		275133		417133		656633		1058383		1535633		2155633		2465633

**Tabel 39**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-07**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	143000		143000		178750		277750		368500		462000		462000		462000	
Guide Fee	25000		25000		25000		28500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	2000		2000		2000		5000		5000		5000		5000		5000	
Dinner		49000		98000		196000		343000		637000		980000		1380000		1715000
Donation		1600		3200		6400		11200		20800		32000		48000		56000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/tunum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	226133	50600	226133	101200	261883	202400	367383	354200	462633	657800	556133	1012000	556133	1428000	556133	1771000
<b>Total biaya penuh</b>		276733		327333		464283		721583		1120433		1568133		1984133		2327133

**Tabel 40**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-08**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	96250		96250		121000		181500		244750		308000		308000		308000	
Guide Fee	25000		25000		25000		28500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	2000		2000		2000		4000		4000		4000		4000		4000	
Donation		3000		6000		12000		24000		39000		60000		90000		105000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/ umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	179383	3000	179383	6000	204133	12000	270133	24000	337883	39000	401133	60000	401133	90000	401133	105000
<b>Total biaya penuh</b>	182383		185383		216133		294133		376883		461133		491133		506133	

**Tabel 41**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-09**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	143000		143000		178750		277750		368500		462000		462000		462000	
Guide Fee	25000		25000		25000		28500		33000		33000		33000		33000	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		3300		6600		13200		23100		29700		66000		99000		115000
Ticket Bird Park		31500		63000		126000		220500		409500		630000		945000		1102500
Lunch		56000		112000		224000		392000		726000		1120000		1680000		1960000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admisnistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	227133	90800	227133	181600	262883	363200	368383	635600	462633	1165200	556133	1816000	556133	2724000	556133	3177500
<b>Total biaya penuh</b>		317933		408733		626083		1003983		1627833		2372133		3280133		3733633

**Tabel 42**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-10**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	156750		156750		195250		299750		398750		497750		497750		497750	
Guide Fee	38500		38500		38500		44000		54500		54500		54500		54500	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		5400		12600		25200		44100		81900		126000		189000		220500
Lunch		56000		112000		224000		392000		726000		1120000		1680000		1960000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	254383	61400	254383	124600	292883	249200	405883	436100	514383	807900	613383	1246000	613383	1869000	613383	2180500
<b>Total biaya penuh</b>		315783		378983		542083		841983		1322283		1859383		2482383		2793883

**Tabel 43**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-11**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	156750		156750		195250		299750		398750		497750		4997750		497750	
Guide Fee	38500		38500		38500		44000		54500		54500		54500		54500	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		6300		12600		25200		44100		81900		126000		189000		210000
Lunch		21000		42000		84000		147000		273000		420000		630000		735000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	254383	27300	254383	54600	292883	109200	405883	191100	514383	354900	613383	546000	613383	819000	613383	945000
<b>Total biaya penuh</b>		527683		308983		402083		596983		869283		1159383		1432383		1558383

**Tabel 44**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-12**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	178750		178750		222750		349250		462750		580250		580250		580250	
Guide Fee	38500		38500		38500		44000		54500		54500		54500		54500	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		4000		8000		16000		28000		52000		80000		120000		140000
Lunch		35000		70000		140000		245000		455000		700000		1050000		1225000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	276383	39000	276383	78000	325383	156000	455383	273000	580383	507000	695883	780000	695883	1170000	695883	1365000
<b>Total biaya penuh</b>		315383		354383		481383		728383		1087383		1475883		1865883		2060883



**Tabel 45**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-13**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	184250		184250		231000		354750		473000		591250		591250		591250	
Guide Fee	38500		38500		38500		44000		54500		54500		54500		54500	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		4200		8400		16800		29400		54600		84000		126200		147000
Lunch		49000		98000		196000		343000		637000		980000		1380000		1715000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya administrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	281883	53200	281883	106400	328633	212800	460883	372400	588633	691600	706883	1064000	706883	1506200	706883	1862000
<b>Total biaya penuh</b>		335083		388283		541433		833283		1280233		1770883		2213083		2568883

**Tabel 46**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-14**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	195250		195250		244750		379500		506000		632500		632500		632500	
Guide Fee	40000		40000		40000		54500		76500		76500		76500		76500	
Parking Fee	2000		2000		2000		5000		5000		5000		5000		5000	
Donation		4000		8000		16000		28000		52500		80000		120000		140000
Lunch		35000		70000		140000		245000		455000		700000		1050000		1225000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya administrasi/umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	<b>293383</b>	<b>39000</b>	<b>293383</b>	<b>78000</b>	<b>342883</b>	<b>156000</b>	<b>495133</b>	<b>273000</b>	<b>643633</b>	<b>507500</b>	<b>770133</b>	<b>780000</b>	<b>770133</b>	<b>1170000</b>	<b>770133</b>	<b>1365000</b>
<b>Total biaya tetap</b>		<b>332383</b>		<b>371383</b>		<b>498883</b>		<b>768133</b>		<b>1151133</b>		<b>1550133</b>		<b>1940133</b>		<b>2135133</b>

