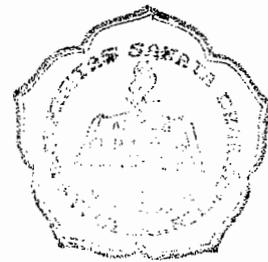


**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL AIR BERSIH  
PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM  
DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING***

**Studi Kasus pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta  
Yogyakarta**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi**



Disusun Oleh :

**CH. NUR WIDYONO**

NIM : 952114139

NIRM : 950051121303120122

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2002**

**SKRIPSI**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL AIR BERSIH**

**PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM**

**DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING***

Studi kasus pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta

Oleh :

Christovorus Nur Widyoño

NIM: 952114139

NIRM: 950051121303120122

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Tanggal: 25 Februari 2002



Dra. Y.F. Gien Agustinawansari, M.M. Akt

Pembimbing II

Tanggal: 8 Maret 2002



Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si. Akt

**SKRIPSI**  
**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL AIR BERSIH**  
**PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM**  
**DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING***

Studi kasus pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

Christovorus Nur Widyo

NIM: 952114139

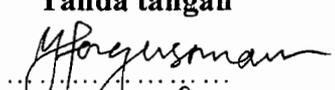
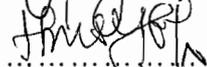
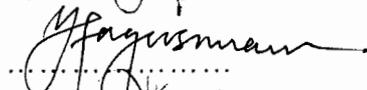
NIRM: 950051121303120122

Telah dipertahankan didepan panitia penguji

Pada tanggal 25 Maret 2002

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	<b>Nama Lengkap</b>	<b>Tanda tangan</b>
Ketua	Dra. Y.F. Gien Agustihawansari, M.M. Akt	
Sekretaris	Ir. Drs. Hansiadi YH.,M.Si.,Akt	
Anggota	Dra. Y.F. Gien Agustinawansari, M.M. Akt	
Anggota	Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si. Akt	
Anggota	Drs. P. Rubiyatno, M.M.	

Yogyakarta, 23 Maret 2002

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



  
Hg. Suseno TW., M.S.

## **HALAMAN MOTTO**

**Jangan pernah lari dari tanggung jawab**

**Dan hargailah kepercayaan yang diberikan orang lain**

**Kepada kita**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Hasil Karya berupa skripsi ini kupersembahkan pada:*

Universitas Sanata Dharma

PDAM Tirtamarta Yogyakarta

Simbah Pusung yang selalu menemani

Bapak dan Ibu yang terkasih

Adik-adikku: Nuning, Ari dan Irma tersayang

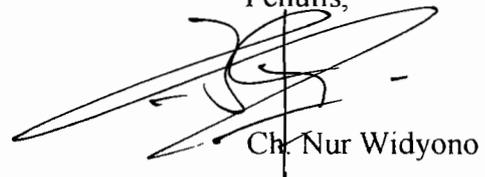
Si “Ragil” yang kusayangi

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

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

Yogyakarta, 11 Mei 2002

Penulis,

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a vertical line, positioned above the printed name.

Ch. Nur Widyono

## ABSTRAK

### Analisis Penentuan Harga Jual Air Bersih Perusahaan Daerah Air Minum Dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Studi Kasus pada PDAM Tirtamarta Yogyakarta  
Tahun 2001

Christovorus Nur Widyono  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah penentuan harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta sudah tepat, dengan menggunakan metode *cost plus pricing*.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Langkah-langkah dalam teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab perumusan masalah adalah: pertama, mendeskripsikan penentuan harga jual yang diterapkan oleh PDAM Tirtamarta; kedua, menghitung harga jual menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*; ketiga, menganalisis perbedaan harga jual antara PDAM dengan metode *cost plus pricing*; keempat, menentukan apakah harga jual air bersih yang diterapkan PDAM Tirtamarta sudah tepat atau belum dengan menggunakan batas toleransi selisih sebagai berikut: jika selisih harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM lebih kecil atau sama dengan 5% dibandingkan dengan harga jual menurut metode *cost plus pricing* maka harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM tepat; jika selisih harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM lebih besar dari 5% dibandingkan dengan harga jual air bersih menurut penghitungan *cost plus pricing* maka harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM tidak tepat.

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan bahwa harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta jika dibandingkan dengan penghitungan harga jual air bersih metode *cost plus pricing* sudah tepat, sebab pada ketiga tingkatan biaya persentase selisih harga jual air bersih kurang dari 5%. Besarnya selisih dalam persentase pada ketiga tingkatan biaya tersebut adalah: Tingkat Biaya Rendah (TBR) = 0,247%; Tingkat Biaya Dasar (TBD) = 0,016%; dan Tingkat Biaya Penuh (TBP) = 0,027%.

**ABSTRACT**  
**AN ANALYSIS ON THE FRESH WATER PRICE DETERMINATION**  
**USING COST PLUS PRICING METHOD**

A Case Study at PDAM Tirtamarta Yogyakarta

Christovorus Nur Widyono  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2002

The aim of this study was to find out whether or not the determination of pricing of fresh water determined by PDAM Tirtamarta using cost plus pricing method had been appropriate.

The methods used to collect data were observation, interview, and documentation. The steps in the data analysis technique used to answer the problem were: first, describing the determination of pricing applied by PDAM Tirtamarta; second, calculating the selling price using cost plus pricing with full costing approach; third, analyzing the difference of selling price between PDAM and cost plus pricing; fourth, determining whether the selling price of fresh water applied by PDAM Tirtamarta had been appropriate or not using ratio tolerance limit as follow: if the ratio of the selling price of fresh water determined by PDAM was smaller than or equal to 5% compared with the selling price according to the method of cost plus pricing, the selling price used by PDAM was appropriate; if the ratio of fresh water selling price applied by PDAM was bigger than 5%, compared with the fresh water selling price according to the cost plus pricing calculation, the fresh water selling price used by PDAM was not appropriate.

The result of the research based on the data analysis and the discussion was that the fresh water selling price used by PDAM Tirtamarta if compared with the calculation of fresh water selling price using the method of cost plus pricing had been appropriate, because, at the three stages of percentage cost level of fresh water selling price ratio was less than 5%. The amount of the ration in the percentage at the three cost stages were: Low Cost Level (LCL) = 0.24%; Basic Cost Level (BCL) = 0.016%; and Full cost Level (FCL) = 0.027%.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kasih, karena dengan limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL AIR BERSIH PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING*” : Studi kasus pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar kesarjanaan pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, Penulis merasakan bahwa telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Maka dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

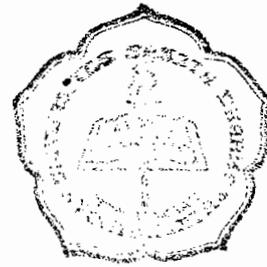
1. Bapak Drs. Suseno T.W, M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Ibu Dra. Y.F. Gien Agustinawansari, M.M. Akt, selaku dosen pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing dan mengarahkan dari awal sampai dengan akhir penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs. YP. Supardiyono, Msi., Akt, selaku dosen pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing dan mengarahkan dari awal sampai dengan akhir penulisan skripsi ini.

4. Ibu Sumarini, Ibu Yuni Astuti, Bapak Pambudi, Bapak Agus Triwidodo dan semua karyawan PDAM Tirtamarta yang telah banyak membantu penulis dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan oleh penulis.
5. Bapak dan Ibu dosen Universitas Sanata Dharma yang telah memberi bekal ilmu kepada penulis.
6. Bapak, Ibu dan adik-adikku terkasih: Ari, Nuning dan Irma yang telah banyak berkorban baik materi maupun semangat.
7. Si “ Ragil” yang selama ini selalu mendampingi dan memberi semangat dalam menyelesaikan tugas ini.
8. Y. Nurwanto dan FX. Yuwono yang telah memberikan masukan dalam penyusunan skripsi .
9. Rekan- rekan Akuntansi yang selalu memberi motivasi untuk menyelesaikan skripsi.
10. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati penulis mengakui bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan kelemahan yang disebabkan oleh keterbatasan kemampuan, waktu dan biaya. Oleh karenanya, penulis tetap mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Penulis

## DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	vi
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i> .....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	6
A. Harga Jual .....	6
1. Pengertian Harga Jual .....	6
2. Arti Penting Harga .....	7
3. Tujuan Penentuan Harga Jual .....	8
4. Penentuan Harga Jual <i>Cost plus Pricing</i> .....	10
B. Biaya .....	17
1. Pengertian Biaya .....	17
2. Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Penentuan Harga Jual.....	19
C. Keputusan Harga Jual .....	22
BAB III METODE PENELITIAN .....	23
A. Jenis Penelitian .....	23
B. Tempat Penelitian.....	23
C. Waktu Penelitian .....	23
D. Subjek Penelitian .....	23
E. Objek Penelitian .....	23
F. Data Yang Dicari .....	24
G. Teknik Pengumpulan Data .....	24
H. Teknik Analisis Data .....	25
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	30

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtamarta Yogyakarta.....	30
B. Kedudukan, Tugas Pokok dan Fungsi PDAM Tirtamarta Yogyakarta .....	32
1. Kedudukan PDAM Tirtamarta Yogyakarta .....	32
2. Tugas Pokok PDAM Tirtamarta.....	33
3. Fungsi PDAM Tirtamarta.....	33
C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	34
D. Permodalan Perusahaan.....	52
E. Produksi.....	53
1. Bahan dan Alat.....	53
2. Proses Produksi.....	54
F. Pelanggan PDAM Tirtamarta Yogyakarta.....	54
1 Golongan Sosial.....	55
2 Golongan Non Niaga.....	55
3 Golongan Niaga.....	57
4 Golongan Industri.....	59
5 Golongan Pusat Budaya.....	60
BAB V DESKRIPSI DATA, ANALISIS DATA, DAN PEMBAHASAN.....	61
A. Tarif Air Bersih PDAM Tirtamarta Yogyakarta.....	61
B. Penghitungan Tarif Air Bersih Menurut PDAM Tirtamarta Yogyakarta.....	63
C. Penghitungan harga Jual Air Bersih Menurut Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	

dengan pendekatan <i>Full Costing</i> .....	70
D. Pembahasan.....	78
BAB VI PENUTUP.....	83
A. Kesimpulan.....	83
B. Keterbatasan Penelitian.....	84
C. Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Tabel V.1	Tarif air minum sesuai dengan keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor 14 Tahun 2000.....	61
Tabel V.2	Rekapitulasi Pemakaian air selama 1 tahun .....	61
Tabel V.3	Pemakaian rata-rata air per bulan selama 1 tahun.....	65
Tabel V.4	Formula untuk menghitung tingkat biaya.....	66
Tabel V.5	Penjelasan formula untuk menghitung tingkat biaya.....	67
Tabel V.6	Struktur tarif air minum.....	68
Tabel V.7	Tarif air minum PDAM Tirtamarta.....	69
Tabel V.8	Data biaya produksi dan biaya non produksi.....	71
Tabel V.9	Data yang diperlukan dalam penghitungan <i>ROI</i> .....	73
Tabel V.10	Data perhitungan persentase <i>Mark up</i> .....	75
Tabel V.11	Perbandingan langkah penentuan harga jual air bersih antara PDAM Tirtamarta dengan teori <i>Cost-Plus Pricing</i> pendekatan <i>Full costing</i> .....	79
Tabel V.12	Perbandingan tingkat harga jual air bersih antara PDAM Tirtamarta dengan teori <i>Cost-Plus Pricing</i> pendekatan <i>Full Costing</i> .....	81

## DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1	Struktur Organisasi Perusahaan Daerah Air Minum Yogyakarta.....	35
-------------	---	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) merupakan perusahaan yang dimiliki oleh pemerintah daerah. Kegiatannya adalah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di daerah tersebut dan untuk meningkatkan pendapatan daerah. Modal BUMD selain dari kekayaan daerah juga berasal dari swasta berupa saham (Gilarso, 1992: 145).

Perusahaan Daerah Air Minum ( PDAM ) juga termasuk BUMD yang bertugas untuk memenuhi kebutuhan air bersih masyarakat di daerah setempat dan ikut meningkatkan pendapatan daerah. PDAM adalah satu-satunya perusahaan yang memasok air bersih di daerah-daerah, dengan kata lain PDAM memonopoli air bersih di daerah. Hak untuk memonopoli air bersih itu seharusnya jangan disia-siakan oleh perusahaan, sebab ini menyangkut kepentingan orang banyak dan laba bagi perusahaan itu sendiri. PDAM juga dituntut untuk dapat memuaskan para pelanggan, hal itu berupa air yang benar-benar bersih dan harus benar-benar sampai ke tangan pelanggan.

PDAM Tirtamarta Yogyakarta diharapkan akan dapat berkembang sesuai dengan perkembangan masyarakat dan teknologi yang kian maju. Bila perkembangan masyarakat dan perkembangan teknologi ini kurang diperhatikan oleh PDAM bukan tidak mungkin jika fungsi PDAM akan pudar karena adanya kesenjangan antara tuntutan dan kebutuhan masyarakat akan fasilitas dengan

pelayanan yang disediakan oleh PDAM. Tuntutan -tuntutan dari masyarakat akhir-akhir ini sering kita temukan di surat kabar -surat kabar banyak pelanggan air bersih di PDAM yang mengeluh mengenai kurangnya pelayanan yang diberikan oleh PDAM dan tarif harga air bersih di PDAM dirasakan memberatkan. Tuntutan-tuntutan yang diinginkan oleh masyarakat tersebut bukanlah suatu hal yang mudah untuk dihadapi oleh pihak PDAM. Sebab memerlukan dana yang tidak sedikit untuk memenuhi tuntutan-tuntutan perkembangan teknologi dan menurunkan harga jual.

Penentuan harga jual merupakan masalah yang sangat penting bagi PDAM, sebab dengan harga jual yang telah ditetapkan akan diketahui besarnya biaya yang dibebankan kepada konsumen serta apakah harga jual itu sudah benar-benar tepat. Besarnya biaya yang dibebankan kepada konsumen tersebut merupakan penghasilan PDAM dan dengan penghasilan inilah akan dapat menjamin kelangsungan hidup dan perkembangan PDAM.

PDAM Tirtamarta Yogyakarta mempunyai dasar perhitungan tarif dengan mempertimbangkan pemulihan biaya dan kemampuan masyarakat serta mengelompokkan tingkat biaya sehingga kenaikan tarif yang diberlakukan tidak memberatkan konsumen dan pihak PDAM sendiri. Tuntutan yang dilakukan oleh masyarakat dan tarif yang telah ditetapkan oleh PDAM mendorong penulis untuk membandingkan harga jual yang telah ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta Yogyakarta dengan metode *Cost-plus Pricing* dengan cara mengadakan penelitian, mengumpulkan data dan menulis dengan judul "Analisis Penentuan Harga Jual Air Bersih PDAM dengan Metode *Cost Plus Pricing*."

## **B. Batasan Masalah**

1. Metode penentuan harga jual yang sering digunakan adalah:
  - a. Penentuan harga jual waktu dan bahan
  - b. *Cost-Plus Pricing*
  - c. Penentuan harga jual *Cost Type Construct*
  - d. Penentuan harga jual pesanan khusus
  - e. Penentuan harga jual produk/ jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur oleh pemerintah

Pendekatan yang digunakan untuk menganalisis penentuan harga jual air bersih pada PDAM Tirtamarta Yogyakarta adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, sebab metode *cost-plus pricing* dapat dijadikan titik awal ke arah harga jual yang dapat diterima umum dan biaya dapat dipandang sebagai suatu batas bawah perlindungan atau menentukan agar harga jual tidak ditentukan terlalu rendah sehingga dapat menimbulkan kerugian.

2. Peneliti hanya membandingkan antara metode *cost-plus pricing* dengan 3 (tiga) tingkatan harga yang berlaku di PDAM Tirtamarta Yogyakarta, yaitu:
  - a. Tingkat Biaya Rendah; b. Tingkat Biaya Dasar; c. Tingkat Biaya Penuh.Tiga tingkatan yang dibandingkan adalah tingkatan biaya yang berlaku pada tahun 1998 sampai dengan akhir tahun 2001.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut : Apakah harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM

Tirtamarta Yogyakarta sudah tepat, dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Bagi penulis ingin mengetahui apakah penentuan harga jual air bersih pada PDAM Tirtamarta Yogyakarta sudah tepat berdasarkan kajian teori yaitu metode *Cost-Plus Pricing*.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### 1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi kepada manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan penentuan biaya.

##### 2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan wawasan dan informasi bagi mahasiswa dan pihak-pihak yang membutuhkan, sehingga dapat mengembangkan mutu pendidikan di Universitas Sanata Dharma.

##### 3. Bagi Peneliti

Penelitian merupakan kesempatan untuk menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama kuliah dengan objek yang sesungguhnya.

#### **F. Sistematika Penulisan**

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

Dalam bab ini, peneliti akan menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat

penelitian dan sistematika penelitian.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan memberikan dan menjelaskan teori-teori yang mendukung dalam penulisan penelitian ini. Dalam bab ini berisikan tentang arti penting harga, pengertian harga jual, tujuan penentuan harga jual, tahapan penentuan harga , metode penentuan harga pokok produk, manfaat informasi harga pokok produk, prosedur pengumpulan biaya produksi, manfaat informasi biaya penuh dalam keputusan penentuan harga jual, penentuan harga jual normal, dan keputusan harga jual.

## BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini peneliti akan memberikan data tentang jenis penelitian, tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

## BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini peneliti akan memberikan gambaran tentang perusahaan, terdiri dari sejarah dan perkembangan perusahaan, misi dan tujuan, struktur organisasi proses produksi dan pemasaran.

## BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisikan tentang penganalisisan data dan pembahasan.

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisikan kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran dari penulis.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Harga Jual**

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

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

Swasta & Irawan (1984 : 147) mendefinisikan harga sebagai berikut : Harga jual adalah sejumlah uang (ditambahkan beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Definisi tersebut mengandung pengertian bahwa harga suatu barang akan diperoleh lengkap dengan pembungkus, kualitas, jenis serta pelayanan yang diberikan oleh penjual merupakan hasil penyerahan sejumlah uang dari pembeli.

