

EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER

STUDI KASUS LPK GAMA INFORMATIKA YOGYAKARTA

SKRIPSI

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



Oleh :

CAHYANI UMIATI

NIM : 952114076

NIRM : 950051121303120068

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

2001

Skripsi

**EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER
STUDI KASUS PADA LPK GAMA INFORMATIKA YOGYAKARTA**

Oleh :

CAHYANI UMIATI

NIM : 952114076

NIRM : 950051121303120068

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

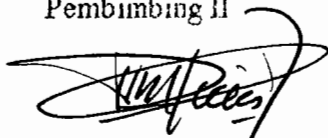
Tanggal : 18 Desember 2000



Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M., Ak.

Pembimbing II

Tanggal : 10 Januari 2001



Drs. Th. Gieles, S.J.

Skripsi

**EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER
STUDI KASUS PADA LPK GAMA INFORMATIKA YOGYAKARTA**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :



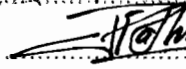


CAHYANI UMLATI

NIM : 952114076

NIRM : 950051121303120068

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 26 Januari 2001
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji


	Nama lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, M.B.A.	
Anggota	Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M., Ak.	
Anggota	Drs. Th. Gieles, S.J	
Anggota	Drs. H. Herry Maridjo, M.Si.	

Yogyakarta, 27 Januari 2001

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




Suseno T.W., M.S.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, Desember 2000

Penulis,



Cahyani Umiati

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER STUDI KASUS PADA LPK GAMA INFORMATIKA YOGYAKARTA

CAHYANI UMLATI
Universitas Sanata Dharma
2001

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi apakah penentuan tarif kursus komputer yang diterapkan oleh LPK sudah tepat berdasarkan metode *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis data adalah : 1) Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK, 2) Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer berdasarkan metode *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*, 3) Membandingkan hasil penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK dan berdasarkan kajian teori dengan menggunakan batas toleransi 5%.

Dari penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa tarif kursus komputer yang ditetapkan oleh LPK untuk Paket Operator lebih murah Rp.10.073,20 (+6,71%), Paket Perkantoran-A lebih mahal Rp.3.752,39 (-3,09%), Paket Perkantoran-B lebih mahal Rp.8.349,71 (-6,11%), Paket Publisher lebih murah Rp.8.096,59 (+4,82%) serta Paket Keuangan-A dan Keuangan-B lebih murah Rp.6.098,25 (+3,67%) dibandingkan dengan perhitungan menurut kajian teori. Berdasarkan selisih tersebut maka penentuan tarif kursus komputer menurut LPK Gama Informatika dapat disimpulkan bahwa untuk Paket Perkantoran-A, Publisher, Keuangan-A dan Keuangan-B tepat karena selisihnya kurang dari 5% sedangkan untuk Paket Operator dan Perkantoran-B tidak tepat karena selisihnya lebih dari 5%.

ABSTRACT

AN EVALUATION OF A COMPUTER COURSE TARIFFS A CASE STUDY AT LPK GAMA INFORMATIKA YOGYAKARTA

CAHYANI UMIATI
Sanata Dharma University
2001

The purpose of this research was to evaluate the appropriatenes of a computer course tariffs according to the Cost-plus Pricing Method using the Full Costing Approach. The methods of data gathering were interview, observation and documentation.

Data analysis techniques used were descriptive and comparative analysis. The steps taken to analyse the data were : 1) Describing the computer course tariffs as determined by LPK, 2) Computing the computer course tariffs based on current theory using the Cost-Plus Pricing Method, Full Costing Approach, 3) Comparing the resulted tariffs as determined by LPK and based on theory, using 5% of tolerance limit.

The research found out, that the computer course tariffs as determined by LPK compared with the calculation based on the theory for the Operator Packet was less expensive Rp.10,073.20 (+6.71%), Office-A Packet was more expensive Rp.3,752.39 (-3.09%), Office-B Packet was more expensive Rp.8,349.71 (-6.11%), Publisher Packet was less expensive Rp.8,096.59 (+4.82%), Finance-A and Finance-B Packet were less expensive Rp.6,098.25 (+3.67%). Based on those differences, the research concluded that the tariff determined by LPK Gama Informatika computer course tariffs was already appropriate for Office-A, Publisher, Finance-A and Finance-B since the difference was less than 5%. Whereas for the Operator dan Office-B packets the tariff was not appropriate because the difference was more than 5%.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Kasih, yang selalu melimpahkan rahmat dan petunjukNya sehingga skripsi dengan judul **EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER** dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini terdapat banyak pihak yang telah memberikan bantuan, nasehat dan bimbingan yang sangat besar manfaatnya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan rendah hati penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M., Ak., sebagai Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, masukan dan koreksi dalam penyusunan skripsi ini.
2. Romo Drs. Th. Gieles, S.J., sebagai Dosen Pembimbing II yang telah memberikan pengarahan, masukan dan koreksi dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak I Made Surawan, ST., yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
4. Ibu Siti Umiyatus, SE., yang telah meluangkan waktu untuk membantu menyediakan data yang dibutuhkan dalam skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu yang selama ini telah memberikan dukungan doa dan dana dengan tulus serta adik-adikku sebagai pendorongku untuk segera menyelesaikan skripsi ini

dan juga Kakek-Nenek, Pakdhe-Budhe yang telah memberikan dukungan doa dan bantuan saat mengalami kesulitan keuangan.

7. Teman-temanku : **Ngt Family** ; *Ance*, Asih, Budi, Endah, *Lince*, *Sutinie*, *Momce*, mas Ambar, Lulut, *Nanke*, Garenk, mas Jalidoel & mas Nano, **S17**“Jempol-Jamboel-Vitoel-Kancil-Utik-Simbah”, mas Bendrat, Ary, Nunink, Henny, Erna, Ery, si John yang baik, Fonyy & Lili yang telah memberikan persahabatan yang tulus dan penuh warna, dukungan doa, dorongan semangat dan semua bantuannya hingga skripsi ini bisa terselesaikan .
8. Teman-teman Akt 95B : Amsi, Lia, Hendrica, Kaka, Tia, Marzuki, Kongyung, Dandy, Cahyadi, Hary, Ely, Bambang, Herkulanus, Pantun, Hana, Hesti, Siska, Ekorini, Vita, Hurek, Nunun & Marcelina yang telah memberikan bantuan selama kuliah serta pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna maka apabila ada saran maupun kritik yang membangun akan diterima dengan senang hati. Harapan penulis semoga skripsi ini akan bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, Desember 2000

Penulis

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	2
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	3
F. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Harga Jual.....	6

B. Metode Penentuan Harga Jual.....	13
C. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Penentuan Harga Jual.....	16
D. Biaya.....	18
E. Laba.....	21
F. Jasa.....	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
A Jenis Penelitian.....	24
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	24
D. Data yang Diperlukan.....	25
E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
F. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	28
A. Sejarah Pendirian Perusahaan.....	28
B. Tujuan Perusahaan.....	29
C. Fasilitas Pendidikan.....	29
D. Struktur Organisasi.....	30
E. Personalia.....	36
F. Pemasaran.....	37
G. Paket Kursus Komputer yang Ditawarkan Serta Tarifnya.....	38

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Penentuan Tarif Kursus Komputer Menurut LPK.....	42
B. Penentuan Tarif Kursus Komputer Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	50
C. Pembahasan.....	68
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Keterbatasan Penelitian.....	73
C. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	75
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	77

DAFTAR TABEL

Tabel IV.1	Jenis dan Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu dan Paket Terpadu Plus.....	38
Tabel IV.2	Jenis dan Tarif Kursus Komputer Program Modular dan Program Modular Plus.....	39
Tabel V.1	Data Biaya Kursus Komputer Paket Operator.....	51
Tabel V.2	Data Biaya Kursus Komputer Paket Perkantoran-A.....	55
Tabel V.3	Data Biaya Kursus Komputer Paket Perkantoran-B.....	58
Tabel V.4	Data Biaya Kursus Komputer Paket Publisher.....	61
Tabel V.5	Data Biaya Kursus Komputer Paket Keuangan-A.....	63
Tabel V.6	Biaya Penuh Masing-Masing Paket.....	66
Tabel V.7	Laba yang Diharapkan.....	66
Tabel V.8	Tarif Kursus Komputer Setiap Paket.....	68
Tabel V.9	Selisih Tarif.....	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Struktur Organisasi LPK Gama Informatika.....	31
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era sekarang ini, arus informasi semakin global sejalan dengan perkembangan teknologi informasi. Salah satu hasil kemajuan dari teknologi informasi yang dapat membantu aktivitas kerja manajemen secara efektif dan efisien adalah penggunaan komputer. Hal ini berakibat terhadap dunia kerja yang menuntut tersedianya sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu mengimbangi perkembangan tersebut.

Di samping itu, komputer saat ini mudah diperoleh bagi yang memerlukan sehingga hampir semua orang ingin mengetahui dan menguasai komputer. Bagi pengusaha dan pakar komputer, keadaan ini merupakan kesempatan untuk membuka usaha baru di bidang kursus komputer. Dewasa ini semakin banyak bermunculan tempat kursus komputer yang berarti persaingan semakin ketat sehingga pihak manajemen harus memikirkan strategi pemasaran yang tepat. Strategi tersebut merupakan kombinasi dari berbagai variabel yang meliputi kebijakan produk, harga, promosi dan distribusi.

Penentuan harga sebagai salah satu unsur pemasaran merupakan keputusan yang tidak bisa diabaikan oleh manajemen. Hal ini disebabkan harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan menjadi dasar bagi konsumen dalam mengambil keputusan atas barang atau jasa yang ditawarkan. Dengan semakin meningkatnya taraf hidup masyarakat maka

pola pikir masyarakat menjadi semakin maju dan kritis. Oleh karena itu, keputusan dalam menentukan harga jual harus berdasarkan perhitungan yang akurat sehingga perusahaan dapat menetapkan harga yang paling tepat. Harga yang paling tepat tersebut, dalam arti tidak terlalu rendah atau tinggi dari harga yang ditetapkan oleh pesaing dan tetap memberikan keuntungan bagi perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa tersebut serta dapat menghasilkan laba yang memadai sepadan dengan investasi yang ditanamkan. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber ekonomi untuk menghasilkan produk atau jasa. Semua pengorbanan ini harus ditutup oleh pendapatan dari produk atau jasa.

Harga jual pada perusahaan jasa yang sering disebut dengan tarif, lebih sulit ditentukan dibandingkan dengan perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang karena jasa tidak berupa barang fisik (*intangible*) dan sulit untuk diukur. Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk meneliti penentuan harga jual pada jasa kursus komputer dengan judul **EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER.**

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, permasalahan dibatasi pada penentuan tarif menggunakan metode *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* karena mempunyai

keunggulan yaitu kepastian biaya dibandingkan dengan permintaan serta keadilan bagi penjual dan pembeli. Metode ini akan dibandingkan dengan penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu yang meliputi : Paket Operator, Perkantoran-A, Perkantoran-B, Publisher, Keuangan-A dan Keuangan-B pada LPK Gama Informatika selama tahun 1999.

C. Rumusan Masalah

Apakah penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu yang ditetapkan oleh LPK sudah tepat menurut metode *Cost plus pricing* dengan pendekatan *Full Costing* ?

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengevaluasi apakah penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu yang ditetapkan oleh LPK sudah tepat menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan yang diteliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan saran-saran terhadap penentuan harga jual sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan tarif yang tepat.

2. Bagi penulis

Dalam melakukan penelitian, penulis akan memperoleh pengalaman praktis dalam menganalisa dan memecahkan masalah sekaligus penerapan teori yang berhubungan dengan penentuan tarif.

3. Bagi universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan serta menambah referensi kepustakaan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang berhubungan dengan penentuan harga jual atau tarif.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang diperlukan, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang sejarah pendirian perusahaan, tujuan perusahaan, fasilitas pendidikan, struktur organisasi, personalia, pemasaran dan paket kursus komputer yang ditawarkan serta tarifnya.