**Tabel 47**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-15**

Elemen Biaya	1 orang		2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-12 orang		13-20 orang		20-29 orang		30-34 orang		35-40 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	195250		195250		244750		379500		506000		632500		632500		632500	
Guide Fee	40000		40000		40000		54500		76500		76500		76500		76500	
Parking Fee	3000		3000		3000		6000		5000		5000		5000		5000	
Donation		4800		9600		19200		33600		62400		96200		144000		168000
Lunch		35000		70000		140000		245000		455000		700000		1050000		1225000
Biaya pemasaran	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gaji	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya admistrasi/ umum	6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930		6930	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544		5544	
<b>Total BT dan BV</b>	<b>294383</b>	<b>39800</b>	<b>294383</b>	<b>79600</b>	<b>343883</b>	<b>159200</b>	<b>496133</b>	<b>278600</b>	<b>643633</b>	<b>517400</b>	<b>770133</b>	<b>796200</b>	<b>770133</b>	<b>1194000</b>	<b>770133</b>	<b>1393000</b>
<b>Total biaya penuh</b>		<b>334183</b>		<b>373983</b>		<b>503083</b>		<b>774733</b>		<b>1161033</b>		<b>1566333</b>		<b>1964133</b>		<b>2163133</b>

**Tabel 48**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-16**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	77000		87500		129500		336000		336000		446250		557900	
Guide Fee	39900		39900		54600		54600		77000		77000		77000	
Parking Fee	4200		4200		4200		4200		4200		4200		4200	
Lunch		98000		196000		343000		490000		1050000		1400000		2100000
Luggage van					77000		77000		77000		77000		77000	
Donation		11200		22400		39200		56000		84000		112000		168000
Ticket Barong		16800		33600		58800		84000		126000		168000		252000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gaji	138600		138600		138600		138600		138600		138600		138600	
Biaya admistrasi /umum	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	22176		22176		22176		22176		22176		22176		22176	
Tours Nusa Dua						30240		60480		60480		77280		97440
Hotel Camplung		157500		630000		1102500		1575000		2362500		3150000		4725000
<b>Total BT dan BV</b>	<b>339395</b>	<b>287700</b>	<b>349895</b>	<b>890400</b>	<b>483595</b>	<b>1588440</b>	<b>690095</b>	<b>2286480</b>	<b>712495</b>	<b>3714480</b>	<b>822745</b>	<b>4949280</b>	<b>934395</b>	<b>7405440</b>
<b>Total biaya penuh</b>		<b>627095</b>		<b>1240295</b>		<b>2072035</b>		<b>2976575</b>		<b>4426975</b>		<b>5772025</b>		<b>8339835</b>

**Tabel 49**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-17**

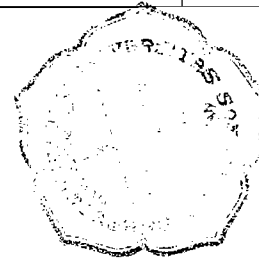
Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	161000		189000		294000		574000		574000		766080		952000	
Guide Fee	84000		84000		84000		84000		84000		84000		84000	
Parking Fee	4900		4900		4900		4900		4900		4900		4900	
Lotus Bungalow		280000		560000		980000		1400000		2100000		2800000		4200000
Luggage van					98000		98000		98000		98000		196000	
Donation		16800		33600		58800		84000		126000		168000		252000
Lunch		98000		196000		343000		490000		1050000		1400000		2100000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gaji	138600		138600		138600		138600		138600		138600		138600	
Biaya admistrasi /umum	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	22176		22176		22176		22176		22176		22176		22176	
Hotel for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
Meal for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
<b>Total BT dan BV</b>	468195	483000	496195	882000	699195	1480500	979195	2079000	979195	3391500	1171275	4494000	1455195	6699000
<b>Total biaya penuh</b>		951195		1378195		2179695		3058195		4370695		5665275		8154195

**Tabel 50**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-18**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	192000		213500		315000		602000		602000		791000		791000	
Guide fee	84000		84000		84000		84000		84000		84000		84000	
Parking Fee	5600		5600		5600		5600		7000		7000		7000	
Sol Lovina Resort		280000		560000		980000		1400000		2100000		2800000		4200000
Luggage van					105000		105000		105000		105000		105000	
Donation		18200		36400		63700		91000		136500		182000		273000
Lunch		77000		154000		269500		385000		577500		770000		1155000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gaji	138600		138600		138600		138600		138600		138600		138600	
Biaya admistrasi /umum	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	22176		22176		22176		22176		22176		22176		22176	
Hotel for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
Meal for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
<b>Total BT dan BV</b>	499895	463400	521395	842800	727895	1411900	1014895	1981000	1016295	2929500	1205295	3878000	1205295	5775000
<b>Total biaya. pemb.</b>		963295		1364195		2139795		2995895		3945795		5083295		6980295

