

**EVALUASI PENETAPAN BIAYA KURSUS KOMPUTER
PROGRAM PROFESIONAL ADMINISTRASI PERKANTORAN
Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan
“GAMA INFORMATIKA”
Yogyakarta**

Skripsi

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



Disusun oleh :

KAROLIENA WHENEI UTAMI CAHYA SARI

NIM : 96 2114 029

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

2006

SKRIPSI

**EVALUASI PENETAPAN BIAYA KURSUS KOMPUTER
PROGRAM PROFESIONAL ADMINISTRASI PERKANTORAN
Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan
“GAMA INFORMATIKA”
Yogyakarta**

Oleh :
KAROLIENA WHENEI UTAMI CAHYA SARI
NIM : 96 2114 029

Telah Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I



Drs. A. Triwanggono, M.S.

Tanggal 23-08-2005

Dosen Pembimbing II



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

Tanggal 05-01-2006

SKRIPSI

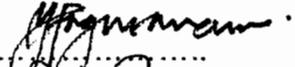
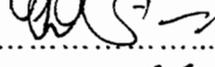
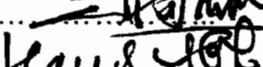
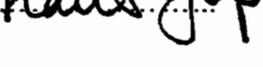
**EVALUASI PENETAPAN BIAYA KURSUS KOMPUTER
PROGRAM PROFESIONAL ADMINISTRASI PERKANTORAN
Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan
"GAMA INFORMATIKA"
Yogyakarta**

Dipersiapkan dan ditulis oleh

KAROLIENA WHENEI UTAMI CAHYA SARI
NIM : 96 2114 029

Telah Dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 8 Februari 2006
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt	
Sekretaris	Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. A. Triwanggono, M.S.	
Anggota	Drs. FA. Joko Siswanto, M.M., Akt	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt	

Yogyakarta
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Dekan,




(Drs. Alex Kahu Lantum, M.Si.)

I dedicate this thesis to :

♥ Someone who faithfully encourages and support me.

She is a candle glows in my life. And this thesis is a

keep of my promise.

♥ The experiences & troubles have all been so

meaningful to me. They give me strength to live my

life.

My gratitude for the love, encouragement, sacrifice that have

been given to me.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, Februari 2006

Penulis

Karoliena Whenei UCS

ABSTRAK
EVALUASI PENETAPAN BIAYA KURSUS KOMPUTER
PROGRAM PROFESIONAL ADMINISTRASI PERKANTORAN
Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan
“GAMA INFORMATIKA”
Yogyakarta

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui ketepatan penetapan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* untuk paket kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran.

Metode yang digunakan untuk proses pengumpulan data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis data adalah : 1) Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika, 2) Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*, 3) Membandingkan hasil penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK dan penentuan tarif berdasarkan kajian teori dengan menggunakan batas toleransi 5%.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa terdapat perbedaan antara besar tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika dengan besar tarif menurut kajian teori. Menurut kajian teori besarnya tarif kursus adalah Rp 478.305,7 (dengan jumlah peserta kursus 8 orang), sedangkan tarif menurut LPK sebesar Rp 500.000,- (dengan harapan atau pengandaian jumlah peserta 4 orang). Secara teoretik, dengan besarnya tarif yang ditetapkan saat ini yaitu sebesar Rp 500.000,- kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran sudah layak dijalankan dengan jumlah peserta minimal 3 orang. Berdasarkan dengan kriteria yang telah dirumuskan, penetapan tarif kursus komputer pada LPK Gama Informatika untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran adalah **tepat** karena memiliki selisish persentase lebih kecil dari 5% yaitu sebesar 4,5%.

ABSTRACT
A EVALUATION OF THE TARIFF DETERMINATION
IN A COMPUTER COURSE FOR ADMINISTRATION
PROFESSIONAL PROGRAM
A case study at Lembaga Pendidikan Kejuruan “GAMA INFORMATIKA”
Yogyakarta

The aim of this research was to determine the accuracy of the tariff determination in a computer course named “LPK Gama Informatika” based on the Cost Plus Pricing Method using the Full Costing Approach.

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

According to the result of this research, there were differences between the tariff of “LPK Gama Informatika” and the cost plus pricing method. Theoretically the tariff was Rp 478.305,7 (for 8 participants), whereasway the tariff in LPK was Rp 500.000,- (for 4 participants). Based on the above tariff that was Rp 500.000 in a computer course for Administration Professional Program could be conducted for at least 3 participants. Based on the criteria which had been formulated, the tariff determination of “LPK Gama Informatika” for Administration Professional Program was already appropriate. The percentage difference was less than 5% that is 4,5%.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kepada Tuhan Yang Maha Kasih, atas segala karunia dan berkahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar, setelah melalui proses dan perjuangan yang cukup panjang. Skripsi ini berjudul : **EVALUASI PENETAPAN BIAYA KURSUS KOMPUTER PROGRAM PROFESIONAL ADMINISTRASI PERKANTORAN**, Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika Yogyakarta.

Penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Akuntansi, Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.