Menurut Alma (1992 : 237), harga dari suatu barang adalah apa yang dirasakan oleh penjual, pembeli mampu membayar. Harga ini ada yang bersifat tetap dan ada pula yang dicapai dengan tawar menawar. Jadi pengertian harga sebenarnya ialah suatu nilai yang dicapai oleh penjual dan pembeli mengenai suatu barang.

Pengertian harga yang lain juga dikemukakan oleh Boediono (1980 : 5) , yang menyatakan bahwa harga adalah gaya (kekuatan) tarik menarik antara konsumen dan produsen yang bertemu di pasar. Penjual akan minta harga jual

lebih tinggi yang diharapkan akan diterimanya. Sedangkan pembeli akan menawar lebih rendah dari yang diharapkan akan diterimanya. Melalui tawar-menawar mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima kedua belah pihak.

Keputusan penentuan harga jual biasanya dibuat berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya harga saat ini, biaya masa depan, kondisi pasar, reaksi pesaing, laba yang diinginkan dan faktor-faktor lain yang berhubungan.

## **2. Arti Penting Harga**

Harga merupakan salah satu kekuatan penting dalam perekonomian yang berorientasi pada pasar, dalam hal ini harga sering menjadi faktor penentu dalam keputusan pembelian. Harga jual juga merupakan salah satu unsur paling penting dalam menentukan bagian pasar dan tingkat keuntungan perusahaan.

Yoseph dan Gordon (1987 : 218) mengemukakan alasan terhadap pentingnya harga, yaitu :

- a. Semua produk atau jasa mempunyai harga meskipun produk atau jasa tersebut gratis.
- b. Keputusan tentang harga dapat dibuat lebih sering daripada keputusan program-program lain.

- c. Dari sudut pandang anggaran, keputusan tentang harga memiliki dampak terhadap persentasi *margin* kontribusi.
- d. Keputusan tentang harga mempunyai implikasi penting bagi jenis program periklanan, promosi penjualan dan saluran distribusi yang dipilih.

Kondisi ekonomi makro, harga mempunyai peranan penting yaitu sebagai pengatur dasar sistem ekonomi, sebab mempengaruhi alokasi faktor-faktor produksi. Harga membuat pembatasan produksi secara ratio. Dengan adanya harga menyebabkan produsen dan konsumen berfikir rasional dulu sebelum bertindak.

Kondisi mikro, yaitu kondisi kecil itu sendiri, harga produk atau jasa merupakan penentu utama dari permintaan pasar untuk produk tersebut. Harga suatu produk juga mempengaruhi program pemasaran perusahaan. Disebutkan juga bahwa harga mempengaruhi persepsi konsumen tentang suatu produk (Yoseph & Gordon, 1987 : 221).

### **3. Tujuan Penentuan Harga Jual**

Penentuan harga adalah suatu alat untuk mencapai suatu tujuan perusahaan. Perusahaan harus menentukan tujuan utama yang ingin dicapai agar tujuan perusahaan itu jelas.

Tujuan penentuan harga yang dilakukan perusahaan terhadap seluruh produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut :

a. Kelangsungan Hidup Perusahaan

Perusahaan menetapkan tujuan demi kelangsungan hidup perusahaan jika menghadapi kelebihan kapasitas produksi, persaingan yang sangat gencar atau perubahan selera konsumen. Penentuan harga jual tersebut rendah (sekedarnya menutup biaya variabel) dapat diterima. Penentuan harga jual yang rendah bertujuan agar perusahaan dapat tetap bertahan dan bertahan hidup lebih utama daripada menghasilkan keuntungan (Wiratmo, 1992 : 218). Perusahaan beranggapan bahwa kelangsungan hidup merupakan tujuan utama, jika pasar mempunyai begitu banyak produsen, persaingan gencar atau perubahan selera konsumen. Demi kelangsungan hidup perusahaan, disusun strategi dengan memasang harga jual yang rendah dengan anggapan pasar akan peka terhadap harga (Kothler, 1989 : 138).

b. Peningkatan Arus Keuntungan

Perusahaan dapat memaksimalkan laba jangka pendek. Perusahaan lebih mementingkan prestasi keuntungan jangka pendeknya dibanding jangka panjang. Perusahaan mempunyai keuntungan untuk menetapkan harga yang dapat memaksimalkan laba jangka pendek dengan anggapan bahwa terdapat hubungan antara permintaan dan biaya dengan tingkat harga yang akan menghasilkan laba maksimum yang ingin dicapai.

c. Kepemimpinan Kualitas Produk

Perusahaan menetapkan harga yang tinggi supaya kualitas produk tetap terjamin dan citra produk unggul tetap terjaga. Ada kemungkinan perusahaan mempunyai keinginan untuk memasarkan produk dengan

kualitas tinggi, selain itu juga ingin menjadi pemimpin dalam kualitas produk di pasarnya. Pada umumnya perusahaan-perusahaan semacam ini menetapkan harga yang tinggi dengan tujuan dapat menutup tingginya biaya untuk menghasilkan mutu produk yang tinggi (Wiratmo, 1992 : 218).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa suatu perusahaan yang mempunyai kualitas produk yang tinggi akan mendapat kepercayaan dari konsumen. Kualitas tinggi akan berpengaruh pada tingginya harga. Apabila perusahaan mampu mempertahankan keadaan ini ia akan menjadi pemimpin pasar.

d. Meningkatkan penjualan

Peningkatan penjualan akan mempengaruhi penerimaan perusahaan, jumlah produksi dan laba perusahaan. Perusahaan selalu menginginkan jumlah penjualan yang tinggi untuk menunjang kelangsungan hidupnya. Peningkatan penjualan dapat dilakukan melalui pemasaran yang agresif. Pengembangan produk dengan memperbaharui dan menawarkan produk-produk baru dapat meningkatkan penjualan.

e. Mempertahankan dan Meningkatkan Pangsa Pasar

Salah satu strategi yang ditempuh perusahaan adalah mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Hal ini bermanfaat untuk mengamalkan dan meningkatkan penjualan. Perusahaan yakin bahwa perusahaan yang memiliki bagian pasar tersebar akan menikmati struktur biaya yang rendah dan keuntungan jangka panjang yang tinggi. Perusahaan berusaha mendominasi pasar dengan menetapkan harga yang rendah.

#### 4. Penentuan Harga Jual *Cost-Plus Pricing*

*Cost-plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Metode *cost-plus pricing* sangat membantu dalam menentukan harga jual, metode ini sangat umum dipakai perusahaan dan pemakaiannya sangat mudah dan sederhana.

Manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *Cost-Plus Pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya-biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* (tambahan di atas jumlah biaya). Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut (Mulyadi, 1993 : 350) :

Harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

Dengan demikian ada dua unsur yang perlu diperhitungkan dalam penentuan harga jual: taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

Taksiran biaya penuh dengan pendekatan *full costing* yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari:

Biaya bahan Baku	XX	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XX	
BOP (Variabel + Tetap)	XX	
	_____	+
Taksiran Total Biaya produksi		XX

Biaya Administrasi dan Umum	XX
Biaya Pemasaran	<u>XX</u> +
Taksiran Total Biaya non Produksi	<u>XX</u> +
Taksiran Biaya Penuh	<u>XX</u>

Unsur kedua yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Pada keadaan normal, harga harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan (Mulyadi, 1993:351):

#### 1. *Cost of Capital*

*Cost of capital* merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan. Besarnya *cost of capital* dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

#### 2. Resiko bisnis

Resiko bisnis merupakan akibat atau kerugian yang akan dihadapi atas investasi yang ditanamkan perusahaan. Semakin besar resiko bisnis yang dihadapi perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan. Jika resiko bisnis besar maka persentase laba yang ditambahkan di atas *cost of capital* menjadi lebih besar jika dibandingkan dengan bisnis yang beresiko.

### 3. Besarnya *Capital Employed*

*Capital Employed* adalah jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa. *Capital employed* ini merupakan faktor yang menentukan besarnya laba yang diharapkan, yang diperhitungkan dalam harga jual. Semakin besar investasi yang ditanamkan dalam memproduksi dan memasarkan produk atau jasa semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual. Data besarnya *Capital Employed* dapat dilihat dari jumlah aktiva yang tercantum dalam neraca awal tahun anggaran atau taksiran rata-rata total aktiva selama anggaran, untuk perhitungan harga jual yang akan berlaku dalam tahun anggaran yang bersangkutan.

Keunggulan metode *Cost-Plus Pricing* (Supriyono & Mulyadi, 1989 : 364 - 365)

- a. Pembuatan keputusan penentuan harga jual, manajemen dihadapkan kepada banyak ketidakpastian sehingga harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dapat merupakan titik awal kearah harga jual yang dapat diterima sesuai dengan kendala-kendala tertentu yang ada.
- b. Biaya dapat dipandang sebagai suatu batas bawah perlindungan atau penjagaan agar harga jual tidak ditentukan terlalu rendah sehingga menimbulkan kerugian.
- c. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dapat digunakan untuk mempelajari secara mendalam biaya para pesaingnya atau dapat membantu manajemen untuk memprediksi keputusan harga yang dibuat oleh para pesaingnya

relatif sama dengan perusahaan, maka manajemen dapat memusatkan strategi pemasarannya pada usaha atau cara-cara lain, misalnya pelayanan purna jual, kredit, maupun cepatnya penyerahan.

- d. Suatu perusahaan mungkin mempunyai berbagai kelompok produk dan tidak mempunyai waktu untuk menyusun analisis hubungan biaya-volume-laba secara rinci untuk setiap kelompok produk. Untuk menganalisis masalah tersebut, manajemen dapat dengan cepat dan secara langsung menggunakan formula *cost-plus pricing*. Harga jual yang ditentukan dengan *cost-plus pricing* ini mungkin sifatnya sementara dan akan diubah jika waktu, situasi dan kondisi sudah memungkinkan.

Kelemahan metode *cost-plus pricing* :

Harga jual *cost-plus pricing* dibuat berulang-ulang sesuai dengan perubahan lingkungan eksternal dan internal perusahaan, hal ini dirasakan kurang efisien sebab manajer penentu harga jual harus sering mengubah harga jual dan harus selalu memperhatikan biaya-biaya saat ini dan memperkirakan biaya masa yang akan datang, memperhatikan kondisi pasar, reaksi pesaing dan laba yang diharapkan oleh perusahaan (Supriyono & Mulyadi, 1989 : 332).

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu pendekatan *Full Costing* dan *Variable Costing*. *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi, yang membebaskan seluruh biaya produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Harga Pokok

Produksi menurut metode *full costing* terdiri dari : (Halim & Supomo, 1997:35)

Biaya bahan baku	Rp XX
Biaya tenaga kerja langsung	RP XX
Biaya Overhead pabrik tetap	Rp XX
Biaya Overhead pabrik variabel	Rp XX
Harga pokok produksi	<u>Rp XX</u>

Metode *full costing*, biaya overhead pabrik baik yang bersifat tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk-produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan dimuka pada kapasitas normal atau atas dasar biaya overhead pabrik sesungguhnya. Biaya overhead pabrik tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk jadi yang belum laku dijual dan baru dianggap biaya apabila produk jadi tersebut telah terjual.

*Variabel costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produksi. Biaya produksi yang bersifat tetap diperlakukan bukan sebagai harga pokok melainkan sebagai unsur biaya periodik. Biaya periodik merupakan biaya yang lebih erat hubungannya dengan periode akuntansi daripada dengan produk yang dihasilkan dan umumnya biaya periodik bersifat tetap. Harga pokok produksi menurut metode *variabel costing* terdiri dari:

Biaya variabel :

Biaya bahan baku variabel	Rp XX
---------------------------	-------

Biaya tenaga kerja langsung variabel	Rp XX
Biaya Overhead pabrik variabel	Rp XX
	<hr/>
Harga pokok Produksi	Rp XX +

Perbedaan antara metode *variabel costing* dan metode *full costing*:

- Menurut metode *full costing* biaya *overhead* tetap diperhitungkan dalam harga pokok, sedangkan menurut metode *variabel costing* biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya periodik. Biaya *overhead* pabrik tetap menurut metode *Full costing* belum diakui sebagai biaya sampai saat produk atau jasa yang bersangkutan terjual, karena biaya *overhead* pabrik tetap masih pada persediaan produk atau jasa yang belum terjual. Hal ini berbeda dengan metode *variabel costing* yang memperlakukan biaya *overhead* pabrik sebagai biaya periodik.
- Metode *full costing*, selisih antara Biaya *overhead* pabrik (BOP) dibebankan dengan BOP sesungguhnya dapat diperlakukan sebagai penambah atau pengurang harga pokok produk yang belum laku dijual (harga pokok persediaan) sedangkan menurut metode *variabel costing* selisih tersebut dapat berupa pembebanan *overhead* pabrik berlebih (*over-applied factory overhead*) atau pembebanan *overhead* pabrik kurang (*underapplied factory overhead*).
- Perbedaan dalam penyajian laporan rugi laba, terutama dasar yang digunakan dalam klasifikasi biaya. Laporan rugi laba menurut metode *full costing* biaya dikelompokkan berdasarkan fungsi pokok yang ada dalam perusahaan, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi administrasi dan umum. Sedangkan

pada laporan rugi laba menurut metode *variabel costing*, biaya digolongkan berdasarkan perilakunya terhadap perubahan volume kegiatan perusahaan.

- d. Perhitungan rugi laba menurut metode *full costing* digunakan istilah laba kotor (*Gross Profit*), yaitu kelebihan hasil penjualan dari harga pokok penjualan.

Sedangkan perhitungan rugi laba menurut metode *variabel costing* digunakan istilah Margin Kontribusi, yaitu kelebihan hasil penjualan dari biaya-biaya variabel.

## **B. Biaya**

### **1. Pengertian Biaya**

Biaya merupakan objek yang dicatat, digolongkan, diringkas, dan disajikan oleh akuntansi biaya. Menurut Mulyadi (1990: 7), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut Supriyono (1983: 16), biaya merupakan harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan.

Menurut Supriyono penggolongan biaya dilihat dari fungsi pokok perusahaan adalah:

#### **a. Biaya produksi**

Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi terdiri dari:

1). biaya bahan baku

Biaya bahan baku menurut Slamet Sugiri adalah harga perolehan seluruh substansi yang terdapat pada barang jadi. Substansi atau materi pokok barang jadi ini disebut sebagai bahan baku, sebab ia diubah menjadi bagian barang jadi yang masih dapat ditelusur keberadaannya. Sedangkan menurut Supriyono, biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk.

2). biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung menurut Slamet Sugiri adalah tenaga kerja yang memiliki kinerja langsung terhadap proses pengolahan barang, baik menggunakan kemampuan fisiknya maupun dengan bantuan mesin, sedangkan menurut Supriyono biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi/diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.

3). biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik menurut Slamet Sugiri adalah biaya-biaya yang timbul dalam proses produksi/pengolahan, yang tidak tergolongkan ke dalam biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Sedangkan menurut Mulyadi, biaya overhead pabrik adalah biaya yang digunakan dalam membuat barang jadi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

#### b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya pemasaran meliputi biaya untuk melaksanakan:

- 1). fungsi penjualan
- 2). fungsi penggudangan produk selesai
- 3). fungsi pengepakan dan pengiriman
- 4). fungsi advertensi
- 5). fungsi pemberian kredit dan pengumpulan piutang
- 6). fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan

#### c. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum.

#### d. Biaya keuangan

Biaya keuangan adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan.

### **2. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam Keputusan Penentuan Harga Jual**

Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa. Semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa.

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

- a. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.

Pengambilan keputusan harga jual yang dilakukan oleh manajer menghadapi berbagai faktor yang mengandung banyak ketidakpastian. Satu-satunya informasi yang memberikan kepastian relatif tinggi yang ada di tangan manajer penentu harga jual adalah biaya. Biasanya bagi manajer penentu harga jual, meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, informasi biaya penuh dibutuhkan oleh manajer tersebut sebagai titik awal untuk mengurangi ketidakpastian dalam menentukan harga jual produk atau jasa yang akan dibebankan kepada konsumen di masa yang akan datang. Informasi biaya penuh produk atau jasa yang cermat di tangan manajer, manajer penentu harga jual memiliki dasar untuk menetapkan kebijakan penentuan harga jual yang dapat diterima umum.

- b. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Kerugian dapat dihindari dengan salah satu cara yaitu dengan berusaha memperoleh pendapatan yang paling tidak dapat menutup biaya penuh, ini merupakan tanggung jawab manajer penentu harga jual, untuk menetapkan harga jual produk atau jasa yang dapat memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Manajer melakukan penentuan harga

jual, memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang yang bersangkutan dengan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

- c. Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melihat struktur biaya bersaing.

Informasi biaya penuh yang berada di tangan manajer penentu harga jual akan mampu memahami atau paling tidak menduga tindakan yang dilakukan oleh perusahaan pesaing, ketika perusahaan pesaing melakukan perubahan pada harga jual produk atau jasanya manajer penentu harga jual perlu memahami struktur biaya yang membentuk harga pokok produk atau jasa yang dipasarkan, karena berdasarkan informasi ini, manajer akan memilih data pembandingan struktur biaya produk pesaingnya, sehingga berdasarkan informasi biaya tersebut manajer akan mampu memperkirakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan pesaing.

- d. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

Umumnya harga jual sudah terbentuk di pasar karena perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, faktor yang harus dipertimbangkan untuk memasuki pasar tertentu, adalah biaya penuh produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, apakah perusahaan dapat memasuki pasar tersebut dan dapat bersaing dengan perusahaan lain.