BAB V : ANALISIS DATA

Bab ini membahas penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* yang dibandingkan dengan perhitungan tarif menurut perusahaan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran peneliti terhadap perusahaan yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu pada LPK Gama Informatika.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Harga Jual

1. Pengertian harga jual

Dalam perekonomian dewasa ini, untuk mengadakan pertukaran atau mengukur nilai suatu produk atau jasa diperlukan uang. Jumlah uang yang digunakan dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu produk atau jasa. Ada beberapa definisi harga jual dari berbagai sumber, adalah sebagai berikut :

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. (Basu Swastha dan Irawan, 1985 : 241)

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)

Dari definisi tersebut di atas dapat diketahui bahwa harga yang dibayarkan oleh pembeli sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual dan penjual juga menginginkan sejumlah keuntungan dari harga tersebut.

Biaya merupakan salah satu faktor penentu harga yang berada di tangan manajemen. Harga jual di bawah biaya penuh (*full costing*) akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Manajer penentu harga jual senantiasa memerlukan informasi biaya dan kualitas produk dalam pengambilan keputusan harga jual. Harga jual dapat terbentuk dari besarnya harga yang ditentukan oleh penjual dengan

mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhinya serta dari tawar-menawar antar penjual dan pembeli.

2. Tujuan penentuan harga jual

Pada umumnya, penjual memiliki beberapa tujuan dalam penetapan harga jual produk atau jasa, adalah sebagai berikut : (Basu Swastha, 1984 : 148)

a. Mendapatkan laba maksimum

Dalam praktek, harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Apabila daya beli konsumen semakin besar maka semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan harga yang lebih tinggi sehingga penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang ditetapkan dalam penjualan dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Investasi akan kembali jika hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan dan laba yang bisa diperoleh jika harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tindakan ini dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga jika para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama.

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Untuk memperbaiki *market share* hanya mungkin dilakukan jika kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar dan juga kemampuan lain

seperti di bidang pemasaran dan keuangan. Bagi perusahaan kecil yang memiliki kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan sekedar mempertahankan *market share*. Perbaikan *market share* kurang diutamakan, lebih-lebih jika persaingan sangat ketat.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

Faktor-faktor bukan biaya umumnya sulit dikendalikan manajemen, tetapi sangat mempengaruhi keputusan penentuan harga, adalah : (Basu Swastha dan Irawan, 1985 : 242-246)

a. Keadaan perekonomian

Perubahan kondisi perekonomian seperti inflasi maupun deflasi sangat peka terhadap harga. Inflasi adalah suatu keadaan yang menunjukkan daya beli uang mengalami penurunan sehingga harga umum barang atau jasa naik. Deflasi adalah naiknya daya beli uang sehingga harga umum barang atau jasa menjadi lebih rendah.

b. Penawaran dan permintaan

Penawaran adalah suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. Permintaan adalah sejumlah barang yang mau dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Menurut teori ekonomi, harga akan ditentukan pada pertemuan antara permintaan dan penawaran.

c. Elastisitas permintaan

Elastisitas adalah kepekaan perubahan permintaan terhadap perubahan harga. Permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harga tetapi juga

mempengaruhi volume penjualan. Ada beberapa bentuk elastisitas permintaan, antara lain :

- 1) *Inelastis*, dalam kondisi ini prosentase perubahan harga akan mengakibatkan terjadinya prosentase perubahan yang lebih kecil pada volume penjualan.
- 2) *Unitary elasticity*, dalam kondisi ini prosentase perubahan harga akan menyebabkan prosentase perubahan volume penjualan dalam proporsi yang sama.
- 3) *Elastis*, dalam kondisi ini prosentase perubahan harga akan mengakibatkan terjadinya prosentase perubahan volume penjualan yang lebih besar.

d. Persaingan

Dalam model ekonomi, harga disusun berdasarkan pasar yang dihadapi oleh perusahaan. Beberapa macam pasar yang mempengaruhi harga jual adalah sebagai berikut : (Gudono, 1993 : 135-138)

1) Pasar Persaingan Sempurna

Jumlah penjual dan pembeli sangat banyak tetapi penjual dan pembeli tidak mempunyai kekuatan yang cukup berarti untuk mempengaruhi harga jual di pasaran.

2) Pasar Monopoli

Hanya ada satu penjual produk atau jasa tertentu di pasar maka penjual sangat dominan dan dapat mempengaruhi harga pasar.

3) Pasar Persaingan Monopolistis

Pasar ini bersifat sebagai bentuk pasar persaingan sempurna sekaligus pasar monopoli sehingga jika penjual menaikkan harga akan menyebabkan penurunan penjualan tetapi tidak akan kehilangan semua pembeli.

4) Pasar Oligopoli

Ada beberapa penjual sehingga masing-masing produsen saling tergantung satu sama lain. Jika salah satu produsen menaikkan harga maka produsen lain memilih bertahan pada harga lama dengan harapan akan menerima konsumen baru dari produsen yang harganya naik.

e. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga karena suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya jika harga melebihi seluruh biaya akan menghasilkan keuntungan.

f. Tujuan perusahaan

Penetapan harga suatu produk atau jasa sering dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lain. Tujuan perusahaan, antara lain : laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar, kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu dan lain-lain.

g. Pengawasan pemerintah

Pengawasan pemerintah merupakan faktor penting dalam penentuan harga dan dapat diwujudkan dalam bentuk penentuan harga maksimal dan minimal, diskriminasi harga serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah monopoli.

4. Orientasi dalam menentukan harga

Ada tiga macam orientasi dalam menetapkan harga, adalah sebagai berikut :
(Soehardi Sigit, 1992 : 38-39)

a. Orientasi pada harga pokok (*cost*)

Orientasi pada harga pokok dapat disebut dengan istilah sebagai berikut :

- 1) *Markup Pricing*, jika digunakan bagi para *retailer* atau *wholesaler* atau distributor untuk barang dagangan yang dibeli untuk dijual.
- 2) *Cost Plus Pricing*, jika digunakan oleh perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa untuk dijual.

b. Orientasi pada permintaan pasar

Terlebih dulu harus melihat harga-harga di pasar dan kekuatan permintaan pasar. Jika permintaan naik maka harga ditetapkan relatif naik dan sebaliknya. Jika permintaan berbeda-beda kekuatannya atau keinginannya maka kepada pembeli dapat diberikan harga yang berbeda-beda yang biasa disebut harga diskriminasi. Harga diskriminasi dapat didasarkan atas keadaan, antara lain :

- 1) Pembeli (*Customer*), ditetapkan karena pembeli mempunyai perbedaan dalam hal intensitas, kemampuan membayar, hubungan baik, status dan lain-lain.

- 2) Produk (*Product Version*), karena produk yang dijual tidak persis sama antara satu dengan lainnya.
- 3) Tempat (*Place*), karena pasar tempat jual beli berbeda lokasi.
- 4) Waktu (*Time*) adalah harga antara masa sekarang, lampau dan masa yang akan datang.

c. Orientasi pada pesaing

Penjual melihat harga yang ditetapkan oleh pesaing. Cara yang ditempuh adalah :

- 1) *Going Rate Pricing* adalah mengikuti saja harga yang sedang berlaku dan dipasang oleh pesaing, disebut juga *Imitative Pricing* yang artinya tinggal meniru saja.
- 2) *Sealed Bid Pricing* adalah harga yang ditetapkan lebih rendah daripada yang ditetapkan oleh pesaing.

d. Kombinasi

Kombinasi yaitu melihat pada ketiga-tiganya baik biaya pembuatannya, permintaan pasar maupun persaingan yang ada.

B. Metode Penentuan Harga Jual

Adapun metode yang digunakan dalam penentuan harga jual adalah sebagai berikut : (Mulyadi, 1993 : 350-354)

1. Penentuan harga jual normal (*Normal Pricing*)

Metode ini sering disebut juga *Cost-plus Pricing Method*, karena harga jual ditentukan dengan menambah laba diharapkan di atas biaya penuh.

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

Dalam keadaan normal, ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual, antara lain :

a. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu :

1) *Variable Costing*

Biaya Variabel :

Biaya Bahan Baku	XXX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XXX	
Biaya Overhead Pabrik Variabel	XXX	
Taksiran Total Biaya Variabel		XXX
Biaya Tetap :		
Biaya Overhead Pabrik Tetap	XXX	
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	XXX	
Biaya Pemasaran Tetap	XXX	
Taksiran Total Biaya Tetap		XXX
Taksiran Biaya Penuh		XXX
		====

2) *Full Costing*

Biaya Produksi :		
Biaya Bahan Baku	XXX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XXX	
Biaya Overhead Pabrik	<u>XXX</u>	
Taksiran Total Biaya Produksi		XXX
Biaya Non Produksi :		
Biaya Administrasi dan Umum	XXX	
Biaya Pemasaran	<u>XXX</u>	
Taksiran Total Biaya Non Produksi		<u>XXX</u>
Taksiran Biaya Penuh		<u>XXX</u>

b. Laba diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Hal yang perlu dipertimbangkan dalam memperkirakan besarnya laba wajar yang diharapkan, adalah:

- 1) Biaya investasi (*Cost of Capital*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang besarnya dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan oleh perusahaan.
- 2) Resiko bisnis berpengaruh pada persentase yang ditambahkan pada biaya investasi dalam perhitungan laba yang diharapkan.
- 3) Besarnya *Capital Employed*, secara kasar dapat dilihat dari jumlah aktiva yang ada dalam neraca awal tahun anggaran atau taksiran rata-rata total aktiva selama tahun anggaran.

Penghitungan harga jual per unit :

Jika biaya digunakan sebagai dasar penentuan harga jual baik dalam pendekatan *Full Costing* maupun *Variable Costing*, biaya penuh dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang

dipengaruhi langsung oleh volume produksi dan biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produksi.

$$\text{Harga jual per unit} = \frac{\text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume produksi per unit}}{\text{}} + \text{Mark-up}$$

Dimana :

$$\text{Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produksi}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produksi}} \times 100 \%$$

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut pendekatan *Full Costing* adalah biaya produksi sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah biaya non produksi. *Mark-up* dihitung dengan cara mengalikan prosentase *Mark-up* dengan biaya produksi.

2. Penentuan harga jual dalam *Cost-type Contract*

Cost-type Contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang disetujui pihak pembeli untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar prosentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut.

3. Penentuan harga jual pesanan khusus (*Special Order Pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler. Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus ini, informasi akuntansi differensial merupakan dasar dalam penentuan harga.

4. Penentuan harga jual produk atau jasa yang ditetapkan oleh Pemerintah.

Produk atau jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon, telegraf, transportasi dan jasa pos diatur oleh Peraturan Pemerintah. Harga jual produk atau jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Biaya ditentukan dengan pendekatan *Full Costing* karena *Variable Costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim..

5. Penentuan harga jual waktu dan bahan (*Time and Material Pricing*)

Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan bengkel mobil dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi, bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani kebutuhan konsumen sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen.

C. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Penentuan Harga Jual

Dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang diharapkan. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa sehingga semua pengorbanan harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk

atau jasa. Selain itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai sesuai dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

Informasi biaya penuh memberikan manfaat bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan, sebagai : (Mulyadi, 1993 : 348)

1. Titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.

Adanya informasi biaya penuh produk atau jasa yang akurat maka manajer mempunyai dasar untuk menentukan harga jual dengan aman.

2. Dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Bila manajer penentu harga jual mempunyai informasi biaya penuh masa yang akan datang maka dalam menentukan harga jual akan relatif tepat sehingga dapat mengatasi adanya kemungkinan terjadinya kerugian.

3. Pemberi informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual untuk mengetahui struktur biaya perusahaan pesaing.

Dalam persaingan di pasar, manajer penentu harga jual harus mengetahui gejala perubahan harga. Oleh karena itu, manajer penentu harga jual harus mempunyai informasi biaya penuh dari produknya sehingga dapat mengambil tindakan yang tepat. Hal ini dapat dilakukan dengan membandingkan struktur biaya pesaing dengan struktur biaya perusahaan tersebut.

4. Dasar untuk pengambilan keputusan bagi perusahaan untuk memasuki pasar.

Informasi biaya penuh merupakan faktor yang harus dipertimbangkan dalam memasuki pasar. Hal ini karena informasi biaya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan untuk perbandingan dengan harga jual yang terbentuk di pasar.

D. Biaya

Biaya merupakan batas dasar untuk menentukan harga jual sehingga harga yang tidak dapat menutup total biaya akan mengakibatkan kerugian dan sebaliknya jika harga melebihi total biaya yang dikeluarkan akan mendatangkan keuntungan. Harga yang berlaku di pasar harus dapat menutup total biaya serta harus mendatangkan laba.