Selama masa penyusunan skripsi ini, banyak pihak yang membantu, mendukung, memberikan semangat, mendampingi, dan membimbing penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Rama Dr. Paulus Suparno, S.J., M.S.T., selaku Rektor Universitas Sanata Dharma.
2. Drs. Alex Kahu Lantum, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
3. Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si.,Akt., selaku Ketua Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
4. Drs. A. Triwanggono, MS., selaku Dosen Pembimbing I, yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga serta pikiran untuk memberikan bimbingan kepada penulis dengan penuh kesabaran sampai selesainya skripsi ini. Terima kasih pak untuk semangat, motivasi dan dukungan yang selalu Bapak berikan kepada saya.
5. Drs. F.A. Joko Siwanto, M.M., Akt., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.

6. Bapak I Made Surawan, S.T., selaku Direktur Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika, yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika.
7. Bapak Yono Irwanto, MBA, selaku Manajer Pendidikan Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika.
8. Ibu Siti Umiyatun, S.E., dan Mbak Nanik yang telah banyak membantu penulis dalam proses pengumpulan data.
9. Bapak/Ibu Dosen serta Karyawan Fakultas Ekonomi, yang selama ini telah banyak memberikan dukungan serta bantuan selama penulis berada di bangku kuliah.
10. Mas Jalur dan Bapak Wakijan atas segala bantuan dan kemurahan hatinya, bersedia membantu penulis dalam setiap “pengambilan” skripsi di ruangan Pak Tri. Terima kasih banyak Mas, Pak, karena Anda berdua proses bimbingan skripsi saya bisa lancar.
11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah banyak memberikan dukungan moril maupun materiil untuk penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangannya, maka penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca. Atas perhatian, serta kritik dan saran yang diberikan, penulis mengucapkan banyak terima kasih.

Yogyakarta, Februari 2006

Penulis,

Karoliena Whenei UCS



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Harga Jual.....	8
B. Metode Penentuan Harga Jual.....	15
C. Perbedaan <i>Full Costing</i> dan <i>Variable Costing</i>	19

D. Biaya.....	21
E. Laba.....	25
F. Jasa.....	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	31
A. Jenis Penelitian.....	31
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	31
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	31
D. Data yang Dicari.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	36
A. Sejarah Berdirinya LPK Gama Informatika.....	36
B. Tujuan Pendirian LPK Gama Informatika.....	38
C. Fasilitas Pendidikan.....	39
D. Struktur Organisasi.....	40
E. Personalia.....	47
F. Paket Program Yang Ditawarkan.....	49
G. Keuangan.....	49
H. Pemasaran.....	50
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	51
A. Penentuan Tarif Kursus Komputer Di LPK Gama Informatika...	52
B. Penentuan tarif Kursus Komputer Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan pendekatan <i>Full Costing</i>	56

C. Pembahasan.....	62
BAB VI KESIMPULAN	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Keterbatasan Penelitian.....	65
C. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	68
LAMPIRAN	
Daftar Pertanyaan.....	70
Surat Ijin Penelitian dari Fakultas Ekonomi.....	74
Surat Keterangan Penelitian dari LPK Gama Informatika.....	75

DAFTAR TABEL

Tabel IV.1.	Struktur Organisasi LPK Gama Informatika.....	42
Tabel IV.2.	Paket Program Yang Ditawarkan di LPK Gama Informatika.....	49
Tabel V.1.	Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Program Profesional Administrasi Perkantoran.....	53
Tabel V.2.	Jumlah Total Biaya Jasa dan Biaya Usaha Program Profesional Administrasi Perkantoran.....	58
Tabel V.3.	Biaya Penuh Program Profesional Administrasi Perkantoran Per peserta.....	59
Tabel V.4.	Jumlah Laba Yang Diharapkan.....	60
Tabel V.5.	Tarif Kursus Komputer per peserta.....	61
Tabel V.6.	Jumlah Biaya Total dan Perkiraan Laba (secara teoretik).....	61
Tabel V.7.	Selisih Tarif Kursus Komputer.....	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memenuhi kebutuhan yang dapat memberikan suatu keuntungan. Perusahaan menurut *output* atau keluarannya dikelompokkan menjadi dua yaitu pertama, perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang dan kedua, perusahaan yang menghasilkan jasa.

Dalam kehidupan sehari-hari, kita banyak terbantu oleh bermacam-macam jenis jasa, seperti jasa transportasi, telekomunikasi, hiburan, pendidikan, jasa finansial, serta masih banyak jasa lain yang terus berkembang dewasa ini. Bahkan dalam kehidupan ekonomi modern peranan sektor jasa semakin lama semakin luas dan canggih. Hal tersebut nampak dalam pekerjaan sehari-hari dimana pada waktu lalu orang mengerjakan sendiri, tetapi saat ini telah dapat dikerjakan oleh orang lain yang menyediakan jasa khusus.

Sektor jasa semakin lama semakin luas membuka kesempatan usaha dan lapangan pekerjaan. Hal ini dimanfaatkan oleh pengusaha untuk membuka bidang usaha di sektor jasa seperti lembaga kursus komputer. Komputer merupakan salah satu bentuk dari kemajuan teknologi informasi yang dapat mendukung dan memperlancar aktivitas kerja agar bisa lebih efisien dan efektif. Persaingan dalam dunia kerja pun juga menuntut tersedianya sumber daya yang berkualitas dan mampu mengimbangi serta mengikuti kemajuan teknologi tersebut.