### **C. Keputusan Harga Jual**

Penentuan harga jual merupakan suatu fungsi manajemen yang penting. Keputusan penentuan harga jual sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap keputusan tersebut. Keputusan penentuan harga jual biasanya dibuat berulang-ulang, karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini atau mungkin biaya masa depan, kondisi pasar, reaksi pesaing dan laba yang diinginkan. Dalam jangka panjang harga jual yang ditentukan harus dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup biaya masa depan dan laba masa depan yang diinginkan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu penelitian tentang objek tertentu. Kesimpulan diambil berdasarkan hasil analisis data dan hanya berlaku pada objek, serta perusahaan yang diteliti.

#### **B. Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Jalan W. Monginsidi No. 3 Yogyakarta.

#### **C. Waktu Penelitian**

Waktu yang dipergunakan dalam penelitian ini selama 3 bulan, yaitu bulan Juli sampai dengan bulan September 2001.

#### **D. Subjek Penelitian**

Yang dimaksud dengan subjek penelitian adalah orang-orang yang bersangkutan dengan objek penelitian atau mereka yang dapat memberikan informasi tentang objek penelitian. Adapun subjek penelitian ini adalah Pimpinan perusahaan, kepala bagian produksi, kepala bagian pemasaran, kepala bagian keuangan dan umum atau staf yang ditunjuk.

#### **E. Objek Penelitian**

Objek penelitian ini adalah cara penetapan harga jual air bersih pada

PDAM Tirtamaya Yogyakarta.

#### **F. Data yang Dicari**

1. Data gambaran umum perusahaan, berupa sejarah perusahaan dan perkembangannya sampai saat ini.
2. Data biaya : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan *Overhead* pabrik, biaya pemasaran, biaya administrasi.
3. Jumlah produk selesai yang dihasilkan
4. Penentuan harga pokok produk
5. Penentuan harga pokok penjualan
6. Penentuan harga jual

#### **G. Teknik Pengumpulan Data**

Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik :

1. Wawancara

Wawancara merupakan satu metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara lisan kepada orang-orang yang telah ditunjuk oleh pimpinan perusahaan. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data tentang gambaran umum perusahaan, seperti sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi, proses produksi, pemasaran dan pengawasan kualitas.



## 2. Observasi

Observasi merupakan pengumpulan data dengan jalan melakukan peninjauan dan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Observasi dilakukan dalam proses produksi dan fasilitas yang terdapat dalam perusahaan.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara mencatat data dari dokumen-dokumen milik perusahaan yang diperlukan. Dokumen perusahaan berupa data biaya, data produksi dan data penjualan.

## H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah:

1. Mengumpulkan data penentuan harga jual air jual yang dilakukan oleh PDAM dengan cara:
  - a. Mengumpulkan data-data biaya pendukung untuk perhitungan harga jual air bersih pada PDAM
  - b. Formula perhitungan harga jual air bersih yang digunakan oleh PDAM Tirtamarta untuk menghitung tingkat biaya, baik biaya tingkat Rendah, biaya tingkat Dasar, maupun biaya Penuh.
2. Menghitung tarif harga jual air bersih menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*

Langkah-langkahnya adalah :

- a. Menghitung biaya penuh, terdiri dari biaya yang berhubungan langsung dengan produksi dan biaya tidak berhubungan langsung dengan produksi.

1). Biaya yang berhubungan langsung dengan produksi, adalah:

a) Biaya Bahan Baku	Rp XX
b) Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp XX
c) BOP ( Variabel + Tetap )	<u>Rp XX</u>
Total Biaya Produksi	Rp XX

2). Biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produksi, adalah:

a) Biaya karyawan	Rp XX
b) Biaya kantor	Rp XX
c) Biaya Hubungan pelanggan	Rp XX
d) Biaya Penelitian dan pengembangan	Rp XX
e) Biaya Keuangan	Rp XX
f) Biaya Pemeliharaan	Rp XX
g) Biaya Penyisihan Piutang	Rp XX
h) Macam-macam biaya umum	Rp XX
i) Biaya Penyusutan dan Amortisasi	<u>Rp XX +</u>
Total Biaya non Produksi	<u>Rp XX +</u>
Biaya Penuh	Rp XX

- b. Menghitung besarnya laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan alat pengukur laba yaitu Kembalikan Investasi ( Return of Investment atau disingkat ROI ).

ROI dapat dihitung dengan rumus :

$$ROI = \frac{\text{Pendapatan} - \text{Biaya Penuh}}{\text{Total Aktiva}}$$

- c. Menentukan besarnya presentase *Markup* yang menggambarkan besarnya biaya produksi dan biaya non produksi yang harus ditutup atas penjualan air bersih dan pengembalian atas investasi yang diinginkan oleh perusahaan.

Perhitungan *Markup* tersebut adalah:

$$\text{Persentase Markup} = \frac{\text{Return yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan} + \text{biaya non produksi}}{\text{Volume penjualan dalam unit} \times \text{biaya produksi per unit}}$$

- d. Menghitung Harga jual air bersih per m<sup>3</sup>, dengan perhitungan sebagai berikut :

Biaya produksi per m <sup>3</sup>	Rp XX
<i>Mark up</i> x Biaya produksi per m <sup>3</sup>	<u>Rp XX</u> +
Harga jual per m <sup>3</sup>	Rp XX

$$\text{Biaya Produksi per m}^3 = \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Volume Produk}}$$

3. Menghitung selisih antara penentuan harga jual air bersih menurut perusahaan dengan penentuan harga jual menurut perhitungan *cost-plus pricing*. Perhitungan selisih antara penentuan harga jual air bersih menurut perusahaan dengan penentuan harga jual menurut perhitungan *cost-plus pricing* dapat dirumuskan dengan :

$$\frac{\text{Harga jual air bersih menurut kajian teori}-\text{Harga jual air bersih menurut perhitungan perusahaan}}{\text{Harga jual air bersih menurut kajian teori}} \times 100 \%$$

Jika terdapat selisih antara harga jual air bersih menurut kajian teori dengan harga jual air bersih menurut tarif perusahaan maka selisih tersebut akan dinyatakan dalam persentase. Penghitungan selisih dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

a. Selisih lebih

Selisih lebih terjadi jika dalam penghitungan selisih antara harga jual air bersih per unit menurut metode *cost-plus pricing* lebih kecil dibanding harga jual air bersih per unit menurut perusahaan.

b. Selisih kurang

Selisih kurang dapat terjadi jika dalam penghitungan selisih antara harga jual air bersih per unit menurut metode *cost-plus pricing* lebih besar dibanding harga jual air bersih per unit menurut perusahaan.

Apabila ditemukan selisih harga jual air bersih dari perbandingan yang dilakukan, maka peneliti akan menetapkan kriteria penyimpangan sebagai berikut:

- a). Jika besarnya selisih antara 0% sampai dengan 5%, maka harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta dianggap tepat.
- b). Jika besarnya selisih lebih dari 5%, maka harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta dianggap tidak tepat.

Kriteria yang ditetapkan oleh peneliti tersebut berdasarkan pertimbangan bahwa penyimpangan dari teori belum tentu menunjukkan bahwa praktek perusahaan tidak baik. Penentuan batas-batas toleransi yang dirumuskan di atas mengambil dari angka-angka statistik, dimana angka penyimpangan sebesar 1% sampai 5% masih dianggap sebagai angka penyimpangan yang normal terjadi, sehingga penyimpangan yang besarnya masih dalam persentase tersebut masih bisa diterima untuk dikatakan tepat.

4. Menganalisa harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta Yogyakarta.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM)

##### Tirtamarta Yogyakarta

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtamarta Yogyakarta pertama berdiri pada tahun 1925 dengan nama *Hoogdrink Water Beddrijf*. Namun sebelum Perusahaan Air Minum tersebut didirikan telah dibangun sumber air minum di Karanggayam pada tahun 1918 dan sumber air Umbul Lanang di Kalikuning pada tahun 1923, kemudian pada tahun 1939 – 1941 dibangun lagi sumur – sumur Besi dan Besi II. Pada periode jaman Jepang, sekitar tahun 1942 – 1945, Perusahaan Air Minum diganti namanya “Tepas Tirto Marto”.

Setelah Indonesia merdeka, Tepas Tirto Marto diambil alih oleh Pemerintah Daerah Yogyakarta. Status dan namanya diubah menjadi Jawatan Air Minum Daerah Istimewa Yogyakarta, saat itu dibuat sumur Heuvel di daerah Kayen (Kentungan Utara). Tahun 1952 Jawatan Air Minum Daerah Istimewa Yogyakarta diserahkan kepada Pemerintah Kotapraja Yogyakarta dan statusnya diubah menjadi Dinas Perusahaan Air Minum Kotapraja Yogyakarta.

Berdasarkan Peraturan Daerah Nomor 6 tahun 1970, pada tanggal 17 Agustus 1970 secara resmi Dinas Perusahaan Air Minum berubah statusnya menjadi Perusahaan Jawatan Air Minum Tirtamarta. Dengan Peraturan

Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor 3 Tahun 1976 tanggal 19 Juni 1976 statusnya Perusahaan Jawatan Air Minum Yogyakarta diubah menjadi Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta.

Sampai dengan tahun 1997, PDAM Tirtamarta Yogyakarta telah memiliki beberapa sumber air baik berupa sumber, sumur maupun reservoir (tempat penampungan air) yang terdapat di berbagai daerah antara lain:

1. Sumber air minum Karanggayam yang merupakan peninggalan jaman Belanda, yang dibangun tahun 1918.
2. Sumber air minum Umbul Lanang di Kalikuning yang dibangun sekitar tahun 1923-1925
3. Sumber Besi dan Besi II yang dibangun tahun 1939-1941
4. Sumur Heuvel di daerah Kayen (Kentungan Utara)
5. Sumur Candi dan sumur pompa Gemawang yang dibangun tahun 1954 –1956
6. Sumur pompa Jongkang , instalasi penjernihan Padasan, sumur gravitasi Karanggayam dan sumur pompa Karangwuni yang dibangun dalam rangka mengatasi kekurangan sumber air karena hancurnya mata air Umbul Wadon akibat banjir lahar dingin gunung Merapi.
7. Sumur dalam Blambangan dan sumur dangkal Winongo yang dioperasikan akhir tahun 1977.
8. Sumur dalam di Bedog sebanyak 12 buah, sumur dalam di Karanggayam sebanyak 5 buah, reservoir Bedog kapasitas 2500m<sup>3</sup> , reservoir

Karanggayam kapasitas  $1000\text{m}^3$  yang dibangun sekitar tahun 1978 – 1983.

9. Sumur dalam Ngaglik sebanyak 8 buah yang dibangun tahun 1984.

10. Pembuatan sumur dalam sebanyak 9 unit yang dibangun tahun 1995 – 1996.

## **B. Kedudukan, Tugas Pokok dan Fungsi Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirtamarta Yogyakarta.**

Kedudukan ,tugas pokok dan fungsi PDAM Tirtamarta Yogyakarta ditetapkan melalui Surat Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor : 162/KD/1982, tentang susunan organisasi dan tata kerja Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta.

1. Kedudukan PDAM Tirtamarta Yogyakarta adalah:

- a. PDAM Tirtamarta Yogyakarta sebagai perusahaan milik Pemerintah Daerah adalah suatu alat kelengkapan Otonomi Daerah.
- b. PDAM Tirtamarta Yogyakarta diselenggarakan atas dasar asas ekonomi Perusahaan dalam kesatuan sistem pembinaan ekonomi Indonesia berdasarkan Pancasila yang menjamin kelangsungan Demokrasi Ekonomi yang berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- c. PDAM Tirtamarta Yogyakarta sehari-hari dipimpin oleh suatu Direksi di bawah pengawasan suatu Badan Pengawas.

## 2. Tugas Pokok PDAM Tirtamarta Yogyakarta.

PDAM Tirtamarta Yogyakarta mempunyai tugas pokok menyelenggarakan pengelolaan air minum untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang mencakup aspek sosial, kesehatan dan pelayanan umum.

## 3. Fungsi PDAM Tirtamarta Yogyakarta

Tugas pokok yang diemban oleh PDAM Tirtamarta , menuntut Perusahaan untuk menjalankan fungsi-fungsi sebagai berikut:

- a. fungsi pelayanan umum/jasa
- b. menyelenggarakan kemanfaatan umum
- c. memupuk pendapatan

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh PDAM Tirtamarta dalam melaksanakan fungsinya sebagai Perusahaan Daerah adalah:

- a. Pembangunan, pengoperasian dan pemeliharaan sumber air dan distribusi serta instalasi penunjang lainnya dalam rangka penyediaan air minum yang sehat dan bersih.
- b. Penyediaan air minum yang cukup pada tempat-tempat tertentu untuk kepentingan pencegahan kebakaran.
- c. Peraturan-peraturan yang mengatur pelayanan air minum.
- d. Pengetesan, pemasangan, penyegelan, pembacaan dan pencabutan meter air.
- e. Pengelolaan PDAM Tirtamarta Yogyakarta secara efisien dan efektif berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi.

### C. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi perusahaan adalah suatu pola pengelompokan yang dilakukan berdasarkan aktivitas, tugas yang mengarah pada pencapaian tujuan perusahaan. Maksud disusunnya struktur organisasi suatu perusahaan adalah untuk memberikan kejelasan dalam menentukan pembagian tugas dan tanggung jawab, hubungan kerja dan batas-batas wewenang pada masing-masing bagian organisasi.

Struktur organisasi serta penjelasan tata kerja yang digunakan oleh PDAM Tirtamarta Yogyakarta berdasarkan pada Keputusan Walikota Yogyakarta Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor: 162/KD/1987 yang ditetapkan pada tanggal 3 September 1987. Adapun susunan organisasi PDAM Tirtamarta Yogyakarta terdiri dari:

1. Kepala Daerah
2. Badan Pengawas
3. Direksi
4. Satuan Pengawas Intern
5. Bagian
6. Seksi
7. Urusan
8. Pelaksana

Bentuk struktur organisasi PDAM Yogyakarta ini dapat dilihat pada gambar IV.1.