1. Pengertian biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. (Mulyadi, 1991 : 8)

Dari definisi tersebut dapat diketahui ada empat unsur pokok yang penting, yaitu :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
- b. Diukur dalam satuan uang.
- c. Yang terjadi atau secara potensial akan terjadi.
- d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Dalam praktik, istilah biaya (*cost*) digunakan dengan mendua arti (*ambiguous*) sering digunakan dalam konteks harga perolehan atau harga pokok tetapi juga digunakan dalam konteks pengertian beban (*expenses*).

2. Penggolongan biaya

Biaya dapat digolongkan dalam berbagai cara, adapun penggolongannya adalah sebagai berikut : (Mulyadi, 1991 : 14-17)

a. Menurut obyek pengeluaran

Dalam penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama obyek pengeluarannya adalah bahan bakar maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

b. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran serta fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan dalam tiga kelompok, yaitu :

- 1) Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual, contohnya : biaya depresiasi mesin, biaya bahan baku, biaya bahan penolong.
- 2) Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contohnya : biaya iklan dan promosi.
- 3) Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk, contohnya : biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi dan personalia.

c. Menurut biaya dengan sesuatu yang dibiayai

- 1) Biaya langsung (*Direct Cost*) adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi pada obyek tertentu.
- 2) Biaya tidak langsung (*Indirect Cost*) adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek tertentu atau manfaatnya bisa dinikmati oleh beberapa obyek.

d. Menurut perilakunya dalam hubungannya dalam volume kegiatan

- 1) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume, contohnya : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
- 2) Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan dan mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Biaya semifixed adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
- 4) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu, contohnya biaya gaji direktur produksi.

e. Menurut jangka waktu manfaatnya

- 1) Pengeluaran modal (*Capital Expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi.

- 2) Pengeluaran pendapatan (*Revenue Expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari biaya pengeluaran biaya tersebut.

E. Laba

1. Pengertian laba

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama. (Supriyono, 1987 : 168)

2. Pendekatan dalam penentuan tingkat pencapaian laba bersih

a. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

b. Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya variabel :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Biaya Variabel}} \times 100\%$$

c. Perencanaan tingkat laba bersih dari total biaya :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel}} \times 100\%$$

F. JASA

1. Pengertian Jasa :

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang bisa ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak bisa diraba atau berujud serta tidak menghasilkan pemilikan apapun. (Philip Kotler, 1989 : 126)

2. Karakteristik Jasa

Jasa mempunyai karakteristik utama yang membedakannya dari produk, antara lain : (Fandy Tjiptono, 1997 : 24-25)

a. *Intangibility*

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

- 1) Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat diukur.
- 2) Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan atau dipahami secara rohani.

b. *Inseparability*

Barang umumnya diproduksi kemudian dijual lalu dikonsumsi sedangkan jasa di lain pihak biasanya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa. Dalam hal ini jasa tidak dapat diproduksi tanpa dijual terlebih dulu karena pemakai jasa bisa menikmati hasilnya setelah jasa tersebut dijual.

c. *Variability*

Jasa bersifat variabel karena merupakan *non standardized output*, artinya banyak bentuk, kualitas dan jenisnya tergantung siapa, kapan dan dimana jasa tersebut dihasilkan. Ada tiga faktor yang menyebabkan variabilitas kualitas jasa, yaitu :

- 1) Kerjasama atau partisipasi pelanggan selama penyampaian jasa.
- 2) Moral atau motivasi karyawan dalam melayani pelanggan.
- 3) Beban kerja perusahaan.

d. *Perishability*

Jasa merupakan komoditas yang tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Hal ini tidak menjadi masalah jika permintaannya tetap karena mudah menyiapkan pelayanan untuk permintaan tersebut sebelumnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan berupa studi kasus, artinya peneliti mengadakan pengamatan dengan melakukan wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data. Data yang diperoleh kemudian dianalisis lalu ditarik kesimpulan. Kesimpulan dari hasil penelitian hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan dalam waktu tertentu dan tidak berlaku umum.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada LPK Gama Informatika

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Juni sampai dengan Agustus 2000

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Pimpinan LPK dan staff yang ditunjuk untuk membantu penelitian dalam menentukan tarif kursus komputer.



2. Obyek Penelitian

Penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu di LPK Gama Informatika

D. Data yang Diperlukan

1. Gambaran Umum Perusahaan
2. Data biaya yang membentuk tarif kursus komputer Paket Terpadu tahun 1999
3. Data prosentase laba yang diharapkan
4. Data besar tarif kursus komputer Paket Terpadu tahun 1999

E. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian lapangan dilakukan untuk mendapatkan data yang diperlukan langsung dari sumbernya. Teknik yang digunakan dalam memperoleh data adalah :

1. Wawancara

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan tanya jawab dengan pihak perusahaan untuk memperoleh data yang dibutuhkan, antara lain tentang gambaran umum perusahaan serta data lain yang dapat mendukung analisis data.

2. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan cara pengamatan secara langsung terhadap perusahaan untuk mengetahui keadaan perusahaan.

3. Dokumentasi

Teknik ini dilakukan dengan cara menyalin atau mengutip data yang ada dalam perusahaan, seperti data biaya yang membentuk tarif kursus komputer, data prosentase laba yang diharapkan, data tarif kursus komputer, dan data lain yang mendukung analisis data.

F. Teknik Analisis Data

Teknik yang akan dilakukan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Teknik Deskriptif adalah penyajian data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen biaya yang membentuk tarif kursus komputer.
2. Teknik Analisis Komparatif adalah pemahaman terhadap data dari hasil penelitian untuk membandingkan dengan teori yang ada.

Adapun langkah-langkah analisis data yang akan dilakukan untuk menjawab permasalahan yang ada, adalah:

- a. Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK.
- b. Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer berdasarkan kajian teori dengan metode *Cost Plus Pricing* yang menggunakan pendekatan *Full Costing*. Adapun langkah-langkah dari metode ini adalah :
 - 1) Memisahkan biaya produksi dan biaya non produksi yang terjadi.

2) Menghitung biaya penuh dengan menambahkan total biaya produksi dan total biaya non produksi.

3) Menghitung prosentase *Markup* dengan rumus :

$$\% \text{ Markup} = \frac{\text{Laba yang Diharapkan} + \text{Biaya Non Produksi}}{\text{Biaya Produksi}} \times 100 \%$$

$$\text{Mark-up} = \text{Biaya Produksi} \times \% \text{ Mark-up}$$

4) Menghitung tarif kursus komputer per paket dengan cara :

Biaya produksi per paket	XXX
<i>Mark-up</i> per paket	XXX
	XXX
Tarif kursus komputer per paket	XXX

c. Membandingkan hasil penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK dan menurut kajian teori dengan menggunakan batas toleransi 5 % sehingga dapat dinyatakan tepat jika selisih antara tarif perusahaan dengan tarif berdasarkan kajian teori kurang dari atau sama dengan 5 %. Apabila selisih tersebut lebih dari 5% maka dinyatakan tidak tepat.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Pendirian Perusahaan

Gama Informatika merupakan salah satu lembaga pendidikan yang bergerak di bidang jasa khususnya pendidikan komputer yang ditunjang dengan teknisi komputer. Di samping itu juga menerima olah data, terjemahan serta ketikan. Lembaga Pendidikan komputer (LPK) Gama Informatika mulai dirintis sejak akhir tahun 1989 atas usul dari beberapa mahasiswa Universitas Gajah Mada yang ingin berdikari dan menyelami dunia kerja yang sebenarnya. Adapun beberapa mahasiswa tersebut diantaranya : I Made Surawan (mahasiswa Teknik Nuklir), Irwan Susanto (mahasiswa Teknik Nuklir), Aknad Fausi (mahasiswa Ekonomi) dan Agus Prianto (mahasiswa Kedokteran Hewan). Oleh karena itu, dipilih nama Gama Informatika yang berasal dari kata Gama yang merupakan singkatan dari gabungan mahasiswa dan Informatika karena bergerak di bidang komputer. Sumber dana untuk mulai beroperasi diperoleh dari pendiri Yayasan Gama Informatika.

Sejak awal pendiriannya, berlokasi di Jalan Gejayan 8A Mrican, Yogyakarta. Adapun dasar pemilihan lokasi tersebut karena tempatnya sangat strategis ditinjau dari transportasi yang sangat mudah dari pagi hingga malam hari serta dekat dari lingkungan kampus.

LPK Gama Informatika secara resmi dinotariskan pada tahun 1992 yang tercatat dalam akta notaris R.M. Suryanto Partaningrat, SH. dengan Nomor 51 tertanggal 12 Agustus 1992. Selain itu, juga sudah mendapat ijin dari Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Tahab dengan SK No. 0279/L13/H/Kpts/1995 serta ijin tetap dari Departemen Tenaga Kerja dengan SK No. 91/W.11/LT/1997.

B. Tujuan Perusahaan

LPK Gama Informatika memiliki tujuan diantaranya yaitu ikut mencerdaskan kehidupan bangsa, meningkatkan sumber daya manusia yang unggul dalam persaingan untuk meraih kesempatan kerja yang semakin kompetitif dan mengurangi pengangguran.

C. Fasilitas Pendidikan

Fasilitas pendidikan yang diberikan oleh LPK Gama Informatika kepada peserta kursus, antara lain :

1. Mendapatkan modul atau buku panduan.
2. Satu komputer untuk satu orang.
3. Bimbingan dan konseling.
4. Instruktur profesional di bidangnya.
5. Tempat strategis terjangkau angkutan umum dari pagi sampai malam hari.
6. Mendapatkan sertifikat setelah lulus.

7. Biaya kursus dapat diangsur.
8. Ruangan berpendingin (AC).

D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu hubungan kerja dalam suatu fungsi yang menyeluruh dalam suatu organisasi yang terbentuk dari gabungan lintas wewenang, hak dan tanggung jawab. Tujuan organisasi itu sendiri akan menentukan struktur organisasi yang dipilih oleh perusahaan yaitu dengan menetapkan seluruh tugas pekerjaan, hubungan antar tugas, batas wewenang dan tanggung jawab untuk melaksanakan tugas masing-masing. Atas dasar kegiatan-kegiatan tersebut akan disusun pola tetap hubungan antar bidang-bidang pengambil keputusan maupun para pelaksana yang mempunyai kedudukan, wewenang dan tanggung jawab tertentu.