Komputer yang mudah diperoleh dengan harga terjangkau sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat terutama pelajar dan mahasiswa. Hampir semua orang ingin menguasai dan mengetahui cara kerja serta kecanggihan komputer. Lembaga-lembaga kursus komputer secara umum bertujuan untuk memberikan pelayanan dalam menggunakan dan mengoperasikan komputer. Lembaga-lembaga tersebut mencari calon-calon konsumen yang bermaksud meningkatkan keterampilan/keahlian dalam mengoperasikan komputer. Saat ini sudah banyak lembaga-lembaga kursus komputer yang sangat kompetitif, sehingga pihak pengusaha harus pandai-pandai dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat agar bisa menguasai pasar. Menurut Basu Swastha (1984:42), strategi pemasaran yang tepat meliputi kombinasi dari empat variabel, yaitu kebijakan produk, kebijakan harga, kebijakan promosi, dan kebijakan distribusi.

Kondisi persaingan yang ketat membuat lembaga kursus yang satu dengan yang lain dihadapkan pada suatu masalah yaitu pada penentuan harga. Penentuan harga yang kurang tepat tentu akan berakibat fatal pada perusahaan terutama masalah keuangan dan tentu saja akan mempengaruhi kontinuitas usaha serta berpengaruh pula pada besarnya volume penjualan dan laba yang dicapai perusahaan. Harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan juga akan menjadi dasar bagi konsumen dalam pengambilan keputusan atas barang atau jasa yang ditawarkan. Untuk itu perusahaan harus dapat menetapkan harga yang paling tepat, dalam arti dapat menarik konsumen sekaligus dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Dalam penetapan harga jual, perusahaan yang menghasilkan atau menawarkan jasa lebih sulit ditentukan dibandingkan dengan perusahaan yang menghasilkan produk berupa barang, karena jasa tidak berwujud barang fisik (*intangible*) dan sulit untuk diukur. Oleh karena itu perusahaan lebih cenderung menetapkan harga jualnya menurut kebiasaan yang sudah berlaku dan harga jual yang ditetapkan tinggi, disebabkan oleh beberapa hal yaitu :

1. Perusahaan jasa memerlukan waktu dan usaha untuk melakukan proses perekrutan dan menjaring tenaga yang berkualitas.
2. Perusahaan memerlukan tambahan biaya untuk meningkatkan keterampilan yang berkembang melalui pelatihan.
3. Perusahaan tetap mengeluarkan biaya gaji karyawan profesional, disaat tidak mempunyai tugas yang dapat menghasilkan pendapatan.
4. Perusahaan menanggung resiko terhadap reputasinya, jika pekerjaan tidak terlaksana dengan baik.

Ada empat metode yang biasa digunakan dalam penentuan harga jual, yaitu penentuan harga jual normal atau sering disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, penentuan harga jual dalam *cost-type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan peraturan pemerintah.

Dalam penentuan harga jual normal atau yang sering disebut dengan *cost-plus pricing* terdapat dua pendekatan yang digunakan, (1) pendekatan *full costing* yaitu konsep penentuan harga jual yang memasukkan semua elemen biaya baik

variabel maupun tetap, dan (2) *variable costing* yaitu konsep penentuan harga jual yang hanya memasukkan semua elemen biaya variabel.

Pemilihan metode penentuan harga jual yang digunakan tentu saja harus disesuaikan dengan tujuan, orientasi dalam menentukan harga dan kepentingan dari manajemen LPK Gama Informatika. Karena informasi akuntansi ini ditujukan untuk pelaporan kepada pihak eksternal dan sesuai dengan peraturan pemerintah tentang formula atau rumus yang digunakan dalam penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode *full costing* sebagai alat evaluasi dalam penentuan harga jual kursus di LPK Gama Informatika.

Oleh karena itu keputusan mengenai penentuan harga jual merupakan salah satu tugas penting yang harus dilakukan oleh pihak manajemen. Untuk itu diperlukan suatu kemampuan khusus dalam memilih serta menetapkan harga jual yang tepat. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengambil judul penelitian sebagai berikut : **“Evaluasi Penetapan Biaya Kursus Komputer, Program Profesional Administrasi Perkantoran, Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Kejuruan GAMA INFORMATIKA Yogyakarta”**

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi permasalahan pada penentuan biaya kursus komputer untuk program profesional Administrasi Perkantoran, karena dibandingkan dengan program profesional lain seperti programmer komputer dan teknisi ahli komputer, dengan mengikuti kursus ini siswa akan

memperoleh peluang yang lebih besar dalam persaingan dunia kerja, disamping itu bidang pekerjaan yang didapatkan juga lebih luas.

C. Rumusan Masalah

Apakah penetapan biaya kursus komputer yang diterapkan pada Lembaga Pendidikan Kejuruan GAMA INFORMATIKA sudah tepat menurut metode *Cost plus pricing* dengan pendekatan *Full Costing*?

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan mengevaluasi apakah biaya kursus komputer yang selama ini ditetapkan Lembaga Pendidikan Kejuruan GAMA INFORMATIKA sudah tepat.

E. Manfaat Penulisan

1. Bagi Perusahaan yang diteliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dan sumbangan pemikiran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam penentuan biaya kursus yang tepat.