Nomor	Nama Perkiraan	T A H U N		NAIK/TURUN	%	Nomor	Nama Perkiraan	T A H U N		NAIK/TURUN	%
		31 DESEMBER 1998	31 DESEMBER 1997					31 DESEMBER 1998	31 DESEMBER 1997		
Perk	A K T I V A					Perk	P A S S I V A				
1x.x.xx	AKTIVA LANCAR					5x.x.xx	KEWAJIBAN LANCAR				
10.0.00	K a s	272.600.00	10.845.790.00	(10.573.190.00)	(97.49)	50.x.xx	KEWAJIBAN JANGKA PENDEK				
10.0.10	B a n k	4.857.865.163.80	2.992.869.990.91	1.864.995.172.89	62.31	50.0.xx	Hutang Usaha	20.383.383.00	73.397.751.00	(53.014.368.00)	(72.23)
10.1.00	Kas Kecil	2.500.000.00	2.500.000.00	0.00	0.00	50.1.xx	Hutang Lainnya	54.375.788.00	40.054.614.00	14.321.174.00	35.75
10.0.0x	Deposito Rupiah	2.900.000.000.00	2.300.000.000.00	600.000.000.00	26.09	50.2.xx	Biaya yang belum dibayar	3.657.372.689.43	3.325.929.929.34	331.442.760.09	9.97
12.x.xx	Piutang Usaha	768.610.200.00	763.954.867.75	4.655.332.25	0.61	50.3.xx	Pendapatan Diterima dimuka	15.400.000.00	8.387.000.00	7.013.000.00	83.62
13.1.xx	Piutang Pajak	0.00	131.673.800.00	(131.673.800.00)	(100.00)	50.5.xx	Hutang Pajak	234.050.099.00	150.482.200.00	83.567.899.00	55.53
13.2.xx	Pinjaman Pegawai	0.00	2.348.790.00	(2.348.790.00)	(11.99)	50.6.xx	Hutang Jangka Panjang jatuh tempo	1.983.535.789.20	2.032.354.548.45	(48.818.759.25)	(2.40)
13.3.xx	Pendapatan akan diterima	49.651.805.00	26.011.110.00	23.640.695.00	90.89	50.8.xx	Kewajiban jangka pendek lainnya	141.436.173.00	118.300.611.00	23.135.562.00	19.56
13.4.xx	Piutang Umbangirta	6.016.190.00	4.409.890.00	1.606.500.00	36.43						
13.8.xx	Rupa-rupa Piutang lainnya	99.162.871.00	90.666.916.00	8.495.955.00	9.37						
14.0.xx	Persediaan Bahan Kimia	6.638.007.00	7.318.060.00	(680.053.00)	(9.29)		Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	6.106.553.921.63	5.748.906.653.79	357.647.267.84	6.22
14.1.XX	Persediaan Lainnya	101.375.554.14	84.353.869.83	17.021.684.31	20.18						
15.0.xx	Biaya dibayar dimuka	484.449.00	99.050.00	385.399.00	389.10						
15.1.xx	Uang Muka Kerja	7.500.000.00	1.223.225.00	6.276.775.00	513.13						
15.3.xx	Uang Muka Kepada Kontraktor	0.00	0.00	0.00	0.00	6x.x.xx	KEWAJIBAN JANGKA PANJANG DAN LAIN-				
15.4.xx	Pembayaran dimuka pajak	205.645.697.00	182.839.706.00	22.805.991.00	100.27	60.0.xx	KEWAJIBAN JANGKA PANJANG				
15.5.xx	Pembayaran dimuka kepada Penda	292.207.000.00	161.656.000.00	130.551.000.00	0.00	60.0.xx	Pinjaman Pemerintah Pusat	134.573.000.00	172.086.000.00	(37.513.000.00)	(21.80)
						60.1.xx	Pinjaman Luar Negeri	6.351.190.698.50	6.352.836.389.96	(1.645.691.46)	(0.03)
	Jumlah Aktiva Lancar	9.297.929.536.94	6.762.770.865.49	2.535.158.671.45	37.49	60.2.xx	Bunga hutang jk.panjang masa tengg	1.085.749.151.20	1.171.623.429.12	(85.874.277.92)	(7.33)
						60.3.xx	Pinjaman Jangka Panjang lain	0.00	0.00	0.00	0.00
30.0.XX	AKTIVA TETAP						Jumlah Kewajiban Jangka Panjang	7.571.512.849.70	7.696.545.819.08	(125.032.969.38)	(1.62)
30.1.xx	Tanah dan Penyempurnaan Tanah	75.034.779.25	69.630.204.25	5.404.575.00	7.76						
30.2.xx	Instalasi Sumber Air	6.426.615.898.34	6.395.382.400.54	31.233.497.80	0.49	61.x.xx	KEWAJIBAN LAIN-LAIN				
30.3.xx	Instalasi Pompa Air	1.111.910.026.00	1.026.360.366.00	85.549.660.00	8.34	61.0.xx	Pendapatan ditangguhkan	109.350.00	0.00	109.350.00	0.00
30.4.xx	Instalasi Pengolahan Air	998.347.182.00	965.780.182.00	32.567.000.00	3.37	61.2.xx	Uang Jaminan Langganan	446.866.005.00	389.488.305.00	57.377.700.00	14.73
30.5.xx	Instalasi Transmisi & Distribusi	14.037.090.331.86	13.315.165.116.80	721.925.215.06	5.42	61.5.00	Cadangan Dana Produksi	14.989.875.43	14.989.733.79	141.64	0.00
30.6.xx	Bangunan/Gedung	1.097.672.913.13	1.097.672.913.13	0.00	0.00	61.5.10	Cad.dana sos.peddik & kesejahteraan Peg	210.265.751.72	169.822.430.90	40.443.320.82	23.82
30.7.xx	Peralatan dan Perlengkapan	260.662.796.37	257.280.296.37	3.382.500.00	1.31	61.5.20	Cad. Dana Pensiun dan sokongan	209.152.611.42	134.145.861.78	75.006.749.64	55.91
30.8.xx	Kendaraan/alat pengangkutan	290.049.291.00	282.596.791.00	7.452.500.00	2.64	61.5.50	Hag.laba.Penda yang belum dibagi	494.766.132.30	199.610.603.28	295.155.529.02	147.87
30.8.10	Inventaris perabot kantor	447.790.705.00	434.621.705.00	13.169.000.00	3.03	61.6.xx	Pendapatan yang akan ditagihkan	41.726.095.00	124.559.195.00	(82.833.100.00)	(66.50)
	Jumlah Aktiva Tetap	24.745.173.922.95	23.844.489.975.09	900.683.947.86	3.78		Jumlah Kewajiban lain-lain	1.417.875.820.87	1.032.616.129.75	385.259.691.12	37.31
30.9.xx	Akumulasi penyusutan aktiva tetap	(12.456.243.362.58)	(10.895.033.543.75)	(1.561.209.818.83)	14.33						
	Nilai Baku Aktiva Tetap	12.288.930.560.37	12.949.456.431.34	(660.525.870.97)	(5.10)						
31.x.xx	Aktiva Tetap dalam penyelesaian	10.272.825.00	14.732.425.00	(4.459.600.00)	(30.27)						
		12.299.203.385.37	12.964.188.856.34	(664.985.470.97)	(5.13)	70.0.xx	MODAL DAN CADANGAN				
4x.x.xx	AKTIVA LAIN-LAIN					70.0.xx	Keayaan Penda yang dipisahkan	2.479.793.562.38	2.479.793.562.38	0.00	0.00
40.0.xx	Bahan Instalasi	944.757.458.36	927.908.807.75	16.848.650.61	1.82	70.1.xx	Penyertaan Pemerintah Pusat	2.239.205.369.10	2.239.205.369.10	0.00	0.00
40.1.xx	Beban ditangguhkan	1.910.063.435.07	1.864.374.935.07	45.688.500.00	2.45	70.3.xx	Selisih Penilaian Kembali Aktiva T	1.222.638.292.92	1.222.638.292.92	0.00	0.00
40.4.xx	Aktiva yang tidak digunakan	14.748.920.00	14.343.446.00	405.474.00	2.83	70.5.xx	Cadangan Umum	454.564.161.11	293.957.115.74	160.607.045.37	54.64
40.6.xx	Pendapatan operasi yg.blm diterima	41.726.095.00	124.559.195.00	(82.833.100.00)	(66.50)	70.6.xx	Laba yang belum dibagi	0.00	0.00	0.00	0.00
40.9.xx	Akual. Amorts. beban ditangguhkan	(1.456.217.952.14)	(1.318.014.304.14)	(138.203.648.00)	10.49	70.7.00	Laba Tahun Berjalan.	1.560.066.900.89	626.468.858.75	933.598.042.14	149.03
	Jumlah Aktiva Lain-lain	1.455.077.956.29	1.613.172.079.68	(158.094.123.39)	(9.80)		Jumlah Modal dan Cadangan	7.956.268.286.40	5.862.063.198.89	1.094.205.087.51	15.95
	JUMLAH AKTIVA	23.052.210.878.60	21.340.131.801.51	1.712.079.077.09	8.02		JUMLAH PASSIVA	23.052.210.878.60	21.340.131.801.51	1.712.079.077.09	8.02

Dalam melaksanakan tugasnya Direksi diawasi oleh Badan Pengawas yang ditunjuk oleh Walikotamadya Kepala Daerah untuk melaksanakan pengawasan terhadap pengelolaan PDAM.

Berdasarkan struktur organisasi PDAM Tirtamarta Yogyakarta di atas, maka susunan daaan tanggung jawab atau job diskripsi pada masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

### **1. Direktur Utama**

Dalam melaksanakan tugasnya, Direktur Utama bertanggungjawab kepada Kepala Daerah. Direktur Utama mempunyai tugas:

- a. Melaksanakan pengurusan dan pembinaan sesuai dengan kebijaksanaan Kepala Daerah.
- b. Mewakili perusahaan di dalam dan di luar pengadilan.
- c. Mempersiapkan dan menetapkan rencana kegiatan perusahaan untuk dimintakan pengesahan kepada Kepala Daerah.
- d. Mengangkat dan memberhentikan pegawai perusahaan sesuai dengan peraturan kepegawaian yang berlaku.
- e. Melaksanakan pembinaan pegawai perusahaan untuk menciptakan suasana kerja yang menunjang tujuan perusahaan.
- f. Mengadakan penilaian / evaluasi terhadap efisiensi serta efektifitas dan aktivitas perusahaan.
- g. Memberikan laporan berkala perhitungan hasil usaha dan kegiatan perusahaan kepada Kepala Daerah.

- h. Memberikan laporan tahunan kepada Kepala Daerah.
- i. Membina kerjasama yang baik dengan instansi yang lain
- j. Menetapkan peraturan-peraturan mengenai tata tertib dan cara menjalankan perusahaan.
- k. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan Kepala Daerah dan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.

Dalam menjalankan tugasnya Direktur Utama dibantu Oleh Direktur Bidang Teknik dan Direktur Bidang Umum.

## **2. Direktur Bidang Teknik**

Dalam menjalankan tugasnya, Direktur Bidang Teknik bertanggungjawab kepada Direktur Utama. Tugas Direktur Bidang Teknik adalah:

- a. Menjalankan pengurusan dan pembinaan di bidang teknik sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Direeaktur Utama.
- b. Mewakili perusahaan di dalam dan di luar pengadilan.
- c. Mempersiapkan rencana perusahaan di bidang teknik yang menyangkut perencanaan teknik, produksi, distribusi, dan peralatan teknik.
- d. Mengadakan evaluasi kegiatan dalam bidang teknik untuk mencapai efisiensi dan efektivitas kerja serta mengadakan perbaikan dan penyempurnaan.
- e. Mengkoordinasikan aktivitas bagian Perencanaan Teknik, Bagian Produksi, Bagian Distribusi.

- f. Memberikan petunjuk dan bimbingan terhadap semua kegiatan kerja di bidang perencanaan teknik, produksi, distribusi dan peralatan teknik.
- g. Memberikan usul, saran dan pertimbangan kepada Direktur Utama dalam hal pengangkatan, promosi/mutasi dan pemberhentian pegawai khususnya pegawai bidang teknik.
- h. Mengawasi semua bidang kegiatan perencanaan teknik, produksi dan distribusi.
- i. Memberikan laporan berkala kegiatan di bidang teknik kepada Direktur Utama.
- j. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan Direktur Utama.

Direktur Bidang Teknik terdiri dari:

- 1) Bagian Perencanaan Teknik
- 2) Bagian Produksi
- 3) Bagian Distribusi

### **3. Direktur Bagian Umum**

Dalam menjalankan tugasnya, Direktur Bidang Umum bertanggungjawab kepada Direktur Utama. Direktur Bidang Umum mempunyai tugas:

- a. Melaksanakan pengurusan dan pembunaan perusahaan di bidang umum sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Direktur Utama.

- b. Mewakili perusahaan di dalam dan di luar pengadilan.
- c. Mempersiapkan rencana perusahaan di bidang umum, keuangan dan pelanggan.
- d. Mengkoordinasikan aktivitas bagian umum, bagian langganan dan bagian keuangan.
- e. Memberikan petunjuk dan bimbingan terhadap semua kegiatan kerja yang menyangkut pendapatan dan pembelanjaan perusahaan, pengadaan dan pengelolaan barang - barang serta administrasi kepegawaian.
- f. Mengawasi semua kegiatan umum, keuangan dan langganan.
- g. Memberikan usul,saran dan pertimbangan kepada Direktur Utama dalam hal pengangkatan , promosi/mutasi, dan pemberhentian pegawai perusahaan.
- h. Mengadakan evaluasi kegiatan di bidang umum untuk mencapai efisiensi dan efektivitas serta mengadakan perbaikan dan penyempurnaan.
- i. Memberikan laporan berkala kegiatan di bidang teknik kepada Direktur Utama.
- j. Menjalankan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur Utama.

Direktur Bidang Umum terdiri dari:

- 1) Bagian Umum
- 2) Bagian Keuangan
- 3) Bagian Langganan

#### 4. Bagian Perencanaan Teknik

Bagian Perencanaan Teknik dipimpin oleh seorang Kepala Bagian yang di dalam menjalankan tugasnya bertanggungjawab kepada Direktur Bidang Teknik. Tugas Bagian Perencanaan Teknik adalah:

- a. Membantu Direktur Bidang Teknik dalam menyusun usulan anggaran perusahaan di bidang teknik.
- b. Mengadakan kegiatan penelitian dan pengembangan dalam bidang penyediaan air minum guna keperluan distribusi.
- c. Mengkoordinasikan kegiatan perencanaan teknik untuk pemasangan pipa transmisi, distribusi, sambungan dan pipa persil serta instalasi air minum lainnya.
- d. Menyusun program pendidikan dan latihan serta petunjuk teknis terhadap karyawan di bidang teknik.
- e. Menjalankan inventarisasi atas semua instalasi air minum untuk menyusun program pemeliharaan, perbaikan dan pengembangan instalasi air minum .
- f. Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan dibidang perencanaan teknik serta mengusulkan perbaikan dan penyempurnaan kepada Direktur Bidang Teknik.
- g. Menyelenggarakan kegiatan komputerisasi.
- h. Mengawasi kegiatan seksi-seksi dibawahnya.
- i. Memberikan laporan bulanan, saran pertimbangan kepada Direktur Bidang Teknik.

- j. Menjalankan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh Direktur Bidang Teknik.

Bagian Perencanaan Teknik terdiri dari:

- 1) Seksi Penelitian dan Pengembangan, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Penelitian dan Pengembangan Produksi Air
  - b) Urusan Penelitian dan Pengembangan Transmisi dan Distribusi
  - c) Urusan Penelitian dan Pengembangan Teknik Umum
- 2) Seksi Perencanaan Teknik, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Perencanaan Instalasi Umum
  - b) Urusan Perencanaan Instalasi Sambungan Baru
  - c) Urusan Data dan Gambar
- 3) Seksi Data dan Evaluasi, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Komputer
  - b) Urusan Data dan Pustaka
  - c) Urusan Evaluasi

## **5. Bagian Produksi**

Bagian produksi dipimpin oleh seorang Kepala Bagian yang berada di bawah dan bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bidang Teknik.

Bagian Produksi mempunyai tugas:

- a. Membantu Direktur Bidang Teknik dalam menyusun anggaran perusahaan yang menyangkut kegiatan bagiannya.
- b. Menyusun skedul produksi untuk mencapai efisiensi dan efektivitas produksi air.

- c. Menyelenggarakan pengolahan air dan laboratorium untuk menghasilkan air minum sesuai dengan standar yang ditentukan.
- d. Merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan pemeliharaan dan perbaikan instalasi produksi lainnya.
- e. Menyelenggarakan penelitian dalam usaha untuk menemukan dan mengembangkan sumber air dan melaporkan hasilnya kepada Direksi.
- f. Menjamin kelancaran hubungan baik dengan instalasi yang berhubungan dengan masalah perairminuman.
- g. Mengkoordinasikan penyusunan dan penyajian data produksi air.
- h. Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan di bidang produksi serta mengusulkan perbaikan dan penyempurnaan kepada Direktur Bidang Teknik.
- i. Mengawasi kegiatan seksi-seksi yang dipimpinnya.
- j. Memberikan laporan bulanan, saran, pendapat, dan pertimbangan kepada Direktur Bidang Teknik.
- k. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur Bidang Teknik.

Bagian Produksi Terdiri dari:

- 1) Seksi Produksi I, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Bedog Winingo
  - b) Urusan Karanggayam
  - c) Urusan Ngaglik

- 2) Seksi Produksi II, terdiri dari:
  - a) Urusan Reservoir Gemawang Kentungan
  - b) Urusan Jongkang, Nandan, dan Sumur Gemawang
- 3) Seksi Produksi III, terdiri dari:
  - a) Urusan Kalikuning Padasan
  - b) Urusan Candi
- 4) Seksi Pemeliharaan Instalasi Produksi dan Laboratorium, terdiri dari:
  - a) Urusan Laboratorium
  - b) Urusan Pemeliharaan Instalasi Perpompaan Listrik
  - c) Urusan Pemeliharaan Perpompaan Diesel

## **6. Bagian Distribusi**

Bagian Distribusi dipimpin oleh seorang Kepala Bagian Yang bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bagian Teknik. Tugas Bagian Teknik Distribusi adalah:

- a. Membantu Direktur Bidang Teknik dalam menyusun usulan anggaran perusahaan yang menyangkut kegiatan bagiannya.
- b. Mengatur dan menjamin pendistribusian air minum kepada pelanggan serta menjamin kelancaran distribusi air ke pelanggan.
- c. Menyelenggarakan pengawasan dalam rangka pengamanan terhadap semua jaringan pipa transmisi dan distribusi.
- d. Menyelenggarakan pemeliharaan dan penggantian semua pipa jaringan air minum.
- e. Menyelenggarakan pemeliharaan pemasangan sambungan baru.

- 2) Seksi Produksi II, terdiri dari:
  - a) Urusan Reservoir Gemawang Kentungan
  - b) Urusan Jongkang, Nandan, dan Sumur Gemawang
- 3) Seksi Produksi III, terdiri dari:
  - a) Urusan Kalikuning Padasan
  - b) Urusan Candi
- 4) Seksi Pemeliharaan Instalasi Produksi dan Laboratorium, terdiri dari:
  - a) Urusan Laboratorium
  - b) Urusan Pemeliharaan Instalasi Perpompaan Listrik
  - c) Urusan Pemeliharaan Perpompaan Diesel

## **6. Bagian Distribusi**

Bagian Distribusi dipimpin oleh seorang Kepala Bagian Yang bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bagian Teknik. Tugas Bagian Teknik Distribusi adalah:

- a. Membantu Direktur Bidang Teknik dalam menyusun usulan anggaran perusahaan yang menyangkut kegiatan bagiannya.
- b. Mengatur dan menjamin pendistribusian air minum kepada pelanggan serta menjamin kelancaran distribusi air ke pelanggan.
- c. Menyelenggarakan pengawasan dalam rangka pengamanan terhadap semua jaringan pipa transmisi dan distribusi.
- d. Menyelenggarakan pemeliharaan dan penggantian semua pipa jaringan air minum.
- e. Menyelenggarakan pemeliharaan pemasangan sambungan baru.

- f. Menyelenggarakan penggantian, pemindahan, pencabutan dan perbaikan meter air.
- g. Menyelenggarakan pemeliharaan perawatan teknik.
- h. Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan dalam bidang distribusi.
- i. Menyampaikan laporan bulanan, saran, pendapat dan pertimbangan kepada Direktur Bidang Teknik
- j. Mengawasi kegiatan seksi-seksi yang dipimpinnya.
- k. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur
- l. Bidang Teknik.

Bagian Distribusi terdiri dari:

- 1) Seksi Transmisi dan Distribusi, terdiri dari
  - a) Urusan Pemasangan Instalasi Transmisi dan Distribusi
  - b) Urusan Pemasangan Instalasi Sambungan Baru
  - c) Urusan Distribusi Air dan Pelayanan Gangguan
- 2) Seksi Pemeliharaan Instalasi Transmisi dan Distribusi, terdiri dari:
  - a) Urusan Pemeliharaan Transmisi dan Distribusi
  - b) Urusan Pemeliharaan Hydrant Afsluiter
  - c) Urusan Pemeliharaan Meter Air
- 3) Seksi Peralatan Teknik, terdiri dari:
  - a) Urusan Bengkel
  - b) Urusan Pemeliharaan Peralatan Teknik
  - c) Urusan Pengetesan dan Pengujian Peralatan Teknik

## 7. Bagian Umum

Bagian Umum dipimpin oleh seorang Kepala Bagian yang berada dibawah dan bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bidang Umum.