**Tabel 51**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-19**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	154000		175000		283500		560000		560000		740250		913500	
Guide fee	84000		84000		84000		84000		84000		84000		84000	
Donation+Parking		14000		24500		40250		56700		82950		109200		161700
Pacung Resort		280000		560000		980000		1400000		2100000		2800000		4200000
Luggage van					105000		105000		105000		105000		105000	
Donation		16800		33600		58800		84000		126000		168000		252000
Lunch		70000		140000		245000		350000		525000		700000		1050000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gaji	138600		138600		138600		138600		138600		138600		138600	
Biaya admistrasi /umum	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	22176		22176		22176		22176		22176		22176		22176	
Hotel for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
Meal for Guide and Driver		42000		42000		42000		42000		42000		42000		42000
<b>Total BT dan BV</b>	456295	469000	477295	850500	690795	1422750	967295	1995700	967295	2949450	1147545	3903200	1320795	5810700
<b>Total biaya penuh</b>		925295		1327795		2113545		2962995		3916745		5050745		7131495



**Tabel 52**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-20**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	129900		143500		214550		416500		416500		497000		637000	
Guide Fee	37800		37800		37800		37800		56000		56000		56000	
Hotel		336000		672000		1175000		1680000		2520000		3360000		5040000
Luggage van					91000		91000		91000		91000		180000	
Donation + Parking		23100		41300		63700		95900		142100		187600		278600
Lunch		84000		168000		294000		420000		630000		840000		1260000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gaji	173250		173250		173250		173250		173250		173250		173250	
Biaya admistrasi / umum	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
<b>Total BT dan BV</b>	440049	447300	453649	889700	615699	1547400	817649	2216900	835849	3323600	916349	4429600	1145349	6641600
<b>Total biaya penuh</b>		887349		1343349		2163099		3034549		4159449		5345949		7786949



**Tabel 53**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-21**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	132685		155400		231000		483480		483480		577920		722400	
Guide fee	39900		54600		54600		54600		77000		77000		77000	
Lunch		70000		140000		245000		350000		525000		700000		1050000
Hotel		336000		672000		1176000		1680000		2520000		3360000		5040000
Luggage van					112000		112000		112000		112000		224000	
Donation+Parking		16100		28000		45850		49700		93450		123200		182700
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gaji	173250		173250		173250		173250		173250		173250		173250	
Biaya admistrasi /umum	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
<b>Total BT dan BV</b>	444934	426300	482349	848400	669949	1481550	922429	2100700	944829	3169950	1039269	4225200	1295749	6335700
<b>Total biaya penuh</b>		871234		1330749		2151499		3023129		4114779		5264469		7631449

**Tabel 54**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel**  
**LB-22**

Elemen Biaya	2 – 3 orang		4 – 6 orang		7-9 orang		10-14 orang		15-19 orang		20-29 orang		30-34 orang	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Transport	332685		555400		731000		983480		1103480		1177920		1422400	
Guide Fee	39900		54600		54600		54600		77000		77000		77000	
Hotel		336000		672000		1176000		1680000		2520000		3360000		5040000
Luggage van					112000		112000		112000		112000		224000	
Donation+Parking		16100		28000		45850		49700		93450		123200		182700
Lunch		70000		140000		245000		350000		525000		700000		1050000
Towel services		4200		8400		14700		21000		31500		42000		63000
Biaya pemasaran	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gaji	173250		173250		173250		173250		173250		173250		173250	
Biaya admistrasi / umum	34650		34650		34650		34650		34650		34650		34650	
Biaya gedung	2079		2079		2079		2079		2079		2079		2079	
Biaya riset	27720		27720		27720		27720		27720		27720		27720	
<b>Total BT dan BV</b>	644934	426300	882349	848400	1169949	1481550	1422429	2100700	1564829	3169950	1639269	4225200	1995749	6335700
<b>Total biaya penuh</b>		1071234		1730749		2651499		3523129		4734779		5864469		8331449

## LAMPIRAN 6

Tabel Lanjutan Nomor 55  
Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB  
Tahun 2000

Nama Paket	Jumlah Hari	Jumlah Peserta	Total Biaya Penuh	Besarnya Laba Yang Diharapkan
<b>LB-02</b>	1	1	210133	31519.95
	1	2-3	162133	24319.95
	1	4-6	188133	28219.95
	1	7-12	291633	43744.95
	1	13-20	558133	83719.95
	1	20-29	767133	115069.95
	1	30-34	837133	140569.95
	1	35-40	1022133	153319.95
<b>LB-03</b>	1	1	317383	47607.45
	1	2-3	269383	40407.45
	1	4-6	320133	48019.95
	1	7-12	491333	73699.95
	1	13-20	823133	123469.95
	1	20-29	1095383	164307.45