2. Bagi Pembaca dan Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang suatu permasalahan yang ada hubungannya dengan penentuan harga jual, serta dapat menambah referensi kepustakaan.

3. Bagi Penulis

Penulis dapat memperoleh tambahan pengetahuan dan pengalaman praktis dalam menganalisa dan memecahkan suatu masalah yang berkaitan dengan penentuan harga jual / tarif.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori yang berkaitan dengan penentuan biaya atau tarif.

BAB III : METODE PENELITIAN

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

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

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

BAB V : ANALISIS DATA

Bab ini membahas penetapan tarif kursus komputer dengan menggunakan metode Cost plus pricing dengan pendekatan Full Costing yang dibandingkan dengan perhitungan tarif menurut perusahaan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang dapat penulis sumbangkan untuk perusahaan agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan tarif kursus komputer pada LPK GAMA INFORMATIKA Yogyakarta.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

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

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

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

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

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

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

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

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

a. Mendapatkan laba maksimal

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

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

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

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga. Hal ini dapat diketahui bilamana para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama. Oleh karena itu persaingan hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebijaksanaan harga, tetapi dengan pelayanan (*service*) yang lain. Persaingan seperti itu disebut persaingan bukan harga (*non-price competition*).

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Untuk memperbaiki *market share* hanya mungkin dilakukan jika kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, disamping juga kemampuan di bidang lain seperti pemasaran, keuangan, dan sebagainya. Bagi perusahaan kecil yang memiliki kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan *market share*. Perbaikan kurang diutamakan, lebih-lebih jika persaingan sangat ketat.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

Kreatifitas dan kecermatan manajemen paling besar dibutuhkan dalam masalah penentuan harga jual produk atau jasa, karena dalam penentuan harga tersebut terdapat faktor-faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah (Basu Swastha dan Irawan, 1985: 242-246) :

a. Keadaan perekonomian

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

b. Penawaran dan permintaan

Penawaran adalah suatu jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu. **Permintaan adalah** sejumlah barang yang mau dibeli

oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Menurut teori ekonomi harga akan ditentukan pada pertemuan antar permintaan dan penawaran.

c. Elastisitas permintaan

Elastisitas adalah kepekaan perubahan permintaan terhadap perubahan harga. Permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi penentuan harga jual tetapi juga mempengaruhi volume penjualan. Ada beberapa bentuk elastisitas permintaan, antara lain :

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

d. Persaingan

Harga jual sering dipengaruhi oleh situasi persaingan yang ada, oleh karena itu manajemen harus dapat melihat adanya persaingan sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat. Beberapa macam persaingan yang mempengaruhi harga jual adalah sebagai berikut :

1) Persaingan Sempurna

Jumlah penjual dan pembeli sangat banyak tetapi penjual dan pembeli tidak mempunyai kekuatan yang cukup berarti untuk mempengaruhi harga jual di pasaran. Pada persaingan sempurna banyak barang atau jasa yang diperdagangkan di pasar. Pengaruh persaingan sempurna terhadap penentuan harga jual barang atau jasa adalah sebagai berikut :

- a). Harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran.
- b). Semakin tinggi harga jual maka semakin banyak barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual.
- c). Semakin rendah harga jual maka semakin banyak barang atau jasa yang diminta oleh pembeli.

2) Persaingan monopolistik

Dalam persaingan monopolistik, setiap penjual mencoba untuk membuat produknya berbeda dibandingkan dengan produk yang dijual oleh penjual lainnya. Ada dua kemungkinan yang terjadi pada persaingan monopolistik :

- a). Kemungkinan akan terjadi deferensiasi harga, namun tidak ada penjual secara individual yang mempengaruhi secara nyata terhadap produk yang serupa.
- b). Kemungkinan juga akan terjadi suatu rentang harga.

3) Persaingan Monopoli

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

4) Persaingan Oligopoli

Dalam persaingan oligopoli terdapat penjual tunggal yang cukup besar mempengaruhi harga pasar. Pada pasar ini terdapat pimpinan harga (*price leader*) dan pengikut harga (*price follower*). Masalah yang dihadapi pimpinan harga adalah bagaimana menemukan harga jual agar laba maksimal dan harga yang ditentukan tersebut juga diikuti oleh pengikut harga.

e. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam menentukan harga nominal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu perusahaan perlu menaruh perhatian yang besar pada aspek struktural biaya, baik yang tetap maupun variabel.

f. Tujuan perusahaan

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

g. Pengawasan pemerintah

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

4. Orientasi dalam Menetapkan Harga Jual

Terdapat empat macam orientasi dalam menetapkan harga menurut Suhardi Sigit (1992: 38), yaitu :

a. Orientasi pada harga pokok (*cost*)

Orientasi pada harga pokok dapat disebut dengan istilah sebagai berikut :

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

b. Orientasi pada permintaan pasar

Terlebih dahulu harus melihat harga-harga di pasar dan kekuatan permintaan pasar. Jika permintaan naik maka harga ditetapkan relatif naik dan sebaliknya jika permintaan berbeda-beda kekuatannya atau keinginannya maka kepada pembeli dapat diberikan harga yang berbeda-beda yang biasa disebut harga diskriminasi.