Susunan pengurus Lembaga Pendidikan Komputer Gama Informatika adalah sebagai berikut :

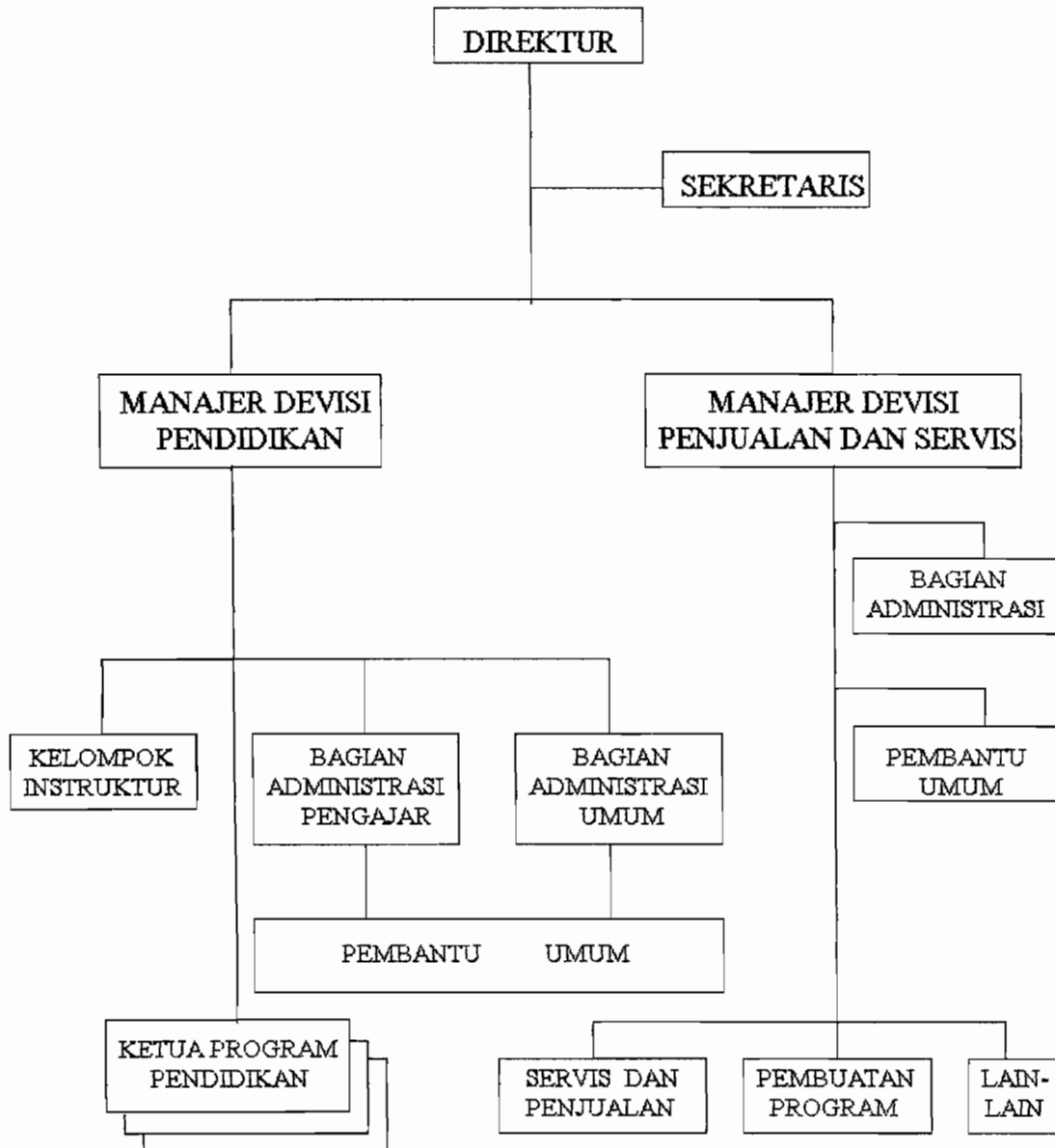
Direktur : I Made Surawan, ST.

Manajer Devisi Pendidikan : Siti Umiyatun, SE.

Manajer Devisi Servis dan Penjualan : Drs. Suhartoyo.

Adapun struktur organisasi LPK Gama Informatika dapat dilihat pada Gambar IV.1 yang tertera pada halaman 31.

Gambar IV.1
Struktur Organisasi LPK Gama Informatika



Sumber : LPK Gama Informatika

Atas dasar struktur organisasi LPK Gama Informatika dapat diterangkan sistem tata kerja berupa tugas wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian, yang meliputi :

1. Kelembagaan

Direktur :

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan lembaga.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha lembaga.
- c. Menetapkan peraturan dan ketentuan lembaga.
- d. Mengangkat dan memberhentikan pegawai tetap dan tidak tetap lembaga.

Sekretaris :

- a. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi divisi-divisi.
- b. Mengusahakan kelancaran dan ketertiban lembaga.
- c. Mengurus perijinan usaha lembaga, penggajian pegawai serta warkat-warkat lembaga.
- d. Mengurus keuangan serta membuat pembukuan usaha lembaga dan divisi-divisi.
- e. Melaksanakan public relations.
- f. Mengurus rekening-rekening lembaga, seperti listrik, telepon, koran dan lain-lain.
- g. Membuat buku induk pegawai dan mengurus presensi pegawai.

2. Devisi Pendidikan

Manajer :

- a. Merencanakan, mengkoordinasikan, memimpin dan mengendalikan devisi pendidikan.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha devisi pendidikan.
- c. Menetapkan kebijaksanaan devisi pendidikan.
- d. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi devisi pendidikan.
- e. Mengelola keuangan devisi pendidikan.
- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap serta mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap devisi pendidikan.
- g. Melaksanakan pemasaran dan kerja sama untuk mengembangkan usaha devisi pendidikan.

Administrasi Pengajaran :

- a. Mengurus pendaftaran, jadwal dan sertifikat peserta didik.
- b. Mengurus kelengkapan pemasaran, seperti brosur, spanduk dan lain-lain.
- c. Mengurus kelengkapan pengajaran, seperti spidol, modul dan lain-lain.
- d. Membuat buku induk serta mengurus presensi instruktur dan peserta didik.
- e. Mengurus warkat-warkat administrasi pengajaran dan melayani tamu/pelanggan.

Administrasi Umum :

- a. Mengurus dan membuat laporan keuangan devisi pendidikan.
- b. Mengurus perlengkapan kerumahtanggaan, seperti sapu, air minum dan lain-lain.

- c. Melaksanakan inventaris barang-barang devisi pendidikan, seperti meja, kursi, lemari, komputer.
- d. Mengurus warkat-warkat administrasi umum serta melayani tamu atau pelanggan.

Instruktur :

- a. Mendidik atau melatih peserta didik sesuai materi yang dipercayakan.
- b. Membimbing peserta didik dengan penuh tanggung jawab dan kesabaran.
- c. Mengevaluasi dan membuat nilai peserta didik.

Ketua Program Pendidikan :

- a. Memimpin pelaksanaan program pendidikan.
- b. Merancang dan mengusulkan kurikulum dan silabus program pendidikan masing-masing kelas atau paket serta mengusulkan instruktur.
- c. Merancang dan mengendalikan jadwal pendidikan.

3. Devisi Penjualan dan Servis

Manajer :

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan devisi penjualan dan servis.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha devisi penjualan dan servis.
- c. Menetapkan kebijaksanaan devisi penjualan dan servis.
- d. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi devisi penjualan dan servis.
- e. Mengelola keuangan devisi penjualan dan servis.

- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap serta mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap divisi penjualan dan servis.
- g. Melaksanakan pemasaran dan kerja sama untuk mengembangkan usaha divisi penjualan dan servis.

Administrasi :

- a. Melayani tamu/pelanggan dalam jual beli komputer, servis, olah data dan ketikan.
- b. Mengurus dan membuat laporan keuangan divisi penjualan dan servis.
- c. Membuat inventarisasi barang-barang divisi penjualan dan servis.

Servis dan Penjualan :

- a. Melayani servis komputer dan komponen pendukungnya.
- b. Melayani *install, upgrade* dan pemeliharaan.
- c. Mengurus barang-barang servis milik pelanggan.
- d. Mengurus jual beli komputer dan komponen pendukungnya.

Pembuatan Program :

- a. Membuat pesanan program (*Software House*).
- b. Membuat kesepakatan-kesepakatan penjualan atau pembuatan program.

Lain-Lain :

Mengurus olah data, ketik dan terjemahan serta usaha-usaha lain yang ada di divisi penjualan dan servis.

Pembantu Umum Divisi Pendidikan serta Divisi Penjualan dan Servis :

- a. Melaksanakan kebersihan dan perawatan gedung.

- b. Melaksanakan pemasaran teknis, seperti penyebaran brosur dan pamlet.
- c. Mengurus keamanan dan keselamatan barang milik lembaga serta parkir.
- d. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh atasan.

E. Personalia

1. Jumlah Karyawan

Pegawai tetap ada 10 orang yang terdiri dari 3 orang wanita dan 7 orang pria sedangkan pegawai tidak tetap disesuaikan dengan volume kegiatan yang ada.

2. Perekrutan Karyawan

Upaya perekrutan karyawan dilakukan dengan membuka lowongan melalui surat kabar dan juga menghubungi langsung instruktur atau tenaga pengajar jika ada penambahan kelas baru.

3. Pengembangan karyawan

Upaya pengembangan karyawan dilakukan dengan mengadakan pelatihan mengenai hal-hal yang masih baru seperti internet. Selain itu juga mengikutsertakan karyawan apabila ada pelatihan dari pihak luar perusahaan yang disesuaikan dengan spesialisasi karyawan tersebut.

4. Kompensasi bagi Karyawan

Sistem penggajian dan pengupahan di perusahaan adalah gaji bulanan diberikan kepada pegawai tetap sedangkan bagi pegawai tidak tetap (instruktur) berdasarkan jam kerja.

5. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan di perusahaan di mulai pukul 07.00-21.00 untuk hari Senin sampai dengan Jumat dan 07.00-18.00 untuk hari Sabtu sedangkan hari Minggu dan hari besar merupakan hari libur.

Pembagian jam kerja adalah :

a. Pegawai tetap :

Hari Senin sampai dengan Jumat : I. 07.00-14.00 dan II. 14.00-21.00

Hari Sabtu : I. 07.00-12.00 dan II. 12.00-18.00

b. Pegawai tidak tetap disesuaikan dengan jadwal kursus.

F. Pemasaran

Promosi dilakukan dengan cara menyediakan brosur, memasang spanduk dan panlet, memasang iklan di surat kabar dan menjalin kerja sama sebagai sponsor dengan organisasi mahasiswa seperti KOPMA dan HMJ serta SMU.

G. Paket Kursus Komputer yang Ditawarkan serta Tarifnya

1. Paket Terpadu dan Paket Terpadu Plus

Tabel IV.1 Jenis dan Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu dan Paket Terpadu Plus

Paket	Materi	Paket Terpadu		Paket Terpadu Plus	
		Waktu (jam)	Tarif (Rp)	Waktu (jam)	Tarif (Rp)
Operator	Wordstar	7 x 1,5	140000	12 x 1,5	230000
	Lotus 123	7 x 1,5		12 x 1,5	
	MS-Windows	2 x 1,5		5 x 1,5	
	MS-Word	7 x 1,5		12 x 1,5	
	MS-Excell	7 x 1,5		12 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	
Perkantoran A	MS-Windows	2 x 1,5	125000	5 x 1,5	185000
	MS-Word	7 x 1,5		12 x 1,5	
	MS-Excell	7 x 1,5		12 x 1,5	
	MS-Access	7 x 1,5		12 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	
Perkantoran B	MS-Windows	2 x 1,5	145000	5 x 1,5	200000
	MS-Word	7 x 1,5		12 x 1,5	
	DEA for Windows	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Corel Draw	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	
Publisher	MS-Windows	2 x 1,5	160000	5 x 1,5	205000
	Corel Draw	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Page Maker	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Photo Shop	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	
Keuangan A	MS-Windows	2 x 1,5	160000	5 x 1,5	245000
	MS- Access	7 x 1,5		12 x 1,5	
	DEA for Windows	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Visual Fox Pro	10 x 1,5		20 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	
Keuangan B	MS-Windows	2 x 1,5	160000	5 x 1,5	245000
	MS-Excell	7 x 1,5		12 x 1,5	
	DEA for Windows	9 x 1,5		14 x 1,5	
	Visual Dbase	10 x 1,5		20 x 1,5	
	Power Point	2 x 1,5		5 x 1,5	

2. Program Moduler dan Program Moduler Plus

Tabel IV.2 Jenis dan Tarif Kursus Komputer Program Moduler dan Program Moduler Plus

Program	Program Moduler		Program Moduler Plus	
	Waktu (jam)	Tarif (Rp)	Waktu (jam)	Tarif (Rp)
Wordstar	7 x 1,5	45000	12 x 1,5	60000
Lotus 123	7 x 1,5	45000	12 x 1,5	60000
MS-Windows & Word	9 x 1,5	55000		
MS- Windows			5 x 1,5	30000
MS-Word			12 x 1,5	60000
MS-Excell	7 x 1,5	45000	12 x 1,5	60000
MS-Access & Power Point	9 x 1,5	55000		
MS-Access			12 x 1,5	60000
Power Point			5 x 1,5	35000
Corel Draw	9 x 1,5	55000	14 x 1,5	65000
Page Maker	9 x 1,5	55000	14 x 1,5	65000
Photo Shop	9 x 1,5	60000	14 x 1,5	70000
DEA for Windows	9 x 1,5	60000	14 x 1,5	70000
SPSS for Windows	7 x 1,5	50000	12 x 1,5	65000
Auto CAD	9 x 1,5	80000	16 x 1,5	130000
Pgr Visual Basic	10 x 1,5	65000	20 x 1,5	110000
Pgr Visual Dbase	10 x 1,5	65000	20 x 1,5	110000
Pgr Visual Fox Pro	10 x 1,5	65000	20 x 1,5	110000
Pgr Borland Delphi	10 x 1,5	70000	20 x 1,5	120000

3. Program Terpadu Profesional

Program ini terdiri dari empat jenis program dengan tarif yang sama yaitu Rp. 480000,00 Adapun jenis-jenis program terpadu profesional, antara lain :

a. Administrasi Perkantoran

Waktu : 114 x 1,5 jam.