Bagian Umum mempunyai tugas:

- a. Membantu Direktur Bidang Umum dalam menyusun anggaran perusahaan yang menyangkut kegiatan bagiannya.
- b. Menyelenggarakan kegiatan-kegiatan di bidang ketatausahaan dan kesekretariatan.
- c. Menyelenggarakan kegiatan-kegiatan di bidang kerumahtanggaan, pemeliharaan, peralatan kantor dan perundang-undangan.
- d. Menyelenggarakan rapat-rapat dan penerimaan tamu
- e. Menyelenggarakan pengadaan, penerimaan dan penyimpanan barang-barang baik peralatan kantor maupun peralatan teknik.
- f. Menyelenggarakan pembinaan dan pendidikan pegawai perusahaan.
- g. Mengadakan evaluasi terhadap organisasi dan administrasi perusahaan.
- h. Mengawasi kegiatan seksi-seksi yang dipimpinnya.
- i. Memberikan laporan bulanan, saran, pendapat dan pertimbangan kepada Direktur Bagian Umum.
- j. Menjalankan tugas-tugas lainnya yang diberikan Direktur Bagian Umum.

Bagian Umum terdiri dari:

- 1) Seksi Pembekalan, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Pembekalan

- b) Urusan Gudang
  - c) Urusan Inventaris
- 2) Seksi Umum, yang terdiri dari:
- a) Urusan Tata Usaha
  - b) Urusan Rumah Tangga
  - c) Urusan Keamanan
- 3) Seksi Personalia, yang terdiri dari:
- a) Urusan Gaji dan Kepegawaian.
  - b) Urusan Pembinaan dan Pengembangan

#### **8. Bagian Keuangan**

Bagian Keuangan dipimpin oleh seorang Kepala Bagian yang berada di bawah dan bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bidang Umum. Bagian Keuangan mempunyai tugas:

- a. Membantu Direktur Bidang Umum dalam menyusun anggaran perusahaan.
- b. Melaksanakan pembukuan perusahaan sesuai dengan sistem pembukuan yang dipakai serta menyajikan laporan keuangan yang sistematis, benar dan tepat pada waktunya.
- c. Menerima, menghitung dan mencatat semua hasil penerimaan pada setiap harinya dan menyetor hasil penerimaan tersebut kepada bank secepatnya.
- d. Memeriksa semua transaksi pembayaran baik yang melalui kas (dan kerja) maupun Bank yang ditunjuk oleh Kepala Daerah serta menjamin

bahwa semua transaksi pembayaran tersebut telah memenuhi persyaratan.

- e. Memeriksa laporan keuangan perusahaan beserta evaluasinya untuk dimintakan persetujuannya kepada Direksi.
- f. Membantu Direksi dalam pembuatan laporan keuangan yang akan disampaikan kepada Direksi.
- g. Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan dalam bidangnya.
- h. Menjamin hubungan baik dengan Bank dan lembaga keuangan lainnya.
- i. Mengawasi kegiatan seksi-seksi yang dipimpinnya.
- j. Memberikan laporan bulanan, saran, pendapat dan pertimbangan kepada Direktur Bidang Umum.
- k. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur Bidang Umum.

Bagian Keuangan terdiri dari:

- 1) Seksi Kas, terdiri dari
  - a) Urusan Kas
  - b) Urusan Hutang dan Piutang
- 2) Seksi Pembukuan, terdiri dari:
  - a) Urusan Akuntansi Keuangan
  - b) Urusan Akuntansi Biaya
  - c) Urusan Pembuatan Rekening

3) Seksi Perencanaan Keuangan , terdiri dari:

- a) Urusan Anggaran
- b) Urusan Evaluasi Anggaran
- c) Urusan Perencanaan dan Evaluasi.

## **9. Bagian Langgan**

Bagian Langgan dipimpin oleh seorang Kepala Bagian yang berada di bawah dan bertanggungjawab langsung kepada Direktur Bidang Umum. Tugas Bagian Langgan adalah:

- a. Membantu Direktur Bidang Umum dalam menyusun usulan anggaran perusahaan.
- b. Menyelenggarakan pemasaran, pelayanan pelanggan dan mengurus penagihan rekening.
- c. Menyelenggarakan tugas-tugas pelayanan pelanggan, pengelolaan rekening dan pengelolaan data pelanggan.
- d. Menjamin kelancaran hubungan baik dengan pelanggan.
- e. Menyelenggarakan penerangan kepada pelanggan mengenai hak dan kewajiban sebagai pelanggan dan penerangan kepada masyarakat.
- f. Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan dalam bidangnya.
- g. Mengawasi kegiatan-kegiatan yang dipimpinnya.
- h. Menyampaikan saran-saran kepada Direktur Bidang Umum.
- i. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur Bidang Umum.

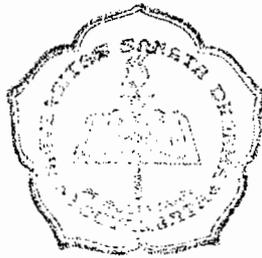
Bagian Langganan, terdiri dari:

- 1) Seksi Pelanggan , terdiri dari:
  - a) Urusan Pelanggan
  - b) Urusan Pengembangan Pelanggan
  - c) Urusan Hubungan Masyarakat
- 2) Seksi Pembacaan Meter, terdiri dari:
  - a) Urusan Pembacaan meter
  - b) Urusan Pengaduan
- 3) Seksi Penagihan, yang terdiri dari:
  - a) Urusan Penagihan Pelanggan Umum
  - b) Urusan Penagihan Pelanggan Instalasi
  - c) Urusan Penerimaan atau setoran

#### **10. Satuan Pengawas Intern**

Satuan Pengawas Intern dipimpin oleh seorang Kepala Satuan Pengawasan Intern yang berada di bawah dan bertanggungjawab langsung kepada Direktur Utama. Satuan Pengawasan Intern mempunyai tugas:

- a. Melaksanakan pengawasan intern terhadap seluruh aktivitas perusahaan.
- b. Memeriksa system dan prosedur administrasi serta mencatat apabila terjadi penyimpangan atau kemacetan-kemacetan untuk dilaporkan kepada Direktur Utama.
- c. Memeriksa semua transaksi finansial perusahaan yang sudah dicatat dalam pembukuan.



- d. Mengadakan pengawasan atas pelaksanaan anggaran perusahaan.
- e. Membantu pelaksanaan pemeriksaan yang dilakukan oleh pihak luar.
- f. Membantu penyusunan laporan keuangan yang disampaikan kepada Kepala Daerah.
- g. Menyampaikan saran, pendapat dan pertimbangan kepada Direktur Utama.
- h. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Direktur Utama.

Satuan Pengawas Intern terdiri dari:

- 1) Pengawasan Intern Bidang Teknik
- 2) Pengawasan Intern Bidang Umum

#### **11. Pengawasan Intern Bidang Teknik**

Pengawasan Intern Bidang Teknik dipimpin oleh seorang Kepala yang berada dibawah dan bertanggungjawab langsung kepada Kepala Satuan Pengawasan Intern.

Pengawasan Intern Bidang Teknik mempunyai tugas:

- a. Melaksanakan pengawasan terhadap aktivitas perusahaan bidang teknik.
- b. Mengumpulkan, mengolah dan menyajikan data di bidang teknik untuk menunjang kelancaran pengawasan.
- c. Melaksanakan pengawasan atas pelaksanaan anggaran perusahaan di bidang teknik.
- d. Melaksanakan pengawasan kuaalitas, harga, standar dan konstruksi atas barang-barang teknik yang dibeli perusahaan.

- e. Melaksanakan pengawasan konstruksi atas pekerjaan-pekerjaan di bidang teknik.
- f. Membantu melaksanakan pengawasan di bidang teknik yang dilakukan pihak luar.
- g. Membantu menyusun laporan tahunan di bidang teknik yang akan disampaikan kepada Kepala Daerah.
- h. Memberikan laporan, saran, pendapat dan pertimbangan kepada Kepala Satuan Pengawasan Intern.
- i. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh Kepala Satuan Pengawasan Intern.

## **12. Pengawasan Intern Bidang Umum**

Pengawasan Intern Bidang Umum dipimpin oleh seorang kepala yang berada di bawah dan bertanggungjawab langsung kepada Kepala Satuan Pengawasan Intern. Tugas Pengawasan Intern Bidang Umum adalah:

- a. Melaksanakan pengawasan terhadap aktivitas perusahaan bidang umum.
- b. Mengumpulkan, mengolah dan menyajikan data di bidang umum untuk menunjang kelancaran pengawasan.
- c. Melaksanakan pengawasan atas pelaksanaan anggaran perusahaan di bidang umum.

- d. Melaksanakan pengawasan kualitas, harga, standar dan persyaratan teknik lainnya atas barang-barang peralatan kantor yang dibeli perusahaan.
- e. Melaksanakan pengawasan atas pelaksanaan sistem dan prosedur administrasi yang dipakai perusahaan.
- f. Melaksanakan pemeriksaan atas bukti-bukti pendukung dari semua transaksi keuangan perusahaan yang sudah dicatat dalam pembukuan.
- g. Membantu melaksanakan pengawasan di bidang umum yang dilakukan pihak luar.
- h. Membantu menyusun laporan tahunan di bidang teknik yang akan disampaikan kepada Kepala Daerah.
- i. Memberikan laporan, saran, pendapat dan pertimbangan kepada Kepala Satuan Pengawasan Intern.
- j. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh Kepala Satuan Pengawasan Intern.

#### **D. Permodalan Perusahaan**

PDAM Tirtamarta Yogyakarta merupakan perusahaan daerah yang tugas pokok menyelenggarakan pengelolaan air minum untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang mencakup aspek sosial, kesehatan dan pelayanan umum, PDAM berada di bawah wewenang Walikota Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta. Permodalan PDAM Tirtamarta Yogyakarta berasal dari pemerintah pusat melalui proyek Merapi, Proyek Pelita II dan

PDAM Tirtamarta Yogyakarta menjalin kerjasama melalui perjanjian penerusan pinjaman antara Pemerintah Indonesia, Ditjen Cipta Karya Departemen PUTL dan PDAM Tirtamarta Yogyakarta , serta memperoleh dana pinjaman dari Pemerintah Republik Indonesia yang berasal dari pemerintah Swiss.

Namun sejak tahun 1987 PDAM Tirtamarta Yogyakarta melaksanakan pula pembangunan proyek-proyek yang dibiayai dengan biaya perusahaan. Di samping itu, PDAM Tirtamarta Yogyakarta memperoleh bantuan dana dari Pemerintah Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Yogyakarta yang dimasukkan dalam APBD.

## **E. Produksi**

### **1. Bahan dan Alat**

Dalam kegiatannya untuk melayani air minum di sekitar Kotamadya Daerah Tingkat II Yogyakarta, PDAM Tirtamarta menggunakan bahan dan alat sebagai berikut:

- a. Bahan dasar utama adalah air yang diperoleh melalui proses pengaliran dari mata air, sumur dan sungai.
- b. Bahan pembantu yang digunakan adalah  $Cl_2$  untuk membebaskan air dari bakteri dan kuman yang mengganggu kesehatan.
- c. Bahan pembantu lainnya adalah gas  $Cl_2$  dan *Sodium Hipocloride* yang merupakan bahan kimia untuk disinfeksi yang berfungsi sebagai penjernih.

- b. Bahan pembantu yang digunakan adalah  $\text{Cl}_2$  untuk membebaskan air dari bakteri dan kuman yang mengganggu kesehatan.
- c. Bahan pembantu lainnya adalah gas  $\text{Cl}_2$  dan *Sodium Hipocloride* yang merupakan bahan kimia untuk disinfeksi yang berfungsi sebagai penjernih.
- d. Mesin pompa listrik dan mesin pompa diesel yang digunakan untuk memompa air dari sumbernya.
- e. Klorinator yaitu alat yang digunakan dalam proses pembunuhan kuman.
- f. *Tretment* berupa bak pengendap dan saringan pasir cepat untuk penjernihan air.

## 2. Proses Produksi

Dari sungai: air dari sungai masuk ke bak penangkap pasir agar pasir sungai mengendap di bak tersebut. Selanjutnya dimasukkan ke bak pengendap agar lumpur yang ada dapat mengendap pada dasar bak. Kemudian dialirkan ke saringan pasir cepat untuk proses penyaringan lebih lanjut. Setelah disaring, masuk ke reservoir. Dari reservoir lewat pipa masuk ke bak pengumpul pokok. Di bak pengumpul pokok ini diberi disinfeksi Gas  $\text{Cl}_2$ , baru setelah itu dialirkan ke konsumen.

Dari sumur dalam dan sumur dangkal: air dari sumur dipompa masuk ke reservoir. Di reservoir diberi disinfeksi Gas  $\text{Cl}_2$ , baru kemudian dialirkan ke konsumen.

## **F. Pelanggan PDAM Tirtamarta Yogyakarta**

Sebagai penyedia air bersih, PDAM Tirtamarta Yogyakarta mempunyai pelanggan atau konsumen yang terdiri dari berbagai golongan untuk mempermudah pengalokasian tarif yang ditetapkan perusahaan.

Pelanggan yang dimaksud adalah setiap orang atau badan yang menggunakan air minum di PDAM. Sedangkan golongan pelanggan adalah klasifikasi pelanggan yang disesuaikan dengan struktur ekonomi penduduk. Adapun golongan pelanggan pada PDAM Tirtamarta Yogyakarta adalah sebagai berikut:

### **1. Golongan Sosial**

#### **a. Sosial Umum**

- 1) Kran umum yang tidak dikomersialkan
- 2) Kamar mandi umum yang tidak dikomersialkan
- 3) WC umum yang tidak dikomersialkan
- 4) Terminal air yang tidak dikomersialkan

#### **b. Sosial Khusus**

Yang termasuk dalam klasifikasi sosial khusus adalah:

- 1) Puskesmas
- 2) Rumah Sakit/Klinik Pemerintah
- 3) Panti-panti asuhan
- 4) Yayasan sosial
- 5) Rumah Sekolah Negeri/Swasta
- 6) Tempat ibadah

## 2. Golongan Non Niaga

### a. Rumah Tangga (A-1)

Rumah tangga yang bangunan rumahnya belum permanen / semi permanen dan terletak di wilayah perkampungan yang jalannya hanya dapat dilalui kendaraan roda 2 (dua) dan 1 (satu) kendaraan roda 4 (empat).

### b. Rumah Tangga (A-2)

Rumah tangga yang bangunan rumahnya dengan klasifikasi bangunan rumah sederhana (RS) yang terletak dalam wilayah perkampungan / perkotaan.

### c. Rumah Tangga (A-3)

1) Rumah tangga dengan bangunan Rumah Sederhana (RS) yang sudah dikembangkan / ditingkatkan.

2) Rumah tangga yang bangunan rumahnya cukup bagus yang terletak dalam wilayah perkampungan / perkotaan.

3) Rumah tangga yang bangunannya terletak dalam lingkungan elite.

4) Rumah tangga yang terletak di tepi jalan yang dapat dilalui semua jenis kendaraan kecuali truk tronton dan trailer.

### d. Rumah Tangga (B)

Rumah tangga yang dipergunakan untuk melakukan kegiatan usaha / mencari keuntungan.

e. Instansi Pemerintah

Yang termasuk dalam klasifikasi tarif ini adalah:

- 1) Instansi / Lembaga / Kantor Pemerintah
- 2) Instansi / Lembaga / Kantor TNI / POLRI
- 3) Sarana Instansi Pemerintah
- 4) Kolmn Renang Umum Milik Pemerintah
- 5) Asrama Pemerintah
- 6) PTN / PTS / Akademik

**3. Golongan Niaga**

a. Niaga Kecil

Yang termasuk dalam klasifikasi tarif ini adalah Niaga yang diusahakan secara komersial dengan omzet antara Rp 75.000,00 sampai dengan Rp 250.000,00 setiap harinya. Jenis usaha yang termasuk dalam klasifikasi tarif ini adalah:

- 1) Toko / Kios / Warung
- 2) Tempat Penjualan Air
- 3) Perusahaan Negara yang diusahakan secara komersial
- 4) Kantor Perusahaan Swasta
- 5) Rumah Sakit / Klinik Swasta / Apotek
- 6) Bengkel
- 7) Percetakan
- 8) Gedung Milik Perusahaan Swasta
- 9) Penjahit / Tailor

10) Salon Kecantikan / Panti Pijat / Mandi Uap / Pangkas Rambut

11) Kolam renang yang diusahakan swasta

12) Bimbingan test Kursus Ketrampilan / Biro Jasa

13) Stasiun Kereta Api / Terminal Bus

14) Losmen / Penginapan

15) Rumah Makan / Restoran

16) Niaga lainnya yang sejenis

b. Niaga Berat

Yang termasuk dalam klasifikasi tarif ini adalah Niaga yang diusahakan secara komersial dengan omzet di atas Rp 250.000,00 setiap harinya.

Jenis usaha yang termasuk dalam klasifikasi tarif ini:

1) Tokoh / Kios / Warung

2) Tempat Penjualan Air

3) Perusahaan Negara yang diusahakan secara komersial

4) Kantor PERusahaan Swasta

5) Rumah Sakit / Klinik Swasta / Apotik

6) Bengkel

7) Percetakan

8) Gudang Milik Perusahaan Swasta

9) Penjahit / Tailor

10) Salon Kecantikan / Panti Pijat / Mandi Uap / Pangkas Rambut

11) Kolam renang yang diusahakan oleh Swasta

12) Bimbingan Test / Kursus Ketrampilan / Biro Jasa

13) Stasiun Kereta Api / Bimbingan Bus

14) Hotel

15) Rumah Makan / Restoran

16) Niaga lainnya yang sejenis

#### **4. Golongan Industri**

##### **a. Industri Kecil**

Yang termasuk dalam klasifikasi tarip ini adalah industri yang diusahakan secara komersial dengan omzet di bawah Rp 250.000,00 setiap harinya.