Harga diskriminasi dapat didasarkan atas keadaan, antara lain :

- 1). Pembeli (*Customer*), ditetapkan karena pembeli mempunyai perbedaan dalam hal intensitas, kemampuan membayar, hubungan baik, status dan lain-lain.
- 2). Produk (*Product Version*), ditetapkan karena produk yang dijual tidak persis sama antara satu dengan lainnya.
- 3). Tempat (*Place*), karena pasar tempat jual beli berbeda lokasi.

- 4). Waktu (*Time*) adalah harga antara masa sekarang, lampau, dan masa yang akan datang.

c. Orientasi pada persaingan

Dalam penetapan harga ini, penjual terlebih dahulu melihat berapa harga yang ditentukan oleh pesaingnya. Ada 2 cara yang dapat ditempuh, yaitu :

- 1). *Going rate pricing* adalah penjual mengikuti harga yang berlaku pada pesaingnya. Cara ini disebut pula "*imitative pricing*" yang artinya tinggal meniru saja.
- 2). *Sealed bid pricing* adalah harga yang ditetapkan lebih rendah daripada harga yang ditawarkan atau ditetapkan oleh pesaingnya.

d. Kombinasi

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

B. Metode Penentuan Harga Jual

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

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

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

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

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

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

1). *Variable Costing*

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

2). *Full Costing*

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

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

- 1) Biaya Investasi (*Cost of Capital*) merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang besarnya dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan oleh perusahaan.

- 2) Resiko bisnis berpengaruh pada persentase yang ditambahkan pada biaya investasi dalam perhitungan laba yang diharapkan.
- 3) Besarnya *Capital Employed*, secara kasar dapat dilihat dari jumlah aktiva yang ada dalam neraca awal tahun anggaran atau taksiran rata-rata total aktiva selama tahun anggaran.

Perhitungan harga jual per unit :

Jika biaya digunakan sebagai dasar penentuan harga jual baik dalam pendekatan *Full Costing* maupun *Variable Costing*, biaya penuh dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produksi dan biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produksi.

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

Dimana :

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

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

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

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

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

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler. Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus ini, informasi akuntansi differensial merupakan dasar dalam penentuan harga. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

4. Penentuan harga jual dengan Peraturan Pemerintah

Produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur oleh peraturan pemerintah adalah produk dan jasa untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas, seperti listrik, air, telepon dan telegraf, transportasi, dan jasa pos. Harga jual produk atau jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang ditargetkan.

Dalam penentuan harga jual normal, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dihitung dengan menggunakan salah satu pendekatan : *full costing* atau *variable costing*.

Dalam penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan Pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing* saja, karena pendekatan *variable costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.

Untuk memungkinkan wakil rakyat menilai kewajaran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, diperlukan pedoman rinci unsur-unsur biaya produksi dan biaya non produksi yang diperhitungkan dalam biaya penuh, dan pedoman cara pengukurannya masing-masing. Dengan demikian masyarakat akan terjamin untuk memperoleh produk dan pelayanan jasa pada tingkat harga yang benar-benar wajar.

C. Perbedaan *Full Costing* dan *Variable Costing*

Tujuan dan Manfaat	Full Costing Pelaporan kepada pihak eksternal	Variable Costing Pelaporan pihak internal
Definisi	Konsep penentuan harga pokok produk yang memasukkan semua elemen biaya produksi, baik variabel maupun tetap ke dalam harga pokok produk	konsep penentuan harga pokok produk yang hanya memasukkan semua elemen biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk
Pendekatan Penentuan Laba	Pendekatan Fungsional (<i>functional approach</i>).	Pendekatan Variabilitas (<i>variability approach</i>).

	Biaya digolongkan menjadi dua:	Biaya digolongkan menjadi dua, yaitu:
	1. Biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik)	1. Biaya variabel
	2. Biaya non produksi (biaya pemasaran, administrasi dan umum, keuangan, yang merupakan biaya periode)	2. Biaya tetap=biaya periode.
Biaya periode	1. Biaya pemasaran	1. BOP tetap
	2. Biaya administrasi umum	2. Biaya pemasaran tetap
	1. Biaya finansial	3. Biaya administrasi dan umum tetap
		4. Biaya finansial tetap
Elemen Biaya Produksi	Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, biaya overhead pabrik tetap	Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel
Penentuan harga Pokok persediaan	Biaya overhead pabrik dibebankan ke dalam harga pokok produk	Biaya overhead pabrik dibebankan dalam laporan rugi laba sebagai biaya periode

D. Biaya

Faktor biaya merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan, sehingga lebih mudah untuk mengendalikan dibandingkan dengan faktor bukan biaya. Informasi biaya, selain dapat dipakai sebagai dasar perencanaan alokasi sumber ekonomi, juga dapat dipakai untuk menentukan harga jual.

Biaya merupakan batas dasar untuk menentukan harga jual. Harga yang tidak dapat menutup seluruh biaya akan mengakibatkan kerugian, sebaliknya jika harga melebihi seluruh biaya yang dikeluarkan, maka akan mendatangkan laba. Harga yang berlaku dipasar harus dapat menutup semua biaya serta harus dapat mendatangkan laba.