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	30-34	1265383	189807.45
	1	35-40	1350383	202557.45
<b>LB-04</b>	1	1	317933	47689.95
	1	2-3	377233	56584.95
	1	4-6	539833	80974.95
	1	7-12	854733	128209.95
	1	13-20	1328533	199279.95
	1	20-29	1863883	279582.45
	1	30-34	2456883	368532.45
	1	35-40	2752883	413007.45
<b>LB-05</b>	1	1	228933	34339.95
	1	2-3	232233	34834.95
	1	4-6	274583	41187.45
	1	7-12	388483	58272.45
	1	13-20	503533	75529.95

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	20-29	620133	93019.95
	1	30-34	653133	97969.95
	1	35-40	669633	100444.95
<b>LB-06</b>	1	1	213133	31969.95
	1	2-3	275133	41269.95
	1	4-6	417133	62569.95
	1	7-12	656633	98494.95
	1	13-20	1058383	158757.45
	1	20-29	1535633	230344.95
	1	30-34	2155633	323344.95
	1	35-40	2465633	369844.95
<b>LB-07</b>	1	1	276733	41509.95
	1	2-3	327333	49099.95
	1	4-6	464283	69642.45
	1	7-12	721583	108237.45

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	13-20	1120433	168064.95
	1	20-29	1568133	235219.95
	1	30-34	1984133	297619.95
	1	35-40	2327133	349069.95
<b>LB-08</b>	1	1	182383	27357.45
	1	2-3	185383	27807.45
	1	4-6	216133	32419.95
	1	7-12	294133	44119.95
	1	13-20	376883	56532.45
	1	20-29	461133	69169.95
	1	30-34	491133	73669.95
	1	35-40	506133	75919.95
<b>LB-09</b>	1	1	317933	47689.95
	1	2-3	412733	61909.95
	1	4-6	626083	93912.45

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	7-12	1003983	150597.45
	1	13-20	1627833	244174.95
	1	20-29	2372133	355819.95
	1	30-34	3280133	492019.95
	1	35-40	3733633	560044.95
<b>LB-10</b>	1	1	315783	47367.45
	1	2-3	378983	56847.45
	1	4-6	542083	81312.45
	1	7-12	841983	126297.45
	1	13-20	1322283	198342.45
	1	20-29	1859383	278907.45
	1	30-34	2482383	372357.45
	1	35-40	2793883	419082.45
<b>LB-11</b>	1	1	527683	79152.45
	1	2-3	308983	46347.45

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	4-6	402083	60312.45
	1	7-12	596983	89547.45
	1	13-20	869283	130392.45
	1	20-29	1159383	173907.45
	1	30-34	1432383	214857.45
	1	35-40	1558383	233757.45
<b>LB-12</b>	1	1	315383	47307.45
	1	2-3	354383	53157.45
	1	4-6	481383	72207.45
	1	7-12	728383	109257.45
	1	13-20	1087383	163107.45
	1	20-29	1475883	221382.45
	1	30-34	1865883	279882.45
	1	35-40	2060883	309132.45
<b>LB-13</b>	1	1	335083	50262.45



**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	1	2-3	388283	58242.45
	1	4-6	541400	81210
	1	7-12	833283	124992.45
	1	13-20	1280233	192034.95
	1	20-29	1752883	262932.45
	1	30-34	2213083	331962.45
	1	35-40	2568883	385332.45
<b>LB-14</b>	1	1	332383	49857.45
	1	2-3	371383	55707.45
	1	4-6	498883	74832.45
	1	7-12	768133	115219.95
	1	13-20	1151133	172669.95
	1	20-29	1550133	232519.95
	1	30-34	1940133	291019.95
	1	35-40	2135133	320269.95

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

<b>LB-15</b>	1	1	334183	50127.45
	1	2-3	373983	56097.45
	1	4-6	523083	78462.45
	1	7-12	774733	116209.95
	1	13-20	1161033	174154.95
	1	20-29	1566333	234949.95
	1	30-34	1964133	294619.95
	1	35-40	2163133	324469.95
<b>LB-16</b>	4	2-3	627095	94064.25
	4	4-6	1240295	186044.3
	4	7-9	2072035	310805.3
	4	10-14	2976575	446486.3
	4	15-19	4426975	664046.3
	4	20-29	5772025	865803.8
	4	30-34	8339835	1250975

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

<b>LB-17</b>	4	2-3	951195	142679.3
	4	4-6	1378195	206729.3
	4	7-9	2179695	326954.3
	4	10-14	3058195	458729.3
	4	15-19	4370695	655604.3
	4	20-29	5665275	849791.3
	4	30-34	8154195	1223129
<b>LB-18</b>	4	2-3	963295	144494.3
	4	4-6	1364195	204629.3
	4	7-9	2139795	320969.3
	4	10-14	2995895	449384.3
	4	15-19	3945795	591869.3
	4	20-29	5083295	762494.3
	4	30-34	6980295	1047044
<b>LB-19</b>	4	2-3	925295	138794.3