Materi :

MS-Windows & Word, MS- Excell, MS-Access, Power Point, Administrasi Perkantoran & Kesekretariatan, Korespondensi & Kearsipan, Akuntansi Dasar I, Perpajakan, English Office I, Administrasi Sumber Daya Manusia, English Office II, Akuntansi Dasar II, DEA for Windows.

b. Instruktur Komputer

Waktu : 106 x 1,5 jam.

Materi :

MS-Windows, MS-Word, DEA for Windows, MS-Excell, Corel Draw, MS-Access, Visual Dbase & Kasus, Power Point, Strategi Mengajar dan Penyusunan GBPP, Micro Teaching.

c. Programer Komputer

Waktu : 90 x 1,5 jam.

Materi :

Alogaritma & Pemrograman (Visual Basic), Database, Analysis & System Design, Visual Dbase & Kasus, Visual Fox Pro & Kasus, Visual Delphi & Kasus.

d. Teknisi Komputer

Waktu : 84 x 1,5 jam.

Materi :

Elektronika Dasar, Elektronika Analog & Digital, Pengetahuan Komponen, Perakitan Komputer & Trouble Shooting, Teknik Mikroprosesor, Sistem Operasi,

Program Diagnostik, Install Program/ Software, Virus Komputer & Utility, Instalasi LAN & Komunikasi Data, multimedia, Instalasi Internet, Pengetahuan Monitor & Printer.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

LPK Gama Informatika dalam menentukan tarif kursus komputer dengan cara menjumlahkan biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket dengan prosentase laba yang diharapkan. Besarnya tarif tersebut disesuaikan dengan tarif LPK lainnya. Dari penelitian akan diperoleh gambaran tentang cara perhitungan biaya yang membentuk tarif kursus komputer untuk setiap paket yang dilakukan oleh LPK. Data yang telah terkumpul akan digunakan untuk menghitung tarif paket kursus komputer berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Hasil perhitungan ini kemudian dibandingkan dengan tarif menurut LPK. Hasil perbandingan tersebut dianalisis dengan menggunakan batas toleransi sebesar 5%. Analisis data ini dimaksudkan untuk mengetahui tepat atau tidaknya penentuan tarif kursus komputer yang telah dilakukan oleh LPK.

A. Penentuan Tarif Kursus Komputer Menurut LPK

LPK Gama Informatika menjual jasa berupa kursus komputer. Metode penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK adalah menjumlahkan total biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket dengan laba yang diharapkan. Elemen biaya yang membentuk tarif kursus komputer, antara lain : biaya modul, biaya ujian dan sertifikat, biaya administrasi, biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya kesejahteraan pegawai, biaya listrik, biaya depresiasi komputer, biaya depresiasi

mebel, biaya sewa gedung, biaya telepon, biaya perawatan gedung dan kendaraan, biaya pemasaran, biaya suplies kantor, biaya suplies komputer, biaya ades dan biaya bensin. Laba yang diharapkan untuk setiap paket sebesar 25 % dari total biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket.

Adapun penentuan tarif kursus komputer Paket Terpadu pada LPK Gama Informatika adalah sebagai berikut :

1. Paket Operator

Perhitungan :

Biaya Modul	6.500
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000
Biaya Administrasi	10.000
Biaya Gaji Pengajar	48.000
Biaya Gaji Pegawai Tetap	7.000
Biaya Kesejahteraan Pegawai	4.500
Biaya Listrik	1.350
Biaya Depresiasi Komputer	2.000
Biaya Depresiasi Mebel	2.350
Biaya Sewa Gedung	2.500
Biaya Telepon	6.550
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	2.100
Biaya Pemasaran	3.100
Biaya Suplies Kantor	4.650
Biaya Suplies Komputer	3.900
Biaya Ades	1.500
Biaya Bensin	1.000
Total Biaya	112.000
Laba yang Diharapkan 25 %	28.000
Tarif per Paket	Rp. 140.000,00

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar Paket Operator sebesar Rp. 6.000,00 setiap 1,5 jam.

Waktu $32 \times 1,5$ jam maka Biaya Gaji Pengajarnya sebesar $32 \times 6.000 = 192.000$.

Dalam 1 kelas terdiri dari 4 peserta, maka Biaya Gaji Pengajar untuk setiap peserta sebesar $192.000 : 4 = \text{Rp. } 48.000,00$.

- Biaya Gaji Pegawai Tetap per bulan sebesar Rp.1.400.000,00.

Dalam 1 bulan dianggap ada 25 hari kerja, maka Biaya Gaji Pegawai Tetap per hari sebesar $1.400.000 : 25 = 56.000$. Dalam 1 hari ada 8 kelas maka Biaya Gaji Tetap yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $56.000 : 8 = \text{Rp. } 7.000,00$.

- Biaya Kesejahteraan Pegawai per bulan sebesar Rp. 112.500,00 maka Biaya Kesejahteraan Pegawai per hari sebesar $112.500 : 25 = \text{Rp. } 4.500,00$ dibebankan pada setiap peserta.

- Biaya Listrik per bulan sebesar Rp. 270.000,00 maka Biaya Listrik per hari sebesar $270.000 : 25 = 10.800$. Biaya Listrik yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $10.800 : 8 = \text{Rp. } 1.350,00$.

- Biaya Depresiasi Komputer

Harga Perolehan Komputer sebesar Rp. 3.000.000,00.

Umur Ekonomisnya 5 tahun = 1.500 hari = $5 \times 12 \times 25$ hari.

Biaya Depresiasi Komputer per unit sebesar $3.000.000 : 1.500 = \text{Rp. } 2.000,00$ per hari dibebankan pada setiap peserta.

- Biaya Depresiasi Mebel

Harga Perolehan Mebel sebesar Rp. 4.947.900,00.

Umur Ekonomisnya 7 tahun = 2.100 hari = $7 \times 12 \times 25$ hari

Biaya Depresiasi Mebel per hari sebesar $4.947.900 : 2.100 = 2356,14$ yang dibulatkan menjadi Rp. 2350,00 untuk dibebankan pada setiap peserta.

- Biaya Sewa Gedung per bulan sebesar Rp. 500.000,00 maka Biaya Sewa Gedung per hari sebesar $500.000 : 25 = 20.000$ Biaya Sewa Gedung yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $20.000 \cdot 8 = \text{Rp. } 2.500,00$.

- Biaya Telepon per bulan sebesar Rp. 163.750,00 maka Biaya Telepon per hari sebesar $163.750 : 25 = \text{Rp. } 6.550,00$ dibebankan pada setiap peserta.

- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan per bulan sebesar Rp. 420.000,00 maka Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan per hari sebesar $420.000 : 25 = 16.800$ Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $16.800 \cdot 8 = \text{Rp. } 2.100,00$.

- Biaya Pemasaran per bulan sebesar Rp. 620.000,00 maka Biaya Pemasaran per hari sebesar $620.000 : 25 = 24.800$ Biaya Pemasaran yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $24.800 \cdot 8 = \text{Rp. } 3.100,00$.

- Biaya Suplies Kantor per bulan sebesar Rp. 116.250,00 maka Biaya Suplies Kantor per hari sebesar $116.250 : 25 = \text{Rp. } 4.650,00$ dibebankan pada setiap peserta.

- Biaya Suplies Komputer per bulan sebesar Rp. 97.500,00 maka Biaya Suplies Komputer per hari sebesar $97.500 \cdot 25 =$ Rp. 3.900,00 dibebankan pada setiap peserta.
- Biaya Ades per bulan sebesar Rp. 37.500,00 maka Biaya Ades per hari sebesar $37.500 \cdot 25 =$ Rp. 1.500,00 dibebankan pada setiap peserta.
- Biaya Bensin per bulan sebesar Rp. 25.000,00 maka Biaya Bensin per hari sebesar $25.000 \cdot 25 =$ Rp. 1.000,00 dibebankan pada setiap peserta.

2. Paket Perkantoran-A

Perhitungan :

Biaya Modul	5.000
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000
Biaya Administrasi	10.000
Biaya Gaji Pengajar	37.500
Biaya Gaji Pegawai Tetap	7.000
Biaya Kesejahteraan Pegawai	4.500
Biaya Listrik	1.350
Biaya Deprestasi komputer	2.000
Biaya Depresiasi Mebel	2.350
Biaya Sewa Gedung	2.500
Biaya Telepon	6.550
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	2.100
Biaya Pemasaran	3.100
Biaya Suplies Kantor	4.650
Biaya Suplies Komputer	3.900
Biaya Ades	1.500
Biaya Bensin	1.000
	<hr/>
Total Biaya	100.000
Laba yang Diharapkan 25%	25.000
	<hr/>
Tarif per Paket	<u><u>Rp. 125.000,00</u></u>

Alokasi Biaya :

- Biaya Gaji Pengajar Paket Perkantoran-B sebesar Rp. 6.000,00 setiap 1,5 jam.

Waktu pertemuan sebanyak 25 kali maka Biaya Gaji Pengajarnya sebesar 25×6.000
 $= 150.000$. Biaya Gaji Pengajar yang dibebankan pada setiap peserta sebesar
 $150.000 : 4 = \text{Rp. } 37.500,00$.

Biaya-biaya selanjutnya sama dengan pembebanan biaya pada Paket Operator.

3. Paket Perkantoran-B

Tarif : Rp. 145.000,00.

Waktu : 29 x 1,5 jam.

Dasar perhitungan tarif paket Perkantoran-B adalah tarif paket Perkantoran-A. Paket Perkantoran-A diadakan sebanyak 25 kali pertemuan sedangkan paket Perkantoran-B diadakan sebanyak 29 kali pertemuan. Jadi selisih waktunya sebanyak 4 kali pertemuan maka tarif paket Perkantoran-B sebesar Rp. 125.000,00 ditambah $4/25$ dari Rp. 125.000,00 sehingga menjadi Rp.145.000,00. Adapun laba yang diharapkan untuk paket Perkantoran-B adalah Rp. 25.000,00 ditambah $4/25$ dari Rp. 25.000,00 sebesar Rp. 29.000,00.

4. Paket Publisher

Perhitungan :

Biaya Modul	8.500
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000
Biaya Administrasi	10.000
Biaya Gaji Pengajar	62.000
Biaya Gaji Pegawai Tetap	7.000
Biaya Kesejahteraan Pegawai	4.500
Biaya Listrik	1.350
Biaya Depresiasi Komputer	2.000
Biaya Depresiasi Mebel	2.350
Biaya Sewa Gedung	2.500
Biaya Telepon	6.550
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	2.100
Biaya Pemasaran	3.100
Biaya Suplies Kantor	4.650
Biaya Suplies Komputer	3.900
Biaya Ades	1.500
Biaya Bensin	1.000
<hr/>	
Total Biaya	128.000
Laba yang Diharapkan 25%	32.000
<hr/>	
Tarif per Paket	Rp. 160.000,00
<hr/>	

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar Paket Publisher sebesar Rp. 8.000,00 setiap 1,5 jam.

Waktu pertemuan 31 x 1,5 jam maka Biaya Gaji Pengajar sebesar $31 \times 8000 =$

248.000. Biaya Gaji Pengajar untuk setiap peserta sebesar $248.000 : 4 =$

Rp.62.000,00.

Biaya-biaya selanjutnya sama dengan pembebanan biaya pada Paket Operator.

5. Paket Keuangan-A

Perhitungan :

Biaya Modul	6.750
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000
Biaya Administrasi	10.000
Biaya Gaji Pengajar	63.750
Biaya Gaji Pegawai Tetap	7.000
Biaya Kesejahteraan Pegawai	4.500
Biaya Listrik	1.350
Biaya Depresiasi Komputer	2.000
Biaya Depresiasi Mebel	2.350
Biaya Sewa Gedung	2.500
Biaya Telepon	6.550
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	2.100
Biaya Pemasaran	3.100
Biaya Suplies Kantor	4.650
Biaya Suplies Komputer	3.900
Biaya Ades	1.500
Biaya Bensin	1.000
Total Biaya	128.000
Laba yang Diharapkan 25%	32.000
Tarif per Paket	Rp. 160.000,00

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar Paket Keuangan-A sebesar Rp. 8.500,00 setiap 1,5 jam.