1. Pengertian Biaya

Istilah biaya dibedakan menjadi dua, yaitu menurut akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Dalam akuntansi keuangan istilah biaya didefinisikan sebagai pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk memperoleh barang atau jasa., sedangkan menurut akuntansi manajemen istilah biaya digunakan dalam berbagai cara sesuai dengan kebutuhan manajemen.

Definisi biaya menurut Mulyadi (1983: 3) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dari definisi tersebut dapat diketahui adanya empat unsur pokok yang penting, yaitu :

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Diukur dalam satuan uang
- c. Yang terjadi atau yang secara potensial akan terjadi

d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Sedangkan arti biaya menurut R.A. Supriyono (1987: 186) :

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

2. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya adalah proses pengelompokkan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan tertentu yang lebih ringkas. Berguna untuk memberi informasi yang lebih tepat bagi manajemen untuk menghadapi masalah yang ada.

Untuk tujuan yang berbeda, diperlukan informasi yang berbeda pula, oleh karena itu dalam mencatat dan menggolongkan biaya harus sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

Biaya-biaya dapat digolongkan ke dalam berbagai golongan biaya sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal dengan : “*different cost for different purposes*”. Adapun penggolongan tersebut menurut Mulyadi (1993: 14) :

a. Menurut Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

b. Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada 3 pengelompokan biaya yaitu :

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

c. Menurut Hubungan dengan sesuatu yang dibiayai

Dalam hubungan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi 2 golongan, yaitu :

- 1). Biaya langsung, merupakan biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
- 2). Biaya tidak langsung, merupakan biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut istilah biaya tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

d. Menurut Perilaku Biaya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan

Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya digolongkan menjadi :

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

e. Menurut Jangka Waktu Manfaat

Dalam hubungannya dengan jangka waktu manfaat, biaya dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

- 1). Pengeluaran Modal (*Capital Expense*), merupakan biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
- 2). Pengeluaran Pendapatan (*Revenue Expense*), merupakan biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

3. Manfaat Informasi Biaya Penuh dalam keputusan Penentuan Harga Jual

Pada dasarnya dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa, dan



menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus ditutup oleh pendapatan, yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

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

- a. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambilan keputusan.
- b. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- c. Biaya penuh merupakan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing.
- d. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

E. Laba

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama. Terdapat tiga pendekatan dan perencanaan tingkat pencapaian laba bersih (Supriyono: 522) :

1. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

2. Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya variabel

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total biaya variabel}} \times 100 \%$$

3. Perencanaan tingkat laba bersih dari total biaya

$$\text{Rumus : } \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total biaya}} \times 100 \%$$

F. Jasa

1. Pengertian Jasa

Menurut Philip Kotler (1987: 126) jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh pihak satu pada pihak lain dan pada dasarnya tidak berwujud, serta tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Maksud dari kepemilikan disini adalah seperti pada hal diatas yaitu tidak berwujud fisik, sehingga tidak dapat dimiliki tetapi hanya bisa dirasakan atau dinikmati kepuasannya.

Tawaran perusahaan ke pasar biasanya mencakup beberapa jasa. Komponen jasa dapat berupa bagian kecil atau bagian utama dari total penawaran. Penawaran dapat dibedakan menjadi lima kategori :

- a. Barang berwujud murni : penawaran hanya terdiri dari barang berwujud, seperti sabun, pasta gigi, atau garam. Tidak ada jasa yang menyertai produk itu.
- b. Barang berwujud yang disertai jasa : penawaran terdiri dari barang berwujud yang disertai dengan satu atau beberapa jasa untuk meningkatkan daya tarik

konsumen. Contohnya produsen mobil tidak hanya menjual sebuah mobil, tetapi kualitas dan tersedianya pelayanan pelanggan yang menyertainya sangat penting juga untuk diperhatikan untuk dapat lebih meningkatkan penjualan, misalnya ruang pameran, pengiriman, perbaikan dan pemeliharaan, dan lain-lain.

- c. Campuran : penawaran terdiri dari barang dan jasa dengan proporsi yang sama. Misalnya orang mengunjungi restoran untuk makanan dan pelayanannya.
- d. Jasa utama yang disertai barang dan jasa tambahan : penawaran terdiri dari satu jasa utama disertai jasa tambahan dan/atau barang pendukung. Contohnya penumpang pesawat terbang membeli jasa transportasi. Mereka sampai di tempat tujuan tanpa sesuatu yang berwujud untuk membuktikan pengeluaran mereka. Namun, perjalanan itu meliputi juga beberapa barang yang berwujud, seperti makanan dan minuman, potongan tiket, dan majalah penerbangan. Jasa tersebut memerlukan barang padat modal, sebuah pesawat udara untuk realisasinya, tetapi komponen utamanya adalah jasa.
- e. Jasa Murni : penawaran hanya terdiri dari jasa. Contohnya jasa menjaga bayi, psikoterapi, dan jasa memijat.

Sebagai akibat bauran barang-jasa yang berbeda-beda, sulit untuk mengeneralisasi jasa kecuali dengan pembedaan lebih lanjut. Namun sejumlah generalisasi tampaknya bisa digunakan :

Pertama, jasa dapat dibedakan apakah berbasis peralatan (pencuci mobil otomatis, mesin penjual) atau berbasis orang (mencuci jendela, jasa akuntansi).

Jasa berbasis orang dapat dibedakan dari segi penyediannya, yaitu pekerja tidak terlatih, terlatih, atau profesional.