Jenis industri yang termasuk dalam klasifikasi tarip ini adalah :

- 1) Industri Rumah Tangga
- 2) Pengrajin / Sanggar Seni Lukis
- 3) Industri Tekstil / Batik
- 4) Industri Bahan Kimia / Obat-obatan
- 5) Industri Kertas
- 6) Industri Gula
- 7) Industri Minuman / Es
- 8) Peternakan
- 9) Furniture

b. Industri Besar

Yang termasuk dalam klasifikasi tarip ini adalah industri yang diusahakan secara komersial dengan omzet di atas Rp 250.000,00 setiap harinya.

Jenis industri yang termasuk dalam klasifikasi tarip ini adalah:

- 1) Industri Rumah Tangga
- 2) Pengrajin / Sanggar Seni Lukis
- 3) Industri Tekstil / Batik
- 4) Industri Bahan Kimia / Obat-obatan
- 5) Industri Kertas
- 6) Industri Gula
- 7) Industri Minuman / Es
- 8) Industri Mobil / Karoseri
- 9) Peternakan
- 10) Furniture

**5. Golongan Pusat Budaya**

Kraton Yogyakarta dan Puro Pakualaman sebagai Pusat Budaya diberlakukan tarip tersendiri.

## BAB V

### DESKRIPSI DATA, ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### A. Tarif Air Bersih PDAM Tirtamarta Yogyakarta

Tarif air bersih PDAM Tirtamarta Yogyakarta menganut sistem tarif progresif yaitu semakin tinggi pemakaian air semakin tinggi pula tarif yang dikenakan. Penentuan tarif air per m<sup>3</sup>-nya di Kotamadya Yogyakarta berdasarkan pada Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta No. 14 tahun 2000 tanggal 30 Maret 2000 tentang Perubahan Struktur Tarif Air Minum dan besarnya Tarif Air Minum PDAM Tirtamarta Yogyakarta sesuai dengan Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta No. 14 tahun 2000 adalah sebagai berikut :

Tabel V. 1

Tarif air minum sesuai dengan Keputusan Walikotamadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor 14 tahun 2000

GOL TARIF	KLASIFIKASI	TARIF AIR (m <sup>3</sup> )			
		0 m <sup>3</sup> – 15 m <sup>3</sup>	16 m <sup>3</sup> – 30 m <sup>3</sup>	31 m <sup>3</sup> – 50 m <sup>3</sup>	> 50 m <sup>3</sup>
II	A SOSIAL Umum	Rp 275	Rp 300	Rp 300	Rp 300
	B Khusus	Rp 275	Rp 475	Rp 625	Rp 625
II	NON NIAGA				
	A Rumah Tangga A-I	Rp 275	Rp 625	Rp 925	Rp 925
	B Rumah Tangga A-II	Rp 350	Rp 625	Rp 925	Rp 925
	C Rumah Tangga A-III	Rp 625	Rp 750	Rp 1.100	Rp 1.100
	D Rumah Tangga B	Rp 625	Rp 750	Rp 1.100	Rp 1.100
III	E Instansi Pemerintah	Rp 425	Rp 925	Rp 1.250	Rp 1.250
	NIAGA				
III	A Niaga Kecil	Rp 925	Rp 1.200	Rp 2.075	Rp 2.075

**Tabel Lanjutan**

GOL TARIF	KLASIFIKASI	TARIF AIR			
		0-15 m <sup>3</sup>	16m <sup>3</sup> - 30m <sup>3</sup>	31m <sup>3</sup> - 50 m <sup>3</sup>	> 50 m <sup>3</sup>
B IV	Niaga Besar INDUSTRI	Rp 1.800	Rp 1.800	Rp 2.675	Rp 2.675
A	Industri Besar	Rp 2.000	Rp 2.000	Rp 2.675	Rp 2.675
B	Industri Kecil	Rp 1.325	Rp 1.325	Rp 2.375	Rp 2.375
V	Kraton Ngayogyakarta Pura Pakualanan	Rp 25	Rp 25	Rp 25	Rp 25

Sumber: Laporan Tahunan Perusahaan

### Penentuan Kebutuhan Air Bersih

Selain memiliki tugas sebagai pelayanan umum, PDAM juga harus mampu memenuhi segala kebutuhannya baik dalam menutup semua biaya maupun laba yang diharapkan dari hasil operasinya. Untuk mendapatkan hasil yang memuaskan maka PDAM dalam memenuhi kebutuhan air bersih dan sehat kepada masyarakat perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Pengaruh sosial masyarakat
2. Kondisi ekonomi dan wilayah masyarakat
3. Fluktuasi pemakaian air yang ada
4. Respon masyarakat terhadap air yang ada
5. Permintaan dan penawaran

Kebutuhan air minum untuk penduduk Kotamadya Dati II Yogyakarta yang berjumlah lebih kurang 450.000 jiwa sehingga termasuk kategori kota sedang/ besar adalah 100 Liter/orang/hari. Apabila setiap pelanggan dianggap melayani 5 orang, berarti kebutuhan tiap bulannya adalah:

$$\frac{100 \text{ Liter} \times 5 \text{ orang} \times 30 \text{ hari} \times 1 \text{ m}}{1000} = 15 \text{ m}^3$$

Kebutuhan minimal para pelanggan  $15 \text{ m}^3$  per bulan digunakan sebagai patokan untuk menentukan batas pemakai normal (kebutuhan minimal) setiap bulannya, sedangkan pemakaian di atas  $15 \text{ m}^3$  dikenakan tarif progresif, yaitu semakin tinggi pemakaian air semakin tinggi pula tarif yang dikenakan.

## **B. Perhitungan Tarif Air Minum Menurut PDAM Tirtamarta Yogyakarta**

Pedoman yang dipergunakan sebagai dasar penghitungan tarif air bersih pada PDAM Tirtamarta adalah:

- a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 2 Tahun 1998 tentang Pedoman Penetapan Tarif Air Minum pada Perusahaan Daerah Air Minum.
- b. Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 8 Tahun 1998 tentang Petunjuk Pelaksanaan Penetapan Tarif Air Minum Perusahaan Daerah Air Minum
- c. Surat Menteri Dalam Negeri Nomor 690/578/PUOD tanggal 4 Maret 1999 hal Penyesuaian Tarif Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta
- d. Peraturan Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Yogyakarta Nomor 3 Tahun 1976 tentang Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta.

Penghitungan Tarif pada PDAM Yogyakarta dibagi menjadi 4 (empat) tahap, yaitu:

**a. Penyiapan data-data pendukung**

Tahap pertama dalam menentukan tarif air bersih adalah menyiapkan data-data pendukung. Untuk penghitungan tarif, data-data pendukung yang perlu dipersiapkan pada tahun dasar penetapan tarif adalah:

- Biaya Operasi	Rp. 1.577.073.442,95
- Biaya Pemeliharaan	Rp. 189.118.362,75
- Biaya Administrasi	Rp. 1.856.348.832,86
- Biaya Penyusutan	Rp. 1.687.270.917,34
- Biaya Keuangan	Rp. 809.768.157,13
- Pengembangan pokok pinjaman	Rp. 325.460.693,81
- Inflasi	10%
- Jumlah Air terjual	11.153.361 m <sup>3</sup>
- Nilai Aset	Rp.23.000.000.000,00

**b. Data Blok Konsumsi**

Tabel V.2  
REKAPITULASI PEMAKAIAN AIR SELAMA 1 TAHUN

GOL TARIF	JUMLAH PEMAKAIAN AIR (m <sup>3</sup> )	JUMLAH PEMAKAIAN AIR 0 – 15 m <sup>3</sup>	JUMLAH PEMAKAIAN AIR 16 – 30 m <sup>3</sup>	JUMLAH PEMAKAIAN AIR 31 – 50 m <sup>3</sup>	JUMLAH PEMAKAIAN AIR > 50 m <sup>3</sup>
I-1	350.944.00	70.530.00	51.579.00	54.270.00	174.565.00
I-2	163.957.00	48.240.00	25.532.00	21.010.00	69.175.00
II A-1	525.198.00	336.330.00	133.972.00	43.295.00	11.601.00
II A-2	7.241.193.00	4.326.075.00	1.810.726.00	769.009.00	335.383.00
II A-3	729.950.00	372.345.00	150.293.00	102.136.00	105.176.00
II B	182.406.00	87.825.00	38.010.00	26.023.00	30.548.00
II C	1.072.394.00	199.620.00	83.946.00	67.608.00	721.220.00
III-1	517.878.00	221.760.00	172.589.00	56.292.00	67.237.00
III-2	277.692.00	45.120.00	45.120.00	48.915.00	138.537.00
IV-1	1.534.00	900.00	631.00	3.00	0.00
IV-2	4.026.00	540.00	540.00	609.00	2.337.00
V	86.189.00	1.980.00	1.575	2.100.00	80.534.00
<b>JUMLAH</b>	<b>11,153,361.00</b>	<b>5,711,265.00</b>	<b>2,514,513.00</b>	<b>1,191,270.00</b>	<b>1,736,313.00</b>

Sumber : Laporan Tahunan Perusahaan

Tabel V. 3

## PEMAKAIAN RATA-RATA AIR PER BULAN TAHUN 1998

## PEMAKAIAN AIR SELAMA 1 TAHUN

GOL TARIF	JUMLAH PEMAKAIAN AIR (m <sup>3</sup> )	JUMLAH PEMAKAIAN AIR			
		0 – 15 m <sup>3</sup>	16 – 30 m <sup>3</sup>	31 – 50 m <sup>3</sup>	> 50 m <sup>3</sup>
I-1	29,245	5,873	4,298	4,523	14,547
I-2	13,663	4,020	2,128	1,751	5,765
II A-1	43,767	28,028	11,164	3,608	967
II A-2	603,433	360,506	150,894	64,084	27,949
II A-3	60,829	31,029	12,524	8,511	8,765
II B	15,201	7,319	3,168	2,169	2,546
II C	89,366	16,635	6,996	5,634	60,102
III-1	43,157	18,480	14,382	4,691	5,603
III-2	23,141	3,760	3,760	4,076	11,545
IV-1	128	75	53	0	0
IV-2	336	45	45	51	195
V	7,182	165	131	175	6,711
<b>JUMLAH</b>	<b>929,447</b>	<b>475,939</b>	<b>209,543</b>	<b>99,273</b>	<b>144,693</b>

Sumber : Laporan Tahunan Perusahaan

### c. Menentukan formula perhitungan Tingkat Biaya

Tabel V. 4

#### FORMULA UNTUK MENGHITUNG TINGKAT BIAYA (RENDAH, DASAR DAN PENUH)

Keterangan	Singkatan	Jumlah
A. TINGKAT BIAYA RENDAH (TBR)		Rp 3,622,540,638.56
1. Biaya Operasi, pemeliharaan dan Adm.		Rp 1,687,270,917.34
2. Biaya penyusutan		
JUMLAH A	OPA	Rp 5,309,811,555.90
Faktor Inflasi 10%	(1+1)	1.10
Perkiraan nilai OPA pada periode tarif	YOPA	Rp 5,840,792,711.49
Jumlah air terjual pd tahun dasar (Thn X)	XM3	Rp 11,153,361.00
Tingkat Biaya Rendah	TBR	Rp 523.68
PEMBULATAN		Rp 525.00
B. TINGKAT BIAYA DASAR (TBD)		
Tingkat Biaya Rendah	TBR	
Jumlah Pembayaran	JP	Rp 1,135,228,800.94
Rata-rata semua biaya pinjaman	TJP	Rp 101.78
Pembulatan		Rp 100.00
Tingkat Biaya Dasar	TBD	Rp 625.00
C. TINGKAT BIAYA PENUH (TBP)		
Tingkat Rata-rata Biaya Akunting	RTBAO	Rp 525.00
Jumlah Nilai Aset pada periode X	TAX	Rp 23,000,000,000.00
Tingkat Rata-rata hasil usaha	ROAX	Rp 206.22
ROA untuk diperhitungkan dalam tarif	FROA	Rp 226.84
Pembulatan		Rp 225.00
Tingkat Biaya Penuh	TBP	Rp 750.00

Sumber : Permendagri No. 2 Tahun 1998

Penjelasannya :

Formula rinci dan terpadu menghitung Tingkat Biaya (TB) Rendah, Tingkat Biaya

Dasar, Tingkat Biaya Penuh di atas adalah seperti terlihat pada Tabel V. 5

Tabel V. 5  
 FORMULA UNTUK MENGHITUNG TINGKAT BIAYA  
 (RENDAH, DASAR DAN PENUH)

KETERANGAN	SINGKATAN	JUMLAH
<b>TINGKAT BIAYA RENDAH (TBR)</b>		
Biaya operasi, pemeliharaan, administrasi, dan depresiasi untuk tiga bulan terakhir (periode X)	OPA	Data historis
Dikalikan dengan faktor inflasi, yaitu 1 ditambah tingkat inflasi (I). Bilangan 1 adalah biaya OPAD pada periode X.	(1 + I)	
Perkiraan nilai OPA pada periode tarif	YOPA	$OPA \times (1 + I)^{(Y-X)}$
Jumlah air terjual pada tahun dasar (Tanda X)	XM3	
Tingkat Biaya Rendah	TBR	YOPA / XM3
Tingkat Biaya Rendah	TBR	Data diambil dari hasil perhitungan di atas
Jumlah pembayaran pinjaman (JP), yang terdiri dari bunga, denda dan pokok pinjaman, yang diketahui/diproyeksikan <sup>(3)</sup> untuk periode tarif yang baru.	JP	(FBP + FDd + FPP)
Rata-rata semua biaya pinjaman (bunga, denda, dan angsuran pokok) untuk diperhitungkan dalam Tingkat Biaya (TB)	TJP	(FBP + FDd + FPP) / YM3
<b>Tingkat Biaya Dasar</b>	TBD	TBR + TJP
<b>TINGKAT BIAYA PENUH (TBP)</b>		
Tingkat Rata-rata Biaya Akunting tidak termasuk biaya bunga pinjaman (RTBAO)	RTBAO	Data diambil dari hasil perhitungan di atas
Jumlah nilai asset pada periode X	TAX	Data histories
Tingkat rata-rata hasil usaha (ROA) pada periode X untuk diperhitungkan dalam TBP	ROAX	$(TAX \times 10\%) / XM3$
Tingkat hasil usaha (ROA) untuk diperhitungkan dalam tarif pada periode Y	FROA	$ROAX \times (1+I)$
<b>Tingkat Biaya Penuh</b>	TBP	RTBAO + FROA

Sumber: Permendagri No. 2 Tahun 1998

Keterangan :

1. Tidak termasuk bunga pinjaman
2. FBP (proyeksi beban bunga pinjaman) termasuk beban bunga pinjaman dalam masa tenggang.
3. YM3 (proyeksi penjualan pada periode Y)
4. Jumlah pembayaran pinjaman (JP) harus mencakup : perkiraan bunga pinjaman (FBP) + perkiraan denda-denda (FDd) + perkiraan pengembalian pokok pinjaman (FPP).

**d. Perhitungan Variasi Tarif per Blok Konsumsi**

Tabel V. 6

**STRUKTUR TARIF AIR MINUM**

GOL TARIF	KLASIFIKASI	TARIF AIR				KETERANGAN
		0 – 15 (m <sup>3</sup> )	16 – 30 (m <sup>3</sup> )	31 – 50 (m <sup>3</sup> )	> 50 (m <sup>3</sup> )	
I	SOSIAL					
A	Umum	0.50	0.60	0.60	0.60	BIAYA RENDAH
B	Khusus	0.50	0.90	0.90	0.90	BIAYA RENDAH
II	NON NIAGA					
A	Rumah Tangga A-I	0.45	1.00	1.50	2.50	BIAYA DASAR
B	Rumah Tangga A-II	0.50	1.00	1.50	2.50	BIAYA DASAR
C	Rumah Tangga A-III	1.00	1.20	1.70	2.50	BIAYA DASAR
D	Rumah Tangga B	1.00	1.20	1.70	2.50	BIAYA DASAR
C	Instansi Pemerintah	0.70	1.50	2.00	2.50	BIAYA DASAR
III	NIAGA					
A	Niaga Kecil	1.20	1.60	3.00	3.00	BIAYA PENUH
B	Niaga Besar	2.30	2.30	3.50	3.50	BIAYA PENUH
IV	INDUSTRI					
A	Industri Kecil	1.70	1.70	3.40	3.40	BIAYA PENUH
B	Industri Besar	2.70	2.70	3.50	4.00	BIAYA PENUH
V	Kraton Ngayogyakarta Pura Pakualaman	-	-	-	-	KHUSUS
JUMLAH						

Sumber : Permendagri No. 2 tahun 1998

Tabel V. 7

## TARIF AIR MINUM PDAM TIRTAMARTA

GOL TARIF	KLASIFIKASI	TARIF AIR			
		0 – 15 m <sup>3</sup>	16 – 30 m <sup>3</sup>	31 – 50 m <sup>3</sup>	> 50 m <sup>3</sup>
I	SOSIAL				
A	Umum	Rp 275	Rp 300	Rp 300	Rp 300
B	Khusus	Rp 275	Rp 475	Rp 625	Rp 925
II	NON NIAGA				
A	Rumah Tangga A-I	Rp 275	Rp 625	Rp 925	Rp 1,150
B	Rumah Tangga A-II	Rp 350	Rp 625	Rp 925	Rp 1,550
C	Rumah Tangga A-III	Rp 625	Rp 750	Rp 1,100	Rp 1,550
D	Rumah Tangga B	Rp 625	Rp 750	Rp 1,100	Rp 1,550
C	Instansi Pemerintah	Rp 425	Rp 925	Rp 1,250	Rp 1,550
III	NIAGA				
A	Niaga Kecil	Rp 925	Rp 1, 200	Rp 2,075	Rp 2,075
B	Niaga Besar	Rp 1,800	Rp 1,800	Rp 2,675	Rp 2,675
IV	INDUSTRI				
A	Industri Kecil	Rp 1,325	Rp 1,325	Rp 2,375	Rp 2,375
B	Industri Besar	Rp 2,000	Rp 2,000	Rp 2,675	Rp 2,975
V	Kraton Ngayogyakarta Pura Pakualaman	Rp 25	Rp 25	Rp 25	Rp 25

Sumber : Permendagri No. 2 tahun 1998

Usulan tarif yang disusun oleh dewan Direksi PDAM Tirtamarta tersebut disampaikan kepada Dewan Pengawas untuk dibahas dan dipertimbangkan. Usulan tarif yang telah dibahas dan dipertimbangkan kemudian diajukan kepada Walikota/nadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta untuk ditetapkan dalam Surat Keputusan, kemudian dengan Surat Keputusan dari Walikota/nadya Kepala Daerah Tingkat II Yogyakarta

usulan tarif tersebut diserahkan kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta untuk disahkan Keputusan Kepala Daerah tentang penetapan tarif tersebut baru berlaku setelah disahkan oleh pejabat yang berwenang.