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	4	4-6	1327795	199169.3
	4	7-9	2113545	317031.8
	4	10-14	2962995	444449.3
	4	15-19	3916745	587511.8
	4	20-29	5050745	757611.8
	4	30-34	7131495	1069724
<b>LB-20</b>	5	2-3	887349	133102.4
	5	4-6	1343349	201502.4
	5	7-9	2163099	324464.9
	5	10-14	3034549	455182.4
	5	15-19	4159449	623917.4
	5	20-29	5345949	801892.4
	5	30-34	7786949	1168042
<b>LB-21</b>	5	2-3	871234	130685.1
	5	4-6	1330749	199612.4

**Tabel Lanjutan Nomor 55**  
**Jumlah Laba Yang Diharapkan LATB**  
**Tahun 2000**

	5	7-9	2151499	322724.9
	5	10-14	3023129	453469.4
	5	15-19	4114779	617216.9
	5	20-29	5264469	789670.4
	5	30-34	7631449	1144717
<b>LB-22</b>	5	2-3	1071234	160685.1
	5	4-6	1730749	259612.4
	5	7-9	2651499	397724.9
	5	10-14	3523129	528469.4
	5	15-19	4734779	710216.9
	5	20-29	5864469	879670.4
	5	30-34	8331449	1249717

## LAMPIRAN 7

Lanjutan Tabel Nomor 56  
Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket  
Tahun 2000

Nama Paket	Jumlah Peserta	Laba Yang Diharapkan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Besarnya % Mark-up
<b>LB-02</b>	1	31519.95	193133	17000	1321%
	2-3	24319.95	158133	4000	4561%
	4-6	28219.95	180133	8000	2604%
	7-12	43744.95	277633	14000	2296%
	13-20	83719.95	337133	221000	190%
	20-29	115069.95	427133	340000	159%
	30-34	140569.95	427133	510000	111%
	35-40	153319.95	427133	595000	98%
<b>LB-03</b>	1	47607.45	300383	17000	2047%
	2-3	40407.45	265383	4000	7645%
	4-6	48019.95	312133	8000	4502%
	7-12	73699.95	477333	14000	3936%
	13-20	123469.95	602133	221000	328%
	20-29	164307.45	755383	340000	270%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	30-34	189807.45	755.383	510000	185%
	35-40	202557.45	755.383	595000	161%
<b>LB-04</b>	1	47689.95	258633	59300	517%
	2-3	56584.95	258633	118600	266%
	4-6	80974.95	302633	237200	162%
	7-12	128209.95	439633	415100	137%
	13-20	199279.95	559633	768900	99%
	20-29	279582.45	677883	1186000	81%
	30-34	368532.45	677883	1779000	59%
	35-40	413007.45	677883	2075500	53%
<b>LB-05</b>	1	34339.95	225633	3300	7878%
	2-3	34834.95	225633	6600	3946%
	4-6	41187.45	261383	13200	2292%
	7-12	58272.45	365383	23100	1834%
	13-20	75529.95	460633	42900	1250%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	20-29	93019.95	554133	66000	981%
	30-34	97969.95	554133	99000	659%
	35-40	100444.95	554133	115500	567%
<b>LB-06</b>	1	31969.95	151133	62000	295%
	2-3	41269.95	151133	124000	155%
	4-6	62569.95	169133	248000	93%
	7-12	98494.95	222633	434000	74%
	13-20	158757.45	254383	804000	51%
	20-29	230344.95	295633	1240000	42%
	30-34	323344.95	295633	1860000	33%
	35-40	369844.95	295633	2170000	31%
<b>LB-07</b>	1	41509.95	226133	50600	529%
	2-3	49099.95	226133	101200	272%
	4-6	69642.45	261883	202400	164%
	7-12	108237.45	367383	354200	134%