Kedua, beberapa jasa mengharuskan kehadiran klien. Kursus komputer melibatkan kehadiran klien, tetapi perbaikan mobil tidak. Jika klien harus hadir, penyedia jasa harus memperhatikan kebutuhannya.

Ketiga, jasa berbeda dalam memenuhi kebutuhan perorangan (jasa personal) atau kebutuhan bisnis (jasa bisnis). Penyedia jasa biasanya mengembangkan program pemasaran yang berbeda untuk pasar perorangan dan bisnis.

Keempat, penyedia jasa berbeda dalam tujuannya (laba atau nirlaba) dan kepemilikan (swasta atau masyarakat). Kedua karakteristik ini jika digabungkan menghasilkan empat jenis organisasi jasa yang berbeda.

2. Pengelompokan Jasa

Pengelompokan jasa menurut Basu Swastha (1996: 319) :

a. Jasa Industri

Jenis jasa ini disediakan untuk organisasi berlingkup luas, termasuk pengolahan, pertambangan, pertanian, organisasi non laba, dan pemerintah. Yang termasuk dalam lingkup jasa industri adalah jasa akuntansi, jasa auditing, jasa arsitektur, jasa pemeliharaan gedung, jasa komunikasi, jasa komputer, jasa konsultasi, jasa kredit, jasa pendidikan, jasa reparasi, dan jasa promosi.

b. Jasa Konsumen

Jasa konsumen dibagi ke dalam tiga golongan, yaitu jasa konvenien, jasa shopping, dan jasa spesial. Penggolongan jasa konsumsi ini sangat relatif, karena suatu jasa bagi seseorang merupakan jasa konvenien, tetapi bagi orang lain merupakan jasa spesial atau shopping. Jasa yang termasuk jenis ini adalah : jasa hiburan, jasa kendaraan, jasa keuangan, jasa penginapan, jasa asuransi jiwa, jasa bidang hukum, *real estate*, kesehatan, salon kecantikan.

3. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki karakteristik utama yang membedakan dengan produk atau barang. Menurut Fandy Tjiptono (1995: 105) karakteristik tersebut adalah :

a. *Intangibility*.

Konsep *Intangibility* pada jasa memiliki dua pengertian yaitu :

- 1). Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasa
- 2). Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah dideteksi, diformulasikan, atau dipahami.

b. *Inseparability*

Umumnya, jasa diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Barang umumnya diproduksi, kemudian dijual, lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa di lain pihak biasanya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi, dan dikonsumsi oleh konsumen. Karena konsumen juga hadir saat jasa itu dilakukan (misalnya kursus), interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan

merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa. Baik penyedia maupun pelanggan mempengaruhi hasil jasa.

c. *Variability*

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

d. *Perishability*.

Jasa tidak dapat disimpan. Hal ini tidak menjadi masalah bila permintaan tetap, karena mudah untuk menyiapkan pelayanan untuk permintaan tersebut sebelumnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah studi kasus yaitu penelitian dengan mengadakan pengamatan, wawancara, dan mempelajari atau melihat catatan yang berhubungan dengan penentuan harga jual. Data yang telah diperoleh kemudian diolah dan dianalisis, sehingga kesimpulan yang akan ditarik hanya berlaku untuk lembaga yang diteliti.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian : Penelitian ini dilakukan di Lembaga Pendidikan
Kejuruan Gama Informatika Yogyakarta.

Waktu Penelitian : Penelitian ini akan dilakukan pada 10 Januari
sampai dengan 19 Februari 2005.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek : pihak-pihak yang berhubungan dalam menentukan tarif
kursus komputer (pimpinan LPK dan staf).

Objek : biaya-biaya yang berhubungan dengan penetapan tarif
kursus komputer.

D. Data yang Dicari

Data yang dicari antara lain :

1. Gambaran Umum Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika
2. Struktur Organisasi
3. Data biaya yang menentukan tarif kursus komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran (misalnya : biaya modul, biaya ujian dan sertifikat, biaya administrasi, biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya listrik, biaya telepon, dan lain-lain)
4. Jenis-jenis jasa yang dihasilkan
5. Prosentase laba yang diharapkan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Metode wawancara ini dimaksudkan untuk mengumpulkan data mengenai gambaran umum perusahaan, data biaya, tarif, dan data lain yang mendukung analisis data.

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap proses yang sedang berlangsung di lembaga tersebut. Metode observasi ini dimaksudkan untuk

mengumpulkan data tentang jumlah komputer, jumlah peserta, tenaga pengajar, dan data lain yang mendukung analisis data.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dokumen atau data-data yang terdapat di lembaga.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan adalah menggunakan :

1. Teknik Analisis Deskriptif

Yang dimaksud teknik analisis deskriptif adalah teknik yang menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif kursus komputer yang terjadi di LPK Gama Informatika.

2. Teknik Analisis Komparatif

Yang dimaksud teknik analisis komparatif adalah teknik yang dilakukan dengan memahami data dan membandingkan antara hasil temuan di lapangan dengan teori yang ada.