Waktu pertemuan 30 x 1,5 jam maka Biaya Gaji Pengajar sebesar $30 \times 8.500 = 255.000$. Biaya Gaji Pengajar untuk setiap peserta adalah $255.000 : 4 = \text{Rp.}63.750,00$.

Biaya-biaya selanjutnya sama dengan pembebanan biaya pada Paket Operator.

6. Paket Keuangan-B

Tarif : Rp. 160.000,00

Waktu : 30 x 1,5 jam



Perhitungan tarif kursus komputer Paket Keuangan-B sama dengan Paket Keuangan-A karena semua elemen biaya yang membentuk tarif kedua paket tersebut sama besarnya.

B. Penentuan Tarif Kursus Komputer Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*

1. Memisahkan Biaya Produksi (Biaya Jasa) dan Biaya Non Produksi (Biaya Usaha).

Dalam pendekatan *Full Costing*, biaya yang langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya produksi dan biaya yang tidak langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya non produksi. Pemisahan biaya tersebut untuk perusahaan manufaktur yang menghasilkan produk sedangkan LPK menghasilkan jasa berupa kursus komputer maka lebih tepat apabila biaya produksi disebut biaya jasa dan biaya non produksi disebut biaya usaha. Oleh karena itu, biaya-biaya yang terjadi pada LPK akan dipisahkan menjadi biaya jasa yang meliputi biaya modul, biaya ujian dan sertifikasi, biaya gaji pengajar, biaya listrik komputer, biaya depresiasi komputer dan biaya suplies komputer sedangkan biaya usaha yang meliputi biaya administrasi, biaya gaji pegawai tetap, biaya kesejahteraan pegawai, biaya suplies kantor, biaya sewa

gedung, biaya depresiasi mebel, biaya listrik lampu dan AC, biaya telepon, biaya perawatan gedung dan kendaraan, biaya bensin, biaya ades dan biaya pemasaran.

Selanjutnya akan diuraikan mengenai pemisahan biaya serta perhitungan alokasi biaya untuk masing-masing paket pada Paket Terpadu, yang meliputi :

a. Paket Operator

Paket ini diadakan sebanyak 32 kali pertemuan dengan jumlah peserta kursus 4 orang dalam setiap kelas. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada Tabel V.1.

Tabel V.1 Data Biaya Kursus Komputer Paket Operator

Elemen Biaya	Biaya Jasa (Rp)	Biaya Usaha (Rp)
Biaya Modul	6.500,00	
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000,00	
Biaya Gaji Pengajar	48.000,00	
Biaya Listrik Komputer	287,40	
Biaya Depresiasi Komputer	10.666,67	
Biaya Suplies Komputer	1.040,00	
Biaya Administrasi		10.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap		14.933,33
Biaya Kesejahteraan Pegawai		1.200,00
Biaya Suplies Kantor		1.240,00
Biaya Sewa Gedung		5.333,33
Biaya Depresiasi Mebel		628,31
Biaya Listrik Lampu dan AC		1.724,40
Biaya Telepon		1.746,67
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan		4.480,00
Biaya Bensin		266,67
Biaya Ades		400,00
Biaya Pemasaran		6.613,33
	71.494,07	48.566,04

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar sama seperti perhitungan pihak LPK.
- Biaya Listrik Komputer setiap kali kursus sebesar Rp. 35,925 (lihat Lampiran 1, hal 75) maka untuk Paket Operator sebesar $32 \times 35,925 = 1.149,60$ sehingga yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.149,60 : 4 = \text{Rp.}287,40$.
- Biaya Depresiasi Komputer per hari sebesar Rp. 2.000,00 per unit.

Biaya Depresiasi Komputer untuk Paket Operator yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $32 \times 2.000 : 6 = \text{Rp.} 10.666,67$ karena dalam satu hari digunakan sebanyak 6 kali.

- Biaya Suplies Komputer per hari sebesar Rp. 3.900,00.

LPK Gama Informatika menawarkan 5 jenis program kursus komputer yang meliputi Paket Terpadu, Paket Terpadu Plus, Program Moduler, Program Moduler Plus dan Paket Terpadu Profesional maka Biaya Suplies Komputer untuk Paket Terpadu sebesar $3.900 : 5 = 780$. Paket Terpadu terdiri dari 6 paket, yaitu : Operator, Perkantoran-A, Perkantoran-B, Publisher, Keuangan-A dan Keuangan-B maka Biaya Suplies Komputer untuk Paket Operator sebesar $32 \times 780 : 6 = 4.160$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.160 : 4 = \text{Rp.} 1.040,00$.

- Biaya Gaji Pegawai Tetap per hari sebesar Rp. 56.000,00.

Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Terpadu sebesar $56.000 : 5 = 11.200$.

Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Operator sebesar $32 \times 11.200 : 6 = 59.733,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $59.733,33 : 4 = \text{Rp.} 14.933,33$.

- Biaya Kesejahteraan Pegawai per hari sebesar Rp. 4.500,00.

Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Terpadu sebesar $4.500 : 5 = 900$.

Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Operator sebesar $32 \times 900 : 6 = 4.800$

maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.800 : 4 = \text{Rp. } 1.200,00$.

- Biaya Suplies Kantor per hari sebesar Rp. 4.650,00.

Biaya Suplies Kantor untuk Paket Terpadu sebesar $4.650 : 5 = 930$.

Biaya Suplies Kantor untuk Paket Operator sebesar $32 \times 930 : 6 = 4.960$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.960 : 4 = \text{Rp. } 1.240,00$.

- Biaya Sewa Gedung per hari sebesar Rp. 20.000,00.

Biaya Sewa Gedung untuk Paket Terpadu sebesar $20.000 : 5 = 4.000$.

Biaya Sewa Gedung untuk Paket Operator sebesar $32 \times 4.000 : 6 = 21.333,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $21.333,33 : 4 = \text{Rp. } 5.333,33$.

- Biaya Depresiasi Mebel per hari sebesar Rp. 2.356,14.

Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Terpadu sebesar $2.356,14 : 5 = 471,23$.

Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Operator sebesar $32 \times 471,23 : 6 = 2.513,23$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $2.513,23 : 4 = \text{Rp. } 628,31$.

- Biaya Listrik Lampu dan AC setiap kali kursus sebesar Rp. 215,55 (lihat Lampiran 1, hal 75) maka untuk Paket Operator sebesar $32 \times 215,55 = 6.897,60$ sehingga yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.897,60 : 4 = \text{Rp. } 1.724,40$.

- Biaya Telepon per hari sebesar Rp.6.550,00.

Biaya Telepon untuk Paket Terpadu sebesar $6.550 : 5 = 1.310$.

Biaya Telepon untuk Paket Operator sebesar $32 \times 1.310 : 6 = 6.986,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.986,67 : 4 = \text{Rp. } 1.746,67$.

- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan per hari sebesar Rp. 16.800,00.

Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Terpadu sebesar $16.800 : 5 =$

3.360 . Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Operator sebesar $32 \times 3.360 : 6 = 17.920$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $17.920 : 4 = \text{Rp. } 4.480,00$.

- Biaya Bensin per hari sebesar Rp. 1.000,00.

Biaya Bensin untuk Paket Terpadu sebesar $1.000 : 5 = 200$.

Biaya Bensin untuk Paket Operator sebesar $32 \times 200 : 6 = 1.066,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.066,67 : 4 = \text{Rp. } 266,67$.

- Biaya Ades per hari sebesar Rp. 1.500,00.

Biaya Ades untuk Paket Terpadu sebesar $1.500 : 5 = 300$.

Biaya Ades untuk Paket Operator sebesar $32 \times 300 : 6 = 1.600$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.600 : 4 = \text{Rp. } 400,00$.

- Biaya Pemasaran per hari sebesar Rp. 24.800,00.

Biaya Pemasaran untuk Paket Terpadu sebesar $24.800 : 5 = 4.960$.

Biaya Pemasaran untuk Paket Operator sebesar $32 \times 4.960 : 6 = 26.453,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $26.453,33 : 4 = \text{Rp. } 6.613,33$.

b. Paket Perkantoran-A

Paket ini diadakan sebanyak 25 kali pertemuan dengan jumlah peserta kursus 4 orang dalam setiap kelas. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada Tabel V.2.

Tabel V.2 Data Biaya Kursus Komputer Paket Perkantoran-A

Elemen Biaya	Biaya Jasa (Rp)	Biaya Usaha (Rp)
Biaya Modul	5.000,00	
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000,00	
Biaya Gaji Pengajar	37.500,00	
Biaya Listrik Komputer	224,53	
Biaya Depresiasi Komputer	8.333,33	
Biaya Suplies Komputer	812,50	
Biaya Administrasi		10.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap		11.666,67
Biaya Kesejahteraan Pegawai		937,50
Biaya Suplies Kantor		968,75
Biaya Sewa Gedung		4.166,67
Biaya Depresiasi Mebel		490,87
Biaya Listrik lampu dan AC		1.347,19
Biaya Telepon		1.364,58
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan		3.500,00
Biaya Bensin		208,33
Biaya Ades		312,50
Biaya Pemasaran		5.166,67
	56.870,36	40.129,73

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar sama dengan Perhitungan pihak LPK.
- Biaya Listrik Komputer untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 35,925 = 898,125$
maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $898,125 : 4 = \text{Rp. } 224,53$.

- Biaya Depresiasi Komputer untuk Paket Perkantoran-A yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $25 \times 2.000 : 6 = \text{Rp. } 8.333,33$.
- Biaya Suplies Komputer untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 780 : 6 = 3.250$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $3.250 : 4 = \text{Rp. } 812,50$.
- Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 11.200 : 6 = 46.666,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $46.666,67 : 4 = \text{Rp. } 11.666,67$.
- Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 900 : 6 = 3.750$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $3.750 : 4 = \text{Rp. } 937,50$.
- Biaya Suplies Kantor untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 930 : 6 = 3.875$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $3.875 : 4 = \text{Rp. } 968,75$.
- Biaya Sewa Gedung untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 4.000 : 6 = 16.666,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $16.666,67 : 4 = \text{Rp. } 4.166,67$.
- Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 471,23 : 6 = 1.963,46$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.963,46 : 4 = \text{Rp. } 490,87$.
- Biaya Listrik Lampu dan AC untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 215,55 = 5.388,75$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $5.388,75 : 4 = \text{Rp. } 1.347,19$.
- Biaya Telepon untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 1.310 : 6 = 5.458,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $5.458,33 : 4 = \text{Rp. } 1.364,58$.

- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 3.360 : 6 = 14.000$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $14.000 : 4 = \text{Rp.}3.500,00$.
- Biaya Bensin untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 200 : 6 = 833,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $833,33 : 4 = \text{Rp.} 208,33$.
- Biaya Ades untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 300 : 6 = 1.250$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.250 : 4 = \text{Rp.} 312,50$.
- Biaya Pemasaran untuk Paket Perkantoran-A sebesar $25 \times 4.960 : 6 = 20.666,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $20.666,67 : 4 = \text{Rp.} 5.166,67$.

c. Paket Perkantoran-B

Paket ini diadakan sebanyak 29 kali pertemuan dengan jumlah peserta kursus 4 orang dalam setiap kelas. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada Tabel V.3.

Tabel V.3 Data Biaya Kursus Komputer Paket Perkantoran-B

Elemen Biaya	Biaya Jasa (Rp)	Biaya Usaha (Rp)
Biaya Modul	5.000,00	
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000,00	
Biaya Gaji Pengajar	43.500,00	
Biaya Listrik Komputer	260,46	
Biaya Depresiasi Komputer	9.666,67	
Biaya Suplies Komputer	942,50	
Biaya Administrasi		10.000,00
Biaya Pegawai Tetap		13.533,33
Biaya Kesejahteraan Pegawai		1.087,50
Biaya Suplies Kantor		1.123,75
Biaya Sewa Gedung		4.833,33
Biaya Depresiasi Mebel		569,40
Biaya Listrik Lampu dan AC		1.562,74
Biaya Telepon		1.582,92
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan		4.060,00
Biaya Bensin		241,67
Biaya Ades		362,50
Biaya Pemasaran		5.993,33
	64.369,63	44.950,47

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar Paket Perkantoran-B sebesar Rp. 6.000,00 setiap 1,5 jam.