**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	13-20	168064.95	462633	657800	96%
	20-29	235219.95	556133	1012000	78%
	30-34	297619.95	556133	1428000	60%
	35-40	349069.95	556133	1771000	51%
<b>LB-08</b>	1	27357.45	179383	3000	6891%
	2-3	27807.45	179383	6000	3453%
	4-6	32419.95	204133	12000	1971%
	7-12	44119.95	270133	24000	1309%
	13-20	56532.45	337883	39000	1011%
	20-29	69169.95	401133	60000	784%
	30-34	73669.95	401133	90000	528%
	35-40	75919.95	401133	105000	454%
<b>LB-09</b>	1	47689.95	227133	90800	303%
	2-3	61909.95	227133	185600	156%
	4-6	93912.45	262883	363200	98%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	7-12	150597.45	368383	635600	82%
	13-20	244174.95	462633	1165200	61%
	20-29	355819.95	556133	1816000	50%
	30-34	492019.95	556133	2724000	38%
	35-40	560044.95	556133	3177500	35%
<b>LB-10</b>	1	47367.45	254383	61400	491%
	2-3	56847.45	254383	124600	250%
	4-6	81312.45	292883	249200	150%
	7-12	126297.45	405883	436100	122%
	13-20	198342.45	514383	807900	88%
	20-29	278907.45	613383	1246000	72%
	30-34	372357.45	613383	1869000	53%
	35-40	419082.45	613383	2180500	47%
<b>LB-11</b>	1	79152.45	254383	273300	122%
	2-3	46347.45	254383	54600	551%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	4-6	60312.45	292883	109200	323%
	7-12	89547.45	405883	191100	259%
	13-20	130392.45	514383	354900	182%
	20-29	173907.45	613383	546000	144%
	30-34	214857.45	613383	819000	101%
	35-40	233757.45	613383	945000	90%
<b>LB-12</b>	1	47307.45	276383	39000	830%
	2-3	53157.45	276383	78000	422%
	4-6	72207.45	325383	156000	255%
	7-12	109257.45	455383	273000	207%
	13-20	163107.45	580383	507000	147%
	20-29	221382.45	695883	780000	118%
	30-34	279882.45	695883	1170000	83%
	35-40	309132.45	695883	1365000	74%
<b>LB-13</b>	1	50262.45	281883	53200	624%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	2-3	58242.45	281883	106400	320%
	4-6	81210	328600	212800	193%
	7-12	124992.45	460883	372400	157%
	13-20	192034.95	588633	691600	113%
	20-29	262932.45	706883	1046000	93%
	30-34	331962.45	706883	1506200	69%
	35-40	385332.45	706883	1862000	59%
<b>LB-14</b>	1	49857.45	293383	39000	880%
	2-3	55707.45	293383	78000	448%
	4-6	74832.45	342883	156000	268%
	7-12	115219.95	495133	273000	224%
	13-20	172669.95	643633	507500	161%
	20-29	232519.95	770133	780000	129%
	30-34	291019.95	770133	1170000	91%
	35-40	320269.95	770133	1365000	80%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

<b>LB-15</b>	1	50127.45	294383	39800	866%
	2-3	56097.45	294383	79600	440%
	4-6	78462.45	363883	159200	278%
	7-12	116209.95	496133	278600	220%
	13-20	174154.95	643633	517400	158%
	20-29	234949.95	770133	796200	126%
	30-34	294619.95	770133	1194000	89%
	35-40	324469.95	770133	1393000	79%
<b>LB-16</b>	2-3	94064.25	339395	287700	151%
	4-6	186044.3	349895	890400	60%
	7-9	310805.3	483595	1588440	50%
	10-14	446486.3	690095	2286480	50%
	15-19	664046.3	712495	3714480	37%
	20-29	865803.8	822745	4949280	34%
	30-34	1250975	934395	7405440	30%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

<b>LB-17</b>	2-3	142679.3	468195	483000	126%
	4-6	206729.3	496195	882000	80%
	7-9	326954.3	699195	1480500	69%
	10-14	458729.3	979195	2079000	69%
	15-19	655604.3	979195	3391500	48%
	20-29	849791.3	1171275	4494000	45%
	30-34	1223129	1455195	6699000	40%
<b>LB-18</b>	2-3	144494.3	499895	463400	139%
	4-6	204629.3	521395	842800	86%
	7-9	320969.3	727895	1411900	74%
	10-14	449384.3	1014895	1981000	74%
	15-19	591869.3	1016295	2929500	55%
	20-29	762494.3	1205295	3878000	51%
	30-34	1047044	1205295	5775000	39%
<b>LB-19</b>	2-3	138794.3	456295	469000	127%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	4-6	199169.3	477295	850500	80%
	7-9	317031.8	690795	1422750	71%
	10-14	444449.3	967295	1995700	71%
	15-19	587511.8	967295	2949450	53%
	20-29	757611.8	1147545	3903200	49%
	30-34	1069724	1320795	5810700	41%
<b>LB-20</b>	2-3	133102.4	440049	447300	128%
	4-6	201502.4	453649	889700	74%
	7-9	324464.9	615699	1547400	61%
	10-14	455182.4	817649	2216900	57%
	15-19	623917.4	835849	3323600	44%
	20-29	801892.4	916349	4429600	39%
	30-34	1168042	1145349	6641600	35%
<b>LB-21</b>	2-3	130685.1	444934	426200	135%
	4-6	199612.4	482349	848400	80%

**Lanjutan Tabel Nomor 56**  
**Besarnya Prosentase Mark-up Tiap Paket**  
**Tahun 2000**

	7-9	322724.9	669949	1481500	67%
	10-14	453469.4	922429	2100700	65%
	15-19	617216.9	944829	3169950	49%
	20-29	789670.4	1039269	4425200	41%
	30-34	1144717	1295749	6335700	39%
<b>LB-22</b>	2-3	160685.1	644934	426300	189%
	4-6	259612.4	882349	848400	135%
	7-9	397724.9	1169949	1481550	106%
	10-14	528469.4	1422429	2100700	93%
	15-19	710216.9	1564829	3169950	72%
	20-29	879670.4	1634269	4225200	59%
	30-34	1249717	1995749	6335700	51%