**C. Perhitungan Harga Jual Air Bersih menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*.**

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air minum, telepon dan telegraf, transportasi, dan pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing*.

Biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dalam pendekatan *full costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua yaitu biaya yang langsung dipengaruhi oleh volume produksi dan biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume produksi. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase *mark up*.

Perhitungan harga jual air bersih dengan menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*. Pendekatan *Full Costing* dibagi menjadi 4 (empat) langkah yaitu:

- a. Mengumpulkan data-data biaya pendukung dalam penghitungan .

Harga jual adalah biaya yang berhubungan langsung dengan produksi dan biaya yang tidak langsung berhubungan dengan produksi, hal ini untuk mengetahui biaya-biaya yang terjadi pada PDAM dan agar semua biaya-biaya tersebut dapat ditutupi dengan harga jual yang telah ditetapkan.

TABEL V.8

## DATA BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA NON PRODUKSI

ELEMEN BIAYA	BIAYA PRODUKSI (Rp)	BIAYA NON PRODUKSI (Rp)
<b>BIAYA SUMBER AIR</b>		
<b>1. BIAYA OPERASI SUMBER AIR</b>		
- Biaya Pegawai	281.903.813,36	-
-Pemakaian Bahan Bakar	241.570.574,64	-
- Biaya Listrik PLN	16.154.500,00	-
-Pemakaian Bahan Pembantu	173.561.185,00	-
-Biaya Air Baku (Retribusi Air)	193.127.707,00	-
<b>2. BIAYA PEMELIHARAAN SUMBER AIR</b>		
-Pemeliharaan Bangunan Dan Penyempurnaan Tanah	21.879.400,00	-
- Pemeliharaan Pengumpulan dan Reservoir	5.705.668,75	-
- Pemeliharaan damai dan Sungai	3.482.789,49	-
- Pemeliharaan Sumur	18.396.250,00	-
- Pemeliharaan Pipa Induk	16.074.384,21	-
- Pemeliharaan Alat Perpompaan	12.497.976,00	-
- Pemeliharaan Instalasi Sumber Lainnya	12.972.369,81	-
<b>3. PENYUSUTAN SUMBER AIR</b>	<b>378.368.048,32</b>	-
<b>BIAYA PENGOLAHAN AIR</b>		
<b>1. BIAYA OPERASI PENGOLAHAN AIR</b>		
- Biaya Pegawai	108.706.000,00	-
- Pemakaian Bahan Kimia	39.917.463,54	-
- Pemakaian Bahan Pembantu	3.457.735,46	-
- Biaya Bahan Bakar	24.861.500,00	-
- Biaya Listrik PLN	186.321.275,00	-
<b>Jumlah</b>	<b>841.640.860,58</b>	

Tabel Lanjutan:

ELEMEN BIAYA	BIAYA PRODUKSI (Rp)	BIAYA NON PRODUKSI (Rp)
- Biaya Bangunan dan Penyempurnaan Tanah	2.160.756,81	-
- Pemeliharaan Instalasi Pengolahan Air	19.020.475,00	-
- Pemeliharaan Instalasi Pompa	5.760.921,08	-
- Pemeliharaan Instalasi pengolahan Lainnya	44.261.675,70	-
<b>BIAYA TRANSMISI DAN DISTRIBUSI</b>		
<b>1. BIAYA OPERASI TRANSMISI DAN DISTRIBUSI</b>		
- Biaya Pegawai	-	210.190.750,00
- Biaya pemakaian Bahan/ Perlengkapan	-	5.917.574,36
- Biaya Bahan Bakar	-	20.675.135,12
- Biaya Listrik PLN	-	89.195.350,00
- Biaya Pemakaian Pipa Pestsil	-	108.121.362,72
- Biaya operasi Transmisi dan Distribusi Lainnya	-	66.519.223,62
<b>2. BIAYA PEMELIHARAAN TRANSMISI DAN DISTRIBUSI</b>		
- Pemeliharaan Bangunan dan Penyempurnaan Tanah	-	1.897.425,64
- Pemeliharaan Reservoir dan Tangki-tangki	-	12.424.664,72
- Pemeliharaan Pipa Transmisi dan Distribusi	-	20.310.546,13
- Pemeliharaan Pipa Dinas	-	2.964.000,00
- Pemeliharaan Instalasi Pompa	-	2.316.275,50
- Pemeliharaan Meteran	-	10.175.650,00
- Pemeliharaan Hydrant	-	985.141,21
- Pemeliharaan Transmisi dan Distribusi Lainnya	-	26.713.275,16
<b>3. BIAYA PENYUSUTAN TRANSMISI DAN DISTRIBUSI</b>		
-	-	1.032.023.840,49
<b>BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM</b>		
1. Biaya Pegawai	-	1.272.173.389,00
2. Biaya Kantor	-	93.123.310,06
3. Biaya Hubungan Pelanggan	-	61.741.802,00
4. Biaya Penelitian dan Pengembangan	-	13.014.830,00
5. Biaya Keuangan	-	809.768.157,13
6. Biaya pemeliharaan	-	94.772.796,11
7. Biaya Penyisihan/Penghapusan Piutang	-	44.196.113,75
8. Biaya Promosi	-	10.617.000,00
9. Biaya Iuran/Berlangganan	-	1.000.000,00
10. Biaya Jasa Profesional	-	25.000.000,00
11. Rupa-Rupa Biaya Administrasi dan Umum Lainnya	-	84.225.885,00
12. Biaya Penyusutan dan Amortisasi Instalasi Non Pabrik Air	-	196.000.352,54
<b>JUMLAH</b>	<b>1.803.836.862,57</b>	<b>4.316.042.850,46</b>

b. Menghitung besarnya laba yang diharapkan oleh perusahaan yang menggambarkan besarnya biaya produksi dan non produksi yang harus ditutup atas penjualan air bersih dan pengembalian atas investasi yang diinginkan oleh perusahaan. Besarnya laba yang diharapkan yang akan ditentukan dengan pendekatan Kembalikan Investasi ( *Return On Investment* atau disingkat ROI ) yang menggambarkan besarnya biaya yang harus ditutup dari kembalikan investasi yang diinginkan. Analisis ini digunakan untuk menentukan harga jual pada laba yang ingin dicapai perusahaan. Data perhitungan ROI dapat dilihat pada tabel V.9.

TABEL V.9  
DATA YANG DIPERLUKAN DALAM PERHITUNGAN ROI

KETERANGAN	TINGKAT HARGA		
	TINGKAT BIAYA RENDAH (TBR)	TINGKAT BIAYA DASAR (TBD)	TINGKAT BIAYA PENUH (TBP)
Volume Penjualan Tahun 1998 (m <sup>3</sup> )	514.901	9.751.141	801.130
Harga jual per m <sup>3</sup> (Rp)	525	625	750
Hasil Penjualan (Rp) (Volume Penjualan x Harga Jual /m <sup>3</sup> )	270.323.025,00	6.094.463.125,00	600.847.500,00
Biaya penuh per m <sup>3</sup> (Rp)	548,70	548,70	548,70
Biaya Penuh (Rp) ( Biaya Penuh per m <sup>3</sup> x Volume Penjualan )	282.562.178,70	5.530.451.067	439.580.031
Laba/Rugi Penjualan (Rp) ( Hasil Penjualan – Biaya Penuh )	- 12.203.153,7	744.012.058	161.267.469

Keterangan:

1. Perhitungan Biaya Penuh sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku	: Rp 387.535.048,32	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	: Rp 108.706.000,00	
BOP (Tetap + Variabel)	: Rp 1.307.535.814,25	
		+
Total Biaya Produksi		Rp 1.803.836.862,57
Biaya Transmisi dan Distribusi	: Rp 1.610.436.214,92	
Biaya Administrasi dan Umum	: Rp 2.705.606.635,53	
		+
Total Biaya Non Produksi		Rp 4.316.042.850,46
		+
Biaya Penuh		Rp 6.119.879.713,03

$$\begin{aligned}
 2. \text{ Biaya Penuh per m}^3 &= \frac{\text{Biaya penuh}}{\text{Jumlah air yang terjual}} \\
 &= \frac{\text{Rp 6.119.879.713,03}}{11.163.361 \text{ m}^3} \\
 &= \text{Rp 548,7}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3. \text{ Biaya Produksi per m}^3 &= \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Jumlah air yang terjual}} \\
 &= \frac{\text{Rp 1.803.836.862,57}}{11.163.361 \text{ m}^3} \\
 &= \text{Rp 161,7}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 4. \text{ Biaya non Produksi per m}^3 &= \frac{\text{biaya non produksi}}{\text{Jumlah air yang terjual}} \\
 &= \frac{\text{Rp 4.316.042.850,46}}{11.163.361 \text{ m}^3} = \text{Rp 387,-}
 \end{aligned}$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Total Aktiva}} = \frac{\text{Hasil Penjualan} - \text{Biaya penuh}}{\text{Total aktiva}}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI Tingkat Biaya Rendah} &= \frac{-12.203.153,7}{23.052.210.878,6} = -0,0005 \\ &= -0,05 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI Tingkat Biaya Dasar} &= \frac{744.012.058}{23.052.210.878,6} = 0,0323 \\ &= 3,23 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI Tingkat Biaya Penuh} &= \frac{161.267.469}{23.052.210.878,6} = 0,007 \\ &= 0,7 \% \end{aligned}$$

c. Menghitung persentase *mark up* pada tahun 1998 diperoleh data sebagai berikut:

TABEL V.10

DATA PERHITUNGAN PERSENTASE *MARK UP*

TINGKAT BIAYA	VOLUME PENJUALAN DALAM (M <sup>3</sup> )	BIAYA NON PRODUKSI PER M <sup>3</sup> (Rp)	TOTAL BIAYA NON PRODUKSI (Rp)
TBR	514.901	387	199.266.687,00
TBD	9.751.141	387	3.773.691.567,00
TBP	801.130	387	310.037.310,00

Kembalian Investasi (Laba atau Rugi) yang diharapkan :

Tingkat Biaya Rendah (TBR) = -0,05 %

Tingkat Biaya Dasar (TBD) = 3,23 %

Tingkat Biaya Penuh (TBP) = 0,7 %



Persentase *Mark Up* :

Laba Yang Diharapkan atas Aktiva yang ditanamkan + Total Biaya non Produksi

---

Volume Penjualan per m<sup>3</sup> x Biaya Produksi per m<sup>3</sup>

Persentase *Mark Up* TBR:

$$= \frac{((-0,05\% \times 23.052.210.878,6) + 199.266.687)}{514.901 \times 161,7}$$

$$= \frac{-11.526.105,4 + 199.266.687}{83.259.491,7}$$

$$= \frac{187.740.581,6}{83.259.491,7}$$

$$= 2,2549$$

Persentase *Mark Up* TBD:

$$= \frac{(3,23\% \times 23.052.210.878,6) + 3.773.691.567}{9.751.141 \times 161,7}$$

$$= \frac{744.586.411 + 3.773.691.567}{1.576.759.500}$$

$$= \frac{4.518.277.978,1}{1.576.759.500}$$

$$= 2,8655$$

Persentase *Mark Up* TBP :

$$= \frac{(0,7\% \times 23.052.210.878,6) + 310.103.487}{801.130 \times 161,7}$$

$$= \frac{161.365.479,1 + 310.103.487}{129.542.721}$$

$$= \frac{471.468.963,1}{129.542.721}$$

$$= 3,6395$$

d. Menghitung besarnya harga jual untuk masing-masing tingkatan biaya berdasarkan metode harga pokok penuh ditambah *Mark Up*

Harga jual masing-masing tingkat harga = Biaya produksi + ( Persentase *Mark Up* x Biaya produksi)

$$\text{TBR} = 161,7 + (2,2549 \times 161,7)$$

$$= 161,7 + 364,6$$

$$= \text{Rp } 526,3$$

$$\text{TBD} = 161,7 + (2,8655 \times 161,7)$$

$$= 161,7 + 463,4$$

$$= \text{Rp } 625,1$$

$$\text{TBP} = 161,7 + (3,6395 \times 161,7)$$

$$= 161,7 + 588,5$$

$$= \text{Rp } 750,2$$

#### D. Pembahasan

PDAM Tirtamarta Yogyakarta dalam menetapkan harga jual air bersih per m<sup>3</sup> perlu mempertimbangkan beberapa hal yaitu:

1. Yang berkaitan dengan tugas pokok dari PDAM sendiri yaitu: menyelenggarakan pengelolaan air bersih untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang mencakup aspek sosial, kesehatan dan pelayanan umum.
2. PDAM Tirtamarta merupakan salah satu perusahaan yang memberikan pendapatan untuk daerah.
3. Peraturan Pemerintah

PDAM Tirtamarta Yogyakarta dalam menentukan harga jual air bersih selain harus memikirkan laba juga ikut memikirkan kesejahteraan masyarakat.

Hasil perhitungan harga jual/tarif yang berlaku sampai tahun 2001 adalah harga jual/tarif yang ditetapkan pada tahun 1998 sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 2 Tahun 1998, tentang Pedoman Penetapan Tarif Air Minum pada Perusahaan Daerah Air Minum, pada Pedoman Penetapan Tarif yang telah dilakukan oleh PDAM Tirtamarta Yogyakarta ditemukan 3 (tiga) tingkatan biaya yaitu:

1. Tingkat Biaya Rendah sebesar Rp. 525,00
2. Tingkat Biaya Dasar sebesar Rp. 625,00
3. Tingkat Biaya Tinggi sebesar Rp. 750,00

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya penuh ditambah laba yang wajar. Menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* : penentuan harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang

merupakan biaya produksi ditambah biaya non produksi dengan laba yang wajar ditentukan sebesar tarip kembalian investasi yang diharapkan, yang dihitung sebesar persentase tertentu dari aktiva penuh, oleh karena itu dalam keadaan normal harga jual suatu produk harus dapat menutup biaya penuh ditambah laba. Harga jual air bersih yang dihitung dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* adalah: TBR = Rp 526,3 ;

TBD = Rp 625,1 ; TBP = Rp 750,2.

Hasil penghitungan penentuan harga jual air bersih yang dilakukan oleh PDAM Tirtamarta dan metode *Cost Plus Pricing* ditemukan adanya perbedaan langkah penentuan harga jual. Perbedaan langkah penentuan harga jual menurut PDAM Tirtamarta dan menurut *Cost Plus Pricing* dapat dilihat pada table V.11.

TABEL V.11  
PERBANDINGAN LANGKAH PENETUAN HARGA JUAL AIR BERSIH ANTARA PDAM TIRTAMARTA DENGAN TEORI *COST- PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*

ITEM	TEORI	PDAM	KETERANGAN
Biaya	Mengumpulkan semua elemen biaya PDAM dan memisahkannya ke dalam biaya produksi dan biaya non produksi	Menyiapkan data-data pendukung dalam menentukan harga jual	Langkah pertama baik yang dilakukan oleh PDAM maupun <i>cost plus pricing</i> sama yaitu mengumpulkan biaya-biaya pendukung dalam penentuan harga jual.
Laba yang diharapkan.	Dihitung dengan cara menambahkan total biaya produksi dan non produksi dikurangi dengan hasil penjualan kemudian dibagi dengan aktiva yang ditanamkan.	Secara nyata PDAM tidak memperhitungkan berapa laba yang diharapkan oleh perusahaan, tetapi pihak PDAM ikut memperhitungkan faktor inflasi, jumlah pembayaran pinjaman dan memasukkan rata-rata hasil usaha dalam perhitungan harga jual per m <sup>3</sup> .	Faktor inflasi, jumlah pembayaran pinjaman dan rata-rata hasil usaha jika dimasukkan dalam perhitungan akan mempengaruhi bertambahnya biaya dalam perhitungan harga jual, sehingga harga jual yang ditetapkan akan menjadi lebih tinggi.

w<sup>o</sup>h

Tabel Lanjutan:			
ITEM	TEORI	PDAM	KETERANGAN
Persentase <i>Mark Up</i>	Dihitung dengan cara menambahkan laba yang diharapkan dengan biaya non produksi kemudian dibagi dengan biaya produksi	Tidak dilakukan oleh PDAM, tetapi pihak perusahaan menambahkan biaya – biaya tertentu pada masing-masing tingkatan biaya, misalnya: tingkat biaya rendah ditambahkan dengan faktor inflasi; tingkat biaya dasar ditambah dengan rata-rata pengembalian pinjaman; dan tingkat biaya penuh ditambahkan dengan tingkat rata-rata hasil usaha.	Karena PDAM menambahkan faktor inflasi, pengembalian pinjaman dan tingkat rata-rata hasil usaha maka semua biaya, baik biaya produksi maupun non produksi sudah terpenuhi bahkan sudah bisa menghasilkan laba.
Harga Jual	Besarnya tarif per m <sup>3</sup> ditentukan dengan cara menambahkan biaya produksi per m <sup>3</sup> Dengan persentase <i>mark up</i> per m <sup>3</sup> dikalikan dengan biaya produksi per m <sup>3</sup> .	Perhitungan pada masing-masing tingkatan biaya sebagai berikut: 1. TBR: menjumlahkan biaya produksi, pemeliharaan, administrasi dan biaya penyusutan kemudian dikalikan dengan faktor inflasi sebesar 10%. Setelah dikalikan faktor inflasi maka dibagi dengan jumlah air yang terjual maka menghasilkan TBR per m <sup>3</sup> . 2. TBD: TBR ditambah dengan jumlah pembayaran pinjaman per m <sup>3</sup> . 3. TBP: TBR ditambah dengan tingkat rata-rata hasil usaha per m <sup>3</sup> .	Besarnya harga jual <i>cost plus pricing</i> ditentukan oleh biaya produksi dan biaya non produksi, sedangkan besarnya harga jual di PDAM ditentukan berdasarkan kebijakan dari pemerintah daerah dengan melihat laporan biaya dari PDAM dan keadaan pelanggan air bersih.