Waktu pertemuan 29 x 1,5 jam maka Biaya Gaji Pengajarnya sebesar $29 \times 6000 = 174.000$. Biaya Gaji Pengajar untuk setiap peserta sebesar $174.000 : 4 = \text{Rp.}43.500,00$.

- Biaya Listrik Komputer untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 35,925 = 1.041,825$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.041,825 : 4 = \text{Rp.} 260,46$.

- Biaya Depresiasi Komputer untuk Paket Perkantoran-B yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $29 \times 2.000 : 6 = \text{Rp.}9.666,67$.
- Biaya Suplies Komputer untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 780 : 6 = 3.770$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $3.770 : 4 = \text{Rp.} 942,50$.
- Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 11.200 : 6 = 54.133,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $54.133,33 : 4 = \text{Rp.}13.533,33$.
- Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 900 : 6 = 4.350$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.350 : 4 = \text{Rp.} 1.087,50$.
- Biaya Suplies Kantor untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 930 : 6 = 4.495$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.495 : 4 = \text{Rp.} 1.123,75$.
- Biaya Sewa Gedung untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 4.000 : 6 = 19.333,33$ maka Biaya Sewa Gedung yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $19.333,33 : 4 = \text{Rp.} 4.833,33$.
- Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 471,23 : 6 = 2.277,61$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $2.277,61 : 4 = \text{Rp.}569,40$.
- Biaya Listrik Lampu dan AC untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 215,55 = 6.250,95$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.250,95 : 4 = \text{Rp.}1.562,74$.

- Biaya Telepon untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 1.310 : 6 = 6.331,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.331,67 : 4 = \text{Rp. } 1.582,92$.
- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 3.360 : 6 = 16.240$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $16.240 : 4 = \text{Rp. } 4.060,00$.
- Biaya Bensin untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 200 : 6 = 966,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $966,67 : 4 = \text{Rp. } 241,67$.
- Biaya Ades untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 300 : 6 = 1.450$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.450 : 4 = \text{Rp. } 362,50$.
- Biaya Pemasaran untuk Paket Perkantoran-B sebesar $29 \times 4.960 : 6 = 23.973,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $23.973,33 : 4 = \text{Rp. } 5.993,33$.

d. Paket Publisher

Paket ini diadakan sebanyak 31 kali pertemuan dengan jumlah peserta kursus 4 orang dalam setiap kelas. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada Tabel V.4.

Tabel V.4 Data Biaya Kursus Komputer Paket Publisher

Elemen Biaya	Biaya Jasa (Rp)	Biaya Usaha (Rp)
Biaya Modul	8.500,00	
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000,00	
Biaya Gaji Pengajar	62.000,00	
Biaya Listrik Komputer	278,42	
Biaya Depresiasi Komputer	10.333,33	
Biaya Suplies Komputer	1.007,50	
Biaya Administrasi		10.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap		14.466,67
Biaya Kesejahteraan Pegawai		1.162,50
Biaya Suplies Kantor		1.201,25
Biaya Sewa Gedung		5.166,67
Biaya Depresiasi Mebel		608,67
Biaya Listrik Lampu dan AC		1.670,51
Biaya Telepon		1.692,08
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan		4.340,00
Biaya Bensin		258,33
Biaya Ades		387,50
Biaya Pemasaran		6.406,67
	87.119,25	47.360,85

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar sama dengan perhitungan pihak LPK.
- Biaya Listrik Komputer untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 35,925 = 1.113,675$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.113,675 : 4 = \text{Rp. } 278,42$.
- Biaya Depresiasi Komputer untuk Paket Publisher yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $31 \times 2.000 : 6 = \text{Rp. } 10.333,33$.
- Biaya Suplies Komputer untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 780 : 6 = 4.030$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.030 : 4 = \text{Rp. } 1.007,50$.

- Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 11.200 : 6 = 57.866,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $57.866,67 : 4 = \text{Rp. } 14.466,67$.
- Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 900 : 6 = 4.650$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.650 : 4 = \text{Rp. } 1.162,50$.
- Biaya Suplies Kantor untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 930 : 6 = 4.805$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.805 : 4 = \text{Rp. } 1.201,25$.
- Biaya Sewa Gedung untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 4.000 : 6 = 20.666,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $20.666,67 : 4 = \text{Rp. } 5.166,67$.
- Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 471,23 : 6 = 2.434,69$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $2.434,69 : 4 = \text{Rp. } 608,67$.
- Biaya Listrik Lampu dan AC untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 215,55 = 6.682,05$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.682,05 : 4 = \text{Rp. } 1.670,51$.
- Biaya Telepon untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 1.310 : 6 = 6.768,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.768,33 : 4 = \text{Rp. } 1.692,08$.
- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 3.360 : 6 = 17.360$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $17.360 : 4 = \text{Rp. } 4.340,00$.
- Biaya Bensin untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 200 : 6 = 1.033,33$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.033,33 : 4 = \text{Rp. } 258,33$.
- Biaya Ades untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 300 : 6 = 1.550$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.550 : 4 = \text{Rp. } 387,50$.

- Biaya Pemasaran untuk Paket Publisher sebesar $31 \times 4.960 : 6 = 25.626,67$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $25.626,67 : 4 = \text{Rp. } 6.406,67$.

e. Paket Keuangan-A

Paket ini diadakan sebanyak 30 kali pertemuan dengan jumlah peserta kursus 4 orang dalam setiap kelas. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada Tabel V.5.

Tabel V.5 Data Biaya Kursus Komputer Paket Keuangan-A

Elemen Biaya	Biaya Jasa (Rp)	Biaya Usaha (Rp)
Biaya Modul	6.750,00	
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000,00	
Biaya Gaji Pengajar	63.750,00	
Biaya Listrik Komputer	269,44	
Biaya Depresiasi Komputer	10.000,00	
Biaya Suplies Komputer	975,00	
Biaya Administrasi		10.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap		14.000,00
Biaya Kesejahteraan Pegawai		1.125,00
Biaya Suplies Kantor		1.162,50
Biaya Sewa Gedung		5.000,00
Biaya Depresiasi Mebel		589,04
Biaya Listrik Lampu dan AC		1.616,63
Biaya Telepon		1.637,50
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan		4.200,00
Biaya Bensin		250,00
Biaya Ades		375,00
Biaya Pemasaran		6.200,00
	86.744,44	46.155,67

Alokasi biaya :

- Biaya Gaji Pengajar sama dengan perhitungan pihak LPK.

- Biaya Listrik Komputer untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 35,925 = 1.077,75$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.077,75 : 4 = \text{Rp. } 269,44$.
- Biaya Depresiasi Komputer untuk Paket Keuangan-A yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $30 \times 2.000 : 6 = \text{Rp. } 10.000,00$.
- Biaya Suplies Komputer untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 780 : 6 = 3.900$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $3.900 : 4 = \text{Rp. } 975,00$.
- Biaya Gaji Pegawai Tetap untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 11.200 : 6 = 56.000$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $56.000 : 4 = \text{Rp. } 14.000,00$.
- Biaya Kesejahteraan Pegawai untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 900 : 6 = 4.500$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.500 : 4 = \text{Rp. } 1.125,00$.
- Biaya Suplies Kantor untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 930 : 6 = 4.650$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $4.650 : 4 = \text{Rp. } 1.162,50$.
- Biaya Sewa Gedung untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 4.000 : 6 = 20.000$.
Biaya Sewa Gedung yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $20.000 : 4 = \text{Rp. } 5.000,00$.
- Biaya Depresiasi Mebel untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 471,23 : 6 = 2.356,15$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $2.356,15 : 4 = \text{Rp. } 589,04$.
- Biaya Listrik Lampu dan AC untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 215,55 = 6.466,50$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.466,50 : 4 = \text{Rp. } 1.616,63$.

- Biaya Telepon untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 1.310 : 6 = 6.550$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $6.550 : 4 = \text{Rp. } 1.637,50$.
- Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 3.360 : 6 = 16.800$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $16.800 : 4 = \text{Rp. } 4.200,00$.
- Biaya Bensin untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 200 : 6 = 1.000$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.000 : 4 = \text{Rp. } 250,00$.
- Biaya Ades untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 300 : 6 = 1.500$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $1.500 : 4 = \text{Rp. } 375,00$.
- Biaya Pemasaran untuk Paket Keuangan-A sebesar $30 \times 4.960 : 6 = 24.800$ maka yang dibebankan pada setiap peserta sebesar $24.800 : 4 = \text{Rp. } 6.200,00$.

f. Paket Keuangan-B

Paket ini mempunyai waktu pertemuan yang sama dengan Paket Keuangan-A hanya berbeda materinya sehingga perhitungan biaya yang membentuk paket sama dengan Paket Keuangan-A seperti terlihat pada Tabel V.5.

2. Menghitung Biaya Penuh

Biaya penuh merupakan penjumlahan antara biaya produksi (biaya jasa) dan biaya non produksi (biaya usaha) yang dapat dilihat pada Tabel V.6.

Tabel V.6 Biaya Penuh Masing-Masing Paket

Jenis Paket	Biaya Jasa (1)	Biaya Usaha (2)	Biaya Penuh (1) + (2) = (3)
Operator	71.494,07	48.566,04	120.060,11
Perkantoran-A	56.870,36	40.129,73	97.000,09
Perkantoran-B	64.369,63	44.950,47	109.320,10
Publisher	87.119,25	47.360,85	134.480,10
Keuangan-A	86.744,44	46.155,67	132.900,11
Keuangan-B	86.744,44	46.155,67	132.900,11

3. Menghitung Prosentase *Mark-up*, dengan rumus:

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Usaha}}{\text{Biaya Jasa}}$$

Laba yang diharapkan untuk setiap paket ditetapkan oleh LPK sebesar 25 % dari biaya penuh masing-masing paket. Dengan demikian, laba yang diharapkan masing-masing paket kursus komputer adalah sebagai berikut :

Tabel V.7 Laba yang Diharapkan

Jenis Paket	Biaya Penuh (3)	Laba yang diharapkan 25 % x (3)
Operator	120.060,11	30.015,03
Perkantoran-A	97.000,09	24.250,02
Perkantoran-B	109.320,10	27.330,03
Publisher	134.480,10	33.620,03
Keuangan-A	132.900,11	33.225,03
Keuangan-B	132.900,11	33.225,03

Setelah laba yang diharapkan diketahui, maka dapat dihitung prosentase *Mark-up* untuk masing-masing paket dari Paket Terpadu yang meliputi :

a. Paket Operator

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{30.015,03 + 48.566,04}{71.494,07} \times 100 \% = 109,91 \%$$

b. Paket Perkantoran-A

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{24.250,02 + 40.129,73}{56.870,36} \times 100 \% = 113,20 \%$$

c. Paket Perkantoran-B

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{27.330,03 + 44.950,47}{64.369,63} \times 100 \% = 112,29 \%$$

d. Paket Publisher

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{33.620,03 + 47.360,85}{87.119,25} \times 100 \% = 92,95 \%$$

e. Paket Keuangan-A

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{33.225,03 + 46.155,67}{86.774,44} \times 100 \% = 91,48 \%$$

f. Paket Keuangan-B

Prosentase *Mark-up* untuk Paket Keuangan-B sama dengan prosentase *Mark-up* untuk Paket Keuangan-A sebesar 91,48 % karena kedua paket tersebut mempunyai elemen biaya yang sama jenis dan besarnya.

4. Menghitung Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu

Tarif kursus komputer Paket Terpadu dihitung dengan mengubah *Mark-up* dalam bentuk prosentase ke dalam bentuk rupiah. Caranya dengan mengalikan prosentase *Mark-up* dengan biaya produksi (biaya jasa). Tarif kursus komputer Paket Terpadu untuk setiap paket dapat dihitung seperti pada Tabel V.8.