## LAMPIRAN 8

Lanjutan Tabel Nomor 57  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

<b>Nama Paket</b>	<b>Jumlah Peserta</b>	<b>% Mark-up</b>	<b>Biaya Variabel Per Peserta</b>	<b>Mark-up</b>
<b>LB-02</b>	1	1321%	17000	224570
	2-3	4561%	4000	182440
	4-6	2604%	8000	208320
	7-12	2296%	14000	321440
	13-20	190%	221000	419900
	20-29	159%	340000	540600
	30-34	111%	510000	566100
	35-40	98%	595000	583100
<b>LB-03</b>	1	2047%	17000	347990
	2-3	7645%	4000	305800
	4-6	4502%	8000	360160
	7-12	3936%	14000	551040
	13-20	328%	221000	724880

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	20-29	270%	340000	918000
	30-34	185%	510000	943500
	35-40	161%	595000	957950
<b>LB-04</b>	1	517%	59300	306581
	2-3	266%	118600	315476
	4-6	162%	237200	384264
	7-12	137%	415100	568687
	13-20	99%	768900	761271
	20-29	81%	1186000	960660
	30-34	59%	1779000	1049610
	35-40	53%	2075500	1100015
<b>LB-05</b>	1	7878%	3300	259974
	2-3	3946%	6600	260436
	4-6	2292%	13200	302544
	7-12	1834%	23100	423654

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	13-20	1250%	42900	536250
	20-29	981%	66000	647460
	30-34	659%	99000	652410
	35-40	567%	115500	654885
<b>LB-06</b>	1	295%	62000	182900
	2-3	155%	124000	192200
	4-6	93%	248000	230640
	7-12	74%	434000	321160
	13-20	51%	804000	410040
	20-29	42%	1240000	520800
	30-34	33%	1860000	613800
	35-40	31%	2170000	672700
<b>LB-07</b>	1	529%	50600	299552
	2-3	272%	101200	275264
	4-6	164%	202400	331936

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	7-12	134%	354200	474628
	13-20	96%	657800	631488
	20-29	78%	1012000	789360
	30-34	60%	1428000	856800
	35-40	51%	1771000	903210
<b>LB-08</b>	1	6891%	3000	206730
	2-3	3453%	6000	207180
	4-6	1971%	12000	236520
	7-12	1309%	24000	314160
	13-20	1011%	39000	394290
	20-29	784%	60000	470400
	30-34	528%	90000	475200
	35-40	454%	105000	476700
<b>LB-09</b>	1	303%	90800	275124
	2-3	156%	185600	289536

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	4-6	98%	363200	355936
	7-12	82%	635600	521192
	13-20	61%	1165200	710772
	20-29	50%	1816000	908000
	30-34	38%	2724000	1035120
	35-40	35%	3177500	1112125
<b>LB-10</b>	1	491%	61400	301474
	2-3	250%	124600	311500
	4-6	150%	249200	560700
	7-12	122%	436100	532042
	13-20	88%	807900	710952
	20-29	72%	1246000	897120
	30-34	53%	1869000	990570
	35-40	47%	2180500	1024835
<b>LB-11</b>	1	122%	273300	333426

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	2-3	551%	54600	300846
	4-6	323%	109200	352716
	7-12	259%	191100	494949
	13-20	182%	354900	645918
	20-29	144%	546000	786240
	30-34	101%	819000	827190
	35-40	90%	945000	850500
<b>LB-12</b>	1	830%	39000	323700
	2-3	422%	78000	329160
	4-6	255%	156000	397800
	7-12	207%	273000	565110
	13-20	147%	507000	745290
	20-29	118%	780000	920400
	30-34	83%	1170000	971100
	35-40	74%	1365000	1010100

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	30-34	30%	7405440	2221632
<b>LB-17</b>	2-3	126%	483000	608580
	4-6	80%	882000	705600
	7-9	69%	1480500	1021545
	10-14	69%	2079000	1434510
	15-19	48%	3391500	1627920
	20-29	45%	4494000	2022300
	30-34	40%	6699000	2679600
<b>LB-18</b>	2-3	139%	463400	644126
	4-6	86%	842800	724808
	7-9	74%	1411900	1044806
	10-14	74%	1981000	1465940
	15-19	55%	2929500	1611225
	20-29	51%	3878000	1977780
	30-34	39%	5775000	2252250

**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

<b>LB-19</b>	2-3	127%	469000	595630
	4-6	80%	850500	680400
	7-9	71%	1422750	1010153
	10-14	71%	1995700	1416947
	15-19	53%	2949450	1563209
	20-29	49%	3903200	1912568
	30-34	41%	5810700	2382387
<b>LB-20</b>	2-3	128%	447300	572544
	4-6	74%	889700	658378
	7-9	61%	1547400	943914
	10-14	57%	2216900	1263633
	15-19	44%	3323600	1462384
	20-29	39%	4429600	1727544
	30-34	35%	6641600	2324560
<b>LB-21</b>	2-3	135%	426200	575370