Rumusan masalah yang harus diselesaikan yaitu apakah harga jual yang ditetapkan oleh PDAM sudah tepat atau belum menurut teori *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, maka penulis akan menganalisisnya dengan membandingkan harga jual yang ditetapkan oleh PDAM dengan harga jual menurut *cost plus pricing*, kemudian menghitung selisih perbedaan antara harga jual air bersih menurut PDAM dengan harga jual menurut *cost plus pricing* dengan asumsi selisih. Apabila persentase (%) selisih antara harga jual air bersih menurut PDAM dengan harga jual *cost plus pricing* lebih kecil atau sama dengan 5% berarti harga jual menurut PDAM sudah tepat, apabila persentase selisih antara harga jual PDAM dengan harga jual menurut *cost plus pricing* lebih besar dari 5%, maka harga jual air bersih yang ditetapkan dan diterapkan oleh PDAM dianggap tidak tepat. Perbandingan antara harga jual yang ditetapkan oleh PDAM dan harga jual menurut *cost plus pricing* dapat kita lihat pada tabel V.12 di bawah ini:

TABEL V.12  
PERBANDINGAN TINGKAT HARGA JUAL AIR BERSIH ANTARA PDAM  
TIRTAMARTA DENGAN TEORI *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN  
*FULL COSTING*

Jenis Tingkat Biaya (1)	HARGA JUAL Per m <sup>3</sup>			
	PDAM Tirtamarta (2)	Cost Plus Pricing (3)	Selisih (4)	% (5)
TBR	Rp 525	Rp 526,3	Rp 1,3	0,247%
TBD	Rp 625	Rp 625,1	Rp 0,1	0,016%
TBP	Rp 750	Rp 750,2	Rp 0,2	0,027%

Keterangan :

1. Perhitungan selisih dalam rupiah = PDAM Tirtamarta (2) – *Cost Plus Pricing* (3)
2. Perhitungan selisih dalam persentase:

$$\frac{\text{Harga Jual Menurut } \textit{Cost Plus Pricing} - \text{Harga Jual Yang Ditetapkan PDAM}}{\text{Harga Jual Menurut } \textit{Cost Plus Pricing}} \times 100\%$$

$$\text{TBR} = \frac{526,3 - 525}{526,3} \times 100\% = \frac{1,3}{526,3} \times 100\% = 0,247 \%$$

$$\text{TBD} = \frac{625,1 - 625}{625,1} \times 100\% = \frac{0,1}{625,1} \times 100\% = 0,016 \%$$

$$\text{TBP} = \frac{750,2 - 750}{750,2} \times 100\% = \frac{0,2}{750,2} \times 100\% = 0,027 \%$$

Hal ini jika diukur dengan menggunakan standar penyimpangan yang telah ditetapkan, maka semua tingkatan biaya dianggap tepat, sebab semua tingkatan biaya persentase penyimpangannya tidak lebih dari 5 %.

Dari hasil perbandingan dapat dilihat bahwa semua tingkatan biaya yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta dan *cost plus pricing* bisa dianggap sama. Kesamaan hasil dalam penghitungan ketiga tingkatan biaya tersebut disebabkan pihak PDAM sudah memperhuitungkan jumlah laba yang diinginkan, sehingga PDAM dapat tetap memberikan sumbangan pembangunan kepada pemerintah daerah dan demi kelangsungan hidup perusahaan.

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada Bab V, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa harga jual air bersih yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta jika dibandingkan dengan metode *cost plus pricing* sudah dianggap tepat. Hal ini dapat dilihat dari hasil penghitungan analisa data, yang menggambarkan bahwa semua tingkatan biaya yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta hampir sama dengan penghitungan metode *cost plus pricing*. Tingkat biaya yang ditetapkan oleh PDAM adalah:

- Tingkat Biaya Rendah (TBR) = Rp 525,00
- Tingkat Biaya Dasar (TBD) = Rp 625,00
- Tingkat Biaya Penuh (TBP) = Rp 750,00

Sedangkan tingkatan biaya hasil penghitungan *cost plus pricing* pendekatan *full costing* adalah:

- Tingkat Biaya Rendah (TBR) = Rp 526,30
- Tingkat Biaya Dasar (TBD) = Rp 625,10
- Tingkat Biaya Penuh (TBP) = Rp 750,20

Jika tingkatan biaya yang ditetapkan oleh PDAM Tirtamarta dibandingkan dengan tingkat biaya menurut penghitungan *cost plus pricing* maka terdapat selisih sebagai berikut:

- Tingkat Biaya Rendah (TBR) = Rp 1,30 atau 0,247%
- Tingkat Biaya Dasar (TBD) = Rp 0,10 atau 0,016%
- Tingkat Biaya Penuh (TBP) = Rp 0,20 atau 0,027%

Dengan adanya selisih yang terjadi tersebut, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa tingkatan biaya yang mempengaruhi harga jual air bersih pada PDAM Tirtamarta dianggap tepat, karena tidak melebihi kriteria penyimpangan yang telah ditetapkan oleh penulis.

## **B. Keterbatasan Penelitian**

Peneliti di dalam penelitian ini sebenarnya kurang dapat melacak kebenaran data-data yang ada dalam perusahaan, meskipun data-data yang peneliti gunakan dalam menganalisis masalah berasal dari PDAM Tirtamarta Yogyakarta. Data-data yang dimaksud terutama adalah data biaya yang merupakan data utama bagi peneliti untuk membahas permasalahan.

Keterbatasan lain yang peneliti jumpai adalah tidak adanya informasi lebih lanjut tentang harga pokok produksi dan rincian biaya produksi dan biaya non produksi, sehingga dalam menganalisa hanya menggambarkan secara umum mengenai biaya-biaya yang terjadi pada PDAM Tirtamarta Yogyakarta.

Apabila keterbatasan tersebut dapat diatasi, tentunya pengukuran ketepatan harga jual produk yang dilakukan dapat benar-benar lebih teliti.

### C. Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan yang dibuat maka saran yang dapat diberikan penulis adalah:

1. Sebagai perusahaan yang harus memperoleh laba untuk memberikan sumbangan pembangunan kepada Pemerintah Daerah (PAD) dan untuk kelangsungan hidupnya, maka dalam menentukan tarif air bersih PDAM Tirtamarta Yogyakarta harus tetap mempertahankan tugas pokoknya untuk menyelenggarakan pengelolaan air bersih untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
2. Pola yang digunakan dalam perhitungan untuk menetapkan besarnya harga jual air bersih berdasarkan pola struktur tarif dengan sistem progresif sebaiknya terus dipertahankan, dengan harapan pemerataan pemakaian air bersih dapat menjangkau kebutuhan masyarakat yang lebih luas.
3. Harga jual air bersih yang ditetapkan dan diterapkan oleh PDAM Tirtamarta yang berlaku sampai akhir tahun 2001 sudah dianggap tepat, tetapi penetapan harga jual air bersih untuk tahun selanjutnya perlu ditinjau kembali.
4. Tarif yang ditetapkan dan diterapkan oleh PDAM Tirtamarta masuk kriteria tepat pada kriteria penyimpangan yang ditetapkan oleh peneliti, ini disebabkan pihak PDAM sudah memperhitungkan laba yang diharapkan demi kelangsungan hidup perusahaan dan dapat memberikan sumbangan pembangunan kepada Pemerintah Daerah. Satu hal yang perlu diingat oleh PDAM boleh saja mengambil laba tetapi kesejahteraan para pelanggan perlu diperhatikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. (1992). *Pengantar Bisnis*. Bandung: Jayabeta.
- Boediono. (1980). *Synopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bagian Satu. Yogyakarta: BPFE.
- Gilarso, Th. (1992). *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Makro*. Yogyakarta: Kanisius.
- Halim, Abdul . (1990). *Akuntansi Manajemen*. Edisi I. Yogyakarta: BPFE.
- Kothler, Philip. (1989). *Manajemen Pemasaran, Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi V. Jilid 2. (Penerjemah: Herujati Purwoko dan Jaka Wasana) Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. (1993). *Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 2. BPSTIE Yogyakarta: YKPN.
- Supriyono, RA. (1992). *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan harga Pokok*. Edisi II. Yogyakarta: BPFE.
- Supriyono, RA dan Mulyadi. (1989). *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi I. Yogyakarta: BPFE.
- Swasta, Basu dan Irawan. (1984). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Wiratmo, Maskur. (1998). *Ekonomi Manajerial*. Yogyakarta: MW Mandala.
- Yoseph P. Guiltinan dan Gordon W. Paul. (1987). *Strategi dan Program Pemasaran*. Edisi III. (Penerjemah: Imam Nurmawan) Jakarta: Erlangga.



PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA  
**PDAM TIRTAMARTA**

Jl. W. Monginsidi No. 3 Telp. (0274) 513605, 515870, Fax. 515870 Yogyakarta 55233

Yogyakarta, 9 Maret 2002

SURAT KETERANGAN  
NO. 070/458

Yang bertanda tangan di bawah ini Direksi Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta menerangkan bahwa :

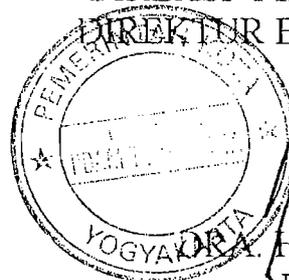
Nama : CH NUR WIDYONO  
No. Mhs : 952114139  
Mahasiswa : UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
Fakultas : EKONOMI  
Jurusan : AKUNTANSI

Telah melaksanakan Penelitian di Perusahaan Daerah Air Minum Tirtamarta Yogyakarta mulai tanggal 01 Juni 2001 s/d 01 September 2001 dengan judul :

“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL AIR BERSIH PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM TIRTAMARTA YOGYAKARTA DENGAN METODE COST- PLUS PRICING”

Demikian Surat Keterangan ini kami buat , untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

DIREKSI PDAM TIRTAMARTA  
DIREKTUR BIDANG KEU & ADM



*[Handwritten Signature]*  
HJ. SUDARINAH  
NPP. 50062



TIRTA DHARMA

# PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA PDAM TIRTAMARTA

Jl. W. Monginsidi No. 3 Telp. (0274) 513605, 515870. Fax. 515870 Yogyakarta 55233

Yogyakarta, 24 Januari 2002

Nomor : 690/147  
Sifat : Segera  
Hal : Pemberitahuan

Kepada

Yth. Pelanggan PDAM Tirtamarta Yogyakarta.

Di - Yogyakarta

Dengan hormat,

Berdasarkan Keputusan Walikota Yogyakarta Nomor : 05 TAHUN 2002 tanggal 22 Januari 2002 tentang Penyesuaian Tarif Air Minum PDAM Tirtamarta yang diberlakukan bulan Februari 2002 (Tagihan Rekening Air Bulan Maret 2002), dan sesuai Surat Walikota Yogyakarta Nomor : 690/194 tanggal 22 Januari 2002 hal Penundaan Penyesuaian Tarif Air untuk Golongan tertentu bagi :

1. Golongan Tarif Sosial :
  1. Sosial Umum (I-A)
  2. Sosial Khusus (I-B)
2. Golongan Tarif Non Niaga :
  1. Rumah Tangga (IIA-1)
  2. Rumah Tangga (IIA-2)
  3. Rumah Tangga (IIA-3)

Penyesuaian Tarif Golongan tersebut diatas ditunda 1 (satu) bulan sehingga diberlakukan Penyesuaian pada bulan Maret 2002 ( Tagihan Rekening Bulan April 2002 ).

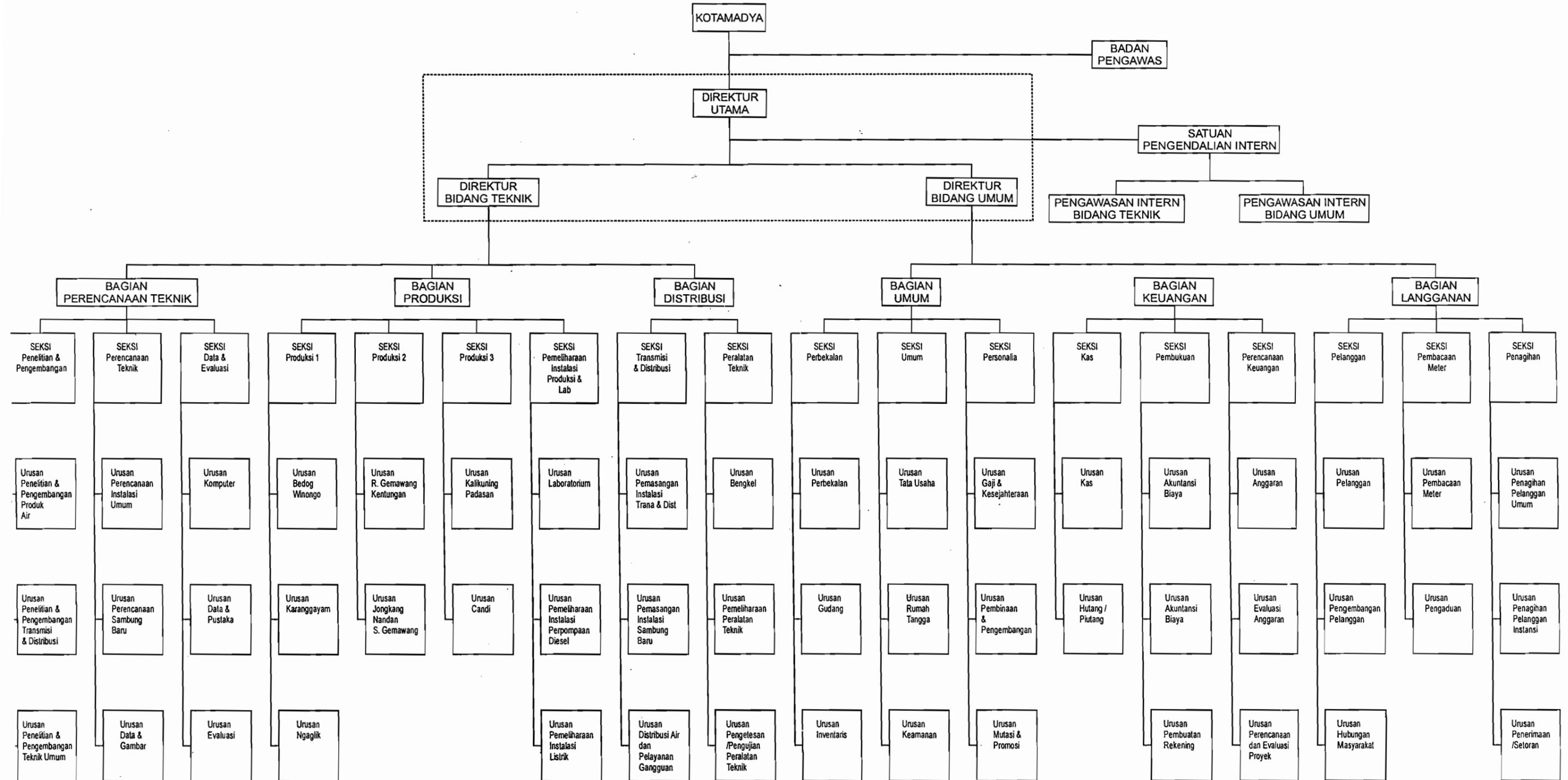
Tarif yang berlaku :

NO	GOL TARIF	KETERANGAN / KLASIFIKASI	TARIF AIR MINUM SETIAP M <sup>3</sup> UNTUK PEMAKALAN (M <sup>3</sup> ) TARIF LAMA				TARIF AIR MINUM SETIAP M <sup>3</sup> UNTUK PEMAKALAN (M <sup>3</sup> ) TARIF BARU.			
			0-15 Rp	16-30 Rp	31-50 Rp	> 50 Rp	0-15 Rp	16-30 Rp	31-50 Rp	> 50 Rp
1.	I.	SOSIAL								
		A. Umum	275	300	300	300	450	500	500	500
		B. Khusus	275	475	625	925	450	750	1000	1500
2.	II.	NON NIAGA								
		A. Rumah Tangga A-1	275	625	925	1550	450	1000	1500	2500
		B. Rumah Tangga A-2	350	625	925	1550	550	1000	1500	2500
		C. Rumah Tangga A-3	625	750	1100	1550	1000	1200	1750	2500
		D. Rumah Tangga B	625	750	1100	1550	1000	1200	1750	2500
		E. Instansi Pemerintah/C	425	925	1250	1550	700	1500	2000	2500
3.	III.	NIAGA								
		A. Niaga Kecil	900	1200	2075	2075	1450	1900	3300	3300
		B. Niaga Besar	1800	1800	2675	2675	2900	2900	4300	4300
4.	IV.	INDUSTRI								
		A. Industri Kecil	1325	1325	2375	2375	2100	2100	3800	3800
		B. Industri Besar	2000	2000	2675	2975	3200	3200	4300	4750
5.	V.	PUSAT BUDAYA Kraton Ngayogyakarta Pura Pakualaman.	25	25	25	25	25	25	25	25



Gambar IV. I

# STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM TIRTAMARTA YOGYAKARTA



Sumber : Permendagri No. 2 Tahun 1998