Tabel V.8 Tarif Kursus Komputer Setiap Paket

Jenis Paket	Biaya Jasa (1)	<i>Mark-up</i> (%) (A)	<i>Mark-up</i> (Rp) (1) x (A) = (B)	Tarif (1) + (B)
Operator	71.494,07	109,91	78.579,13	150.073,20
Perkantoran-A	56.870,36	113,20	64.377,25	121.247,61
Perkantoran- B	64.369,63	112,29	72.280,66	136.650,29
Publisher	87.119,25	92,95	80.977,34	168.096,59
Keuangan-A	86.744,44	91,48	79.353,81	166.098,25
Keuangan- B	86.744,44	91,48	79.353,81	166.098,25

C. Pembahasan

LPK Gama Informatika menentukan tarif kursus komputer dengan menambahkan biaya penuh dan laba diharapkan. Laba yang diharapkan telah ditetapkan oleh LPK sebesar 25 % dari biaya penuh. Sedangkan penentuan tarif kursus komputer menurut metode *Cost Plus Pricing* yang menggunakan pendekatan *Full Costing* dengan langkah-langkah, sebagai berikut :

1. Memisahkan biaya yang terjadi di LPK menjadi biaya produksi (biaya jasa) dan biaya non produksi (biaya usaha).

2. Menghitung biaya penuh dengan menambahkan biaya produksi (biaya jasa) dan biaya non produksi (biaya usaha).
3. Menghitung prosentase *Mark-up* yang diperoleh dengan cara menambahkan laba yang diharapkan sebesar 25 % dari biaya penuh dan biaya non produksi (biaya usaha) dengan biaya produksi (biaya jasa) kemudian dibagi dengan biaya produksi (biaya jasa) setelah itu dikalikan 100 %.
4. Menghitung tarif kursus komputer dengan cara menambahkan biaya produksi (biaya jasa) dan *Mark-up* dalam bentuk rupiah yang dapat dihitung dengan mengalikan prosentase *Mark-up* dengan biaya produksi (biaya jasa).

Selain ada perbedaan langkah-langkah dalam menentukan tarif kursus komputer antara LPK dan menurut kajian teori seperti yang telah diuraikan di atas, juga terdapat perbedaan dalam pembebanan biaya yang dilakukan oleh LPK dan menurut kajian teori.

Adanya perbedaan cara perhitungan tarif kursus komputer menurut LPK dan teori mengakibatkan terjadinya selisih tarif antara kedua cara tersebut, yang secara lebih jelas dapat dilihat pada Tabel V.9.

Tabel V.9 Selisih Tarif Kursus Komputer

Jenis Paket	Tarif Berdasarkan LPK (Rp)	Tarif Berdasarkan Kajian Teori (Rp)	Selisih Tarif	
			Rp.	%
Operator	140.000	150.073,20	+ 10.073,20	+ 6,71
Perkantoran-A	125.000	121.247,61	- 3.752,39	- 3,09
Perkantoran-B	145.000	136.650,29	- 8.349,71	- 6,11
Publisher	160.000	168.096,59	+ 8.096,59	+ 4,82
Keuangan-A	160.000	166.098,25	+ 6.098,25	+ 3,67
Keuangan-B	160.000	166.098,25	+ 6.098,25	+ 3,67

Perhitungan prosentase selisih tarif kursus komputer Paket Terpadu adalah sebagai berikut :

a. Paket Operator

$$\text{Selisih Tarif} = \frac{+ 10.073,20}{150.073,20} \times 100 \% = + 6,71 \%$$

b. Paket Perkantoran-A

$$\text{Selisih Tarif} = \frac{- 3.752,39}{121.247,61} \times 100 \% = - 3,09 \%$$

c. Paket Perkantoran-B

$$\text{Selisih Tarif} = \frac{- 8.349,71}{136.650,29} \times 100 \% = - 6,11 \%$$

d. Paket Publisher

$$\text{Selisih Tarif} = \frac{+ 8.096,59}{168.096,59} \times 100 \% = + 4,82 \%$$

e. Paket Keuangan-A

$$\text{Selisih Tarif} = \frac{+ 6.098,25}{166.098,25} \times 100 \% = + 3,67 \%$$

f. Paket Keuangan-B

Paket Keuangan-A maupun Paket Keuangan-B mempunyai tarif yang sama menurut perhitungan LPK sehingga besar tarif kedua paket tersebut berdasarkan kajian

teori juga sama. Oleh karena itu, selisih tarif kursus komputer untuk Paket Keuangan-B sama dengan Paket Keuangan-A sebesar Rp. 6.098,25 (+ 3,67 %).

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui bahwa penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK untuk Paket Operator lebih murah Rp.10.073,20 (+6,71%), Paket Perkantoran-A lebih mahal Rp.3.752,39 (-3,09%), Paket Perkantoran-B lebih mahal Rp.8.349,71 (-6,11%), Paket Publisher lebih murah Rp.8.096,59 (+4,82%), Paket Perkantoran-A dan Paket Perkantoran-B lebih murah Rp.6.098,25 (+3,67%) dibandingkan dengan perhitungan berdasarkan kajian teori. Adanya selisih tarif kursus komputer yang ditentukan oleh LPK dan menurut kajian teori, dengan menggunakan kriteria batas toleransi 5% maka dapat disimpulkan bahwa tarif kursus komputer yang ditetapkan oleh LPK dinyatakan tepat untuk Paket Perkantoran-A, Publisher, Keuangan-A dan Keuangan-B karena selisih tarifnya kurang dari 5 %. Sedangkan untuk Paket Operator dan Perkantoran-B dinyatakan tidak tepat karena selisih tarifnya lebih dari 5 %.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis data, terdapat selisih tarif yang ditentukan oleh LPK dan perhitungan berdasarkan kajian teori. Hal ini disebabkan adanya perbedaan cara penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK dan perhitungan peneliti berdasarkan metode *Cost-plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

Tarif kursus komputer menurut LPK untuk Paket Operator lebih murah Rp. 10.073,20 (+ 6,71 %), Paket Perkantoran-A lebih mahal Rp. 3.752,39 (- 3,09 %), Paket Perkantoran-B lebih mahal Rp. 8.349,71 (- 6,11 %), Paket Publisher lebih murah Rp. 8.096,59 (+ 4,82 %) serta Paket Keuangan-A dan Keuangan-B lebih murah Rp. 6.098,25 (+ 3,67 %) dibandingkan dengan tarif menurut kajian teori. Adanya selisih tarif di atas, maka dapat ditarik kesimpulan dengan menggunakan kriteria batas toleransi 5 % bahwa penentuan tarif kursus komputer pada LPK Gama Informatika untuk Paket Perkantoran-A, Publisher, Keuangan-A dan Keuangan-B dinyatakan tepat karena selisihnya kurang dari 5 % sedangkan untuk Paket Operator dan Perkantoran-B dinyatakan tidak tepat karena selisihnya lebih dari 5 %.

B. Keterbatasan Penelitian

Peneliti tidak bisa melacak kebenaran data yang diberikan oleh LPK meskipun penelitian sudah dilakukan secara langsung di LPK untuk memperoleh data yang dibutuhkan.

C. Saran

Berdasarkan analisis data, LPK Gama Informatika dapat menggunakan metode yang sudah diterapkan selama ini tetapi tidak ada salahnya apabila mempertimbangkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dalam menentukan tarif kursus komputer. Selain itu, LPK perlu meninjau kembali perhitungan biaya dari masing-masing paket sehingga penentuan tarif dapat lebih tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha. *Azas-Azas Marketing*, Edisi Ketiga, Yogyakarta : Liberty, 1984.
- Fandy Tjiptono. *Manajemen Jasa*, Yogyakarta : Andi Offset, 1997.
- Gudono. *Akuntansi Manajemen*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1993.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima, Yogyakarta : BPSTIE YKPN, 1991.
- Mulyadi. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPSTIE YKPN, 1993.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, Edisi Kelima, Jakarta : Erlangga, 1989.
- Soehardi Sigit. *Pemasaran Praktis*, Edisi Ketiga, Yogyakarta : BPFE UGM, 1992.
- Supriyono. *Akuntansi Manajemen 1 : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*, Yogyakarta : BPFE UGM, 1987.
- Supriyono. *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE UGM, 1991.
- Swastha, Basu dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Liberty, 1985.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 :**Biaya Listrik Setiap Kali Kursus Komputer**

Listrik	Beban (Watt)	Jam	Tarif/Kwh (Rp)	Total (Rp)
Komputer	100	1,5	239,50	35,925
Lampu dan AC	600	1,5	239,50	215,550

Sumber Data : LPK Garna Informatika

LAMPIRAN 2 :**Rincian Biaya dari Kursus Komputer Paket Terpadu**

Elemen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
Biaya Modul :	
Paket Operator	6.500 per buah
Paket Perkantoran	5.000 per buah
Paket Publisher	8.500 per buah
Paket Keuangan	6.750 per buah
Biaya Ujian dan Sertifikasi	5.000 per peserta
Biaya Gaji Pengajar :	
Operator dan Perkantoran	6.000 per 1,5 jam
Publisher	8.000 per 1,5 jam
Keuangan	8.500 per 1,5 jam
Biaya Gaji Pegawai Tetap	56.000 per hari
Biaya Kesejahteraan Pegawai	4.500 per hari
Biaya Listrik Komputer	35,925 per 1,5 jam
Biaya Depresiasi Komputer	2.000 per hari
Biaya Suplies Komputer	3.900 per hari
Biaya Administrasi	10.000 per peserta
Biaya Suplies Kantor	4.650 per hari
Biaya Sewa Gedung	20.000 per hari
Biaya Depresiasi Mebel	2.356,14 per hari
Biaya Listrik Lampu dan AC	215,55 per 1,5 jam
Biaya Telepon	6.550 per hari
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	16.800 per hari
Biaya Bensin	1.000 per hari
Biaya Ades	1.500 per hari
Biaya Pemasaran	24.800 per hari

Sumber Data : LPK Garna Informatika



LAMPIRAN 3 :

PEDOMAN WAWANCARA

A. Sejarah Pendirian

1. Kapan LPK didirikan, oleh siapa dan di mana ?
2. Berapakah Nomor akte pendirian dan disahkan oleh siapa ?
3. Kapan mulai beroperasi ?
4. Apakah yang menjadi dasar pemilihan nama ?
5. Faktor-faktor apa saja yang menjadi dasar pemilihan lokasi ?
6. Apa saja yang menjadi tujuan utama dari LPK ?
7. Bagaimana perkembangan LPK secara keseluruhan ?
8. Apa sajakah paket kursus komputer dan fasilitas pendidikan yang ditawarkan ?

B. Organisasi

1. Bagaimana bentuk struktur organisasinya ?
2. Bagian apa sajakah yang ada dan siapa yang bertanggung jawab ?
3. Apa fungsi dan tugas dari masing-masing bagian yang ada ?

C. Personalia

1. Berapakah jumlah karyawan secara keseluruhan ?
2. Berapakah jumlah karyawan pria dan wanita ?
3. Bagaimana cara LPK merekrut karyawan ?
4. Bagaimanakah usaha pengembangan karyawan yang telah dilakukan LPK untuk meningkatkan mutu karyawan ?
5. Bagaimanakah sistem penggajian dan pengupahan yang dilakukan ?
6. Bagaimanakah sistem pengaturan jam kerja setiap hari bagi karyawan ?

D. Keuangan

1. Bagaimana cara penetapan tarif paket kursus komputer yang dilakukan oleh LPK ?
2. Berapakah besar tarif yang ditetapkan oleh LPK untuk setiap paket kursus komputer ?
3. Berapakah besar taksiran biaya untuk tarif paket kursus komputer ?
4. Berapakah besar prosentase laba yang diharapkan dari setiap paket kursus komputer ?

E. Pemasaran

Usaha-usaha apa sajakah yang dilakukan untuk menarik konsumen ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang membuat daftar riwayat hidup ini :

Nama : Cahyani Umiati
Tempat, Tanggal Lahir : Sleman, 7 Februari 1977
Jenis Kelamin : Wanita
Agama : Katolik
Tempat Tinggal : Pakeran, Sendang Mulyo, Minggir, Sleman, Yogyakarta
Nama Orang Tua : Petrus Urip Arfianto

Pendidikan :

1. Sekolah Dasar Kanisius Ngapak I, lulus tahun 1989
2. Sekolah Menengah Pertama I Godean, lulus tahun 1992
3. Sekolah Menengah Atas Godean, lulus tahun 1995
4. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, lulus tahun 2001

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sesungguhnya.

Yogyakarta, 22 Januari 2001

Cahyani Umiati