**Lanjutan Tabel Nomor 57**  
**Mark-up Tiap Paket Perjalanan Wisata**  
**Tahun 2000**

	4-6	80%	848400	678720
	7-9	67%	1481500	992605
	10-14	65%	2100700	1365455
	15-19	49%	3169950	1553276
	20-29	41%	4425200	1814332
	30-34	39%	6335700	2470923
<b>LB-22</b>	2-3	189%	426300	805707
	4-6	135%	848400	1145340
	7-9	106%	1481550	1570443
	10-14	93%	2100700	1953651
	15-19	72%	3169950	2282364
	20-29	59%	4225200	2492868
	30-34	51%	6335700	3231207

## LAMPIRAN 9

Tabel 59

## Perbandingan Langkah-langkah Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata LATB dan Kajian Teori

Elemen Yang Dibandingkan	Menurut LATB	Menurut Teori	Keterangan
<b>Biaya</b>	<p>Total Biaya sama dengan :</p> <p>a. Biaya transportasi</p> <p>a. Biaya akomodasi hotel</p> <p>b. Biaya makan</p> <p>c. Biaya masuk obyek wisata</p> <p>d. Biaya guide</p> <p>e. Biaya porterage</p> <p>f. Biaya luggage van</p> <p>g. Biaya parkir</p> <p>h. Biaya towel service</p> <p>i. Biaya flower garland</p> <p>j. Biaya flower girl</p> <p>k. Macam-macam biaya lainnya.</p>	<p>Total Biaya = Biaya Tetap dan Biaya Variabel.</p> <p><b>Biaya Tetap</b></p> <p>a. Biaya transportasi</p> <p>b. Biaya parkir</p> <p>c. Biaya guide</p> <p>d. Biaya luggage van</p> <p>e. Biaya pemasaran</p> <p>f. Biaya sewa gedung</p> <p>g. Biaya gaji karyawan</p> <p>h. Biaya administrasi dan umum</p> <p>i. Biaya riset</p> <p><b>Biaya Variabel</b></p> <p>a. Biaya makan</p> <p>b. Biaya akomodasi hotel</p> <p>c. Biaya tiket masuk tempat wisata</p> <p>d. Biaya flower garland</p> <p>e. Biaya flower girl</p> <p>f. Biaya porterage</p> <p>g. Biaya towel service</p>	<p>Ada perbedaan antara penetapan biaya menurut LATB dan kajian teori. LATB tidak membebankan biaya pemasaran, biaya gaji karyawan, biaya sewa gedung, biaya administrasi/umum dan biaya riset.</p> <p>Sedangkan menurut teori biaya-biaya tersebut harus dibebankan pada penetapan tarif paket perjalanan wisata.</p>
<b>Cara penentuan tarif paket perjalanan wisata</b>	<p><math>\frac{\text{Total biaya} + \text{laba}}{\text{Jumlah peserta}}</math></p> <p>Laba yang diharapkan 15% dari total biaya</p>	<p>Biaya variabel per peserta ditambah dengan mark-up (% mark-up dikalikan dengan biaya variabel per peserta)</p> <p>Laba yang diharapkan 15% dari total biaya</p>	<p>Penetapan tarif perusahaan sebenarnya merupakan dasar teori</p>



LOTUS ASIA TOURS  
OFFICES:

LOMBOK  
INDONESIA  
1-G Jl. Raya Peringgir  
Desa Munding  
83351 Lombok - NTB  
Tel : (62) 370 6371  
Fax : (62) 370 6371  
e-mail : indonesia@lotusasiatours.com

SINGAPORE  
100-110  
110-111  
110-112  
110-113  
110-114  
110-115  
110-116  
110-117  
110-118  
110-119  
110-120

YANGON  
MYANMAR (BURMA)  
111-112  
111-113  
111-114  
111-115  
111-116  
111-117  
111-118  
111-119  
111-120

KUALA LUMPUR  
MALAYSIA  
112-113  
112-114  
112-115  
112-116  
112-117  
112-118  
112-119  
112-120  
e-mail : malaysia@lotusasiatours.com

SYDNEY  
AUSTRALIA  
113-114  
113-115  
113-116  
113-117  
113-118  
113-119  
113-120  
e-mail : australia@lotusasiatours.com

**SURAT KETERANGAN**

Denpasar, 01 Agustus 2000

Dengan ini kami memberitahukan bahwa :

Nama : Heribertus Ph. N. Baben  
Nim : 94 2114038  
Alamat : Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta

Telah melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi pada perusahaan kami;

Lokasi : LOKASI ASIA TOURS BALI  
Jl. By Pass Ngurah Rai  
Jimbaran – Bali  
Waktu : Maret – Mei 2000

Demikian pemberitahuan kami, agar surat keterangan ini dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,

Roberto Don  
General Manager



Asia • ein Freund in Asien • un amico en Asia