Langkah-langkah untuk menjawab rumusan masalah yang ada :

- a. Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer yang diterapkan pada Lembaga Pendidikan Kejuruan Gama Informatika.

b. Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori yang ada yaitu dengan menggunakan metode *Cost plus pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut :

- 1). Memisahkan biaya produksi dan biaya non produksi. Pemisahan biaya tersebut untuk perusahaan manufaktur yang menghasilkan barang, sedangkan lembaga pendidikan dalam penelitian ini adalah lembaga yang menghasilkan jasa berupa kursus komputer sehingga akan lebih tepat apabila biaya produksi disebut biaya jasa (biaya modul, biaya ujian dan sertifikasi, biaya gaji pengajar, biaya listrik, lampu, AC, komputer, dan biaya depresiasi komputer) dan biaya non produksi disebut biaya usaha (biaya pendaftaran, biaya gaji pegawai tetap, biaya sewa gedung, biaya depresiasi mebel, biaya telepon, biaya pemeliharaan, biaya transportasi, biaya tukang parkir, serta biaya iklan).
- 2). Menghitung biaya penuh dengan menjumlahkan total biaya jasa dan total biaya usaha.
- 3). Menghitung persentase *Mark-up* dengan rumus :

$$\% \text{ Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Usaha}}{\text{Biaya Jasa}} \times 100\%$$

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

- 4). Menjumlahkan biaya jasa dengan persentase *Mark-up* dari biaya jasa untuk menentukan tarif kursus komputer per program/paket.

Jumlah Biaya produksi per paket	XXX	
% <i>Mark-up</i> per paket	XXX	
	<hr/>	x
<i>Mark-up per paket</i>	XXX	
Biaya Produksi	XXX	
	<hr/>	+
Tarif kursus per paket	XXX	

Perlu ditambahkan bahwa biaya -biaya bersama yang digunakan untuk menentukan tarif kursus komputer seperti biaya gaji pengajar, listrik, penyusutan, telepon dan lain-lain akan dialokasikan atau dibebankan pada jumlah peserta kursus.

- c. Membandingkan hasil penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan LPK dan menurut kajian teori dengan menggunakan batas toleransi atau menentukan besarnya α = kesalahan jenis I yang sering juga disebut sebagai tingkat nyata (*significant level*). Kebiasaan dalam dunia ekonomi besarnya nilai α (*significant level*) yang sudah lazim digunakan sebesar 5% (Supranto; hal.170) yang berarti tarif kursus dapat dinyatakan tepat jika selisih antara tarif LPK dengan tarif berdasarkan kajian teori kurang dari atau sama dengan 5%. Apabila selisih tersebut lebih dari 5% maka dinyatakan tidak tepat yaitu terlalu mahal/tinggi atau terlalu murah/rendah.

BAB IV
GAMBARAN UMUM LEMBAGA PENDIDIKAN KEJURUAN
GAMA INFORMATIKA

A. Sejarah Berdirinya Lembaga Pendidikan Kejuruan GAMA INFORMATIKA

GAMA INFORMATIKA adalah Lembaga Pendidikan yang bergerak di bidang jasa, yang menyelenggarakan pendidikan/kursus komputer. Gama Informatika berdiri atas usul dan saran dari beberapa mahasiswa Universitas Gajah Mada yang ingin mandiri dan mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya disamping masih harus menyelesaikan kuliah mereka. Asal mula nama GAMA INFORMATIKA yaitu karena LPK ini berdiri atas prakarsa mahasiswa maka diberi nama GaMa yang merupakan singkatan dari Gabungan Mahasiswa, sedangkan nama Informatika karena lembaga ini menyelenggarakan pendidikan/kursus di bidang komputer. LPK Gama Informatika ini secara resmi didirikan pada tanggal 27 Oktober 1989 atas prakarsa dari I Made Surawan, Hazil Aulis Zubir, Fauzzi Hussein dan Yohanes Rudyanto.

LPK ini secara resmi disahkan oleh notaris pada tahun 1992, tercatat dalam akta notaris R.M. Suryanto Partiningrat, SH, bernomor 51 tertanggal 12 Agustus 1992. Memperoleh ijin dari Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Tahap C tahun 1993 dan ijin Depdikbud tahap B (akreditasi B) tahun 1995 dan diperbaharui pada tahun 1999 dengan Surat Keputusan nomor 0279/I.13/H/KPTS/1995 pada tanggal 9 April 1999, sedangkan

ijin tetap dari Departemen Tenaga Kerja diberikan pada tanggal 27 Oktober 1997 dengan Nomor Keputusan 38/W.II/LT/1997.

LPK Gama Informatika berlokasi di 3 (tiga) tempat yaitu lokasi pertama sebagai kantor pusat di Jl. Gejayan No. 8 A Mrican, Yogyakarta 55281 Telp. (0274) 584527. Lokasi kedua sebagai kantor cabang I terletak di Jl. Godean Km 4,5 Kenteng, Yogyakarta Telp. (0274) 554268. Lokasi ketiga sebagai kantor cabang II terletak di Jl. Cempaka CT X/24 Yogyakarta Telp. (0274) 541274. Lokasi ini sangat strategis karena berada di tepi jalan, berdekatan pula dengan beberapa kampus besar seperti Universitas Sanata Dharma, Universitas Negeri Yogyakarta, dan Universitas Atma Jaya.

Pengajar LPK GAMA INFORMATIKA adalah pengajar-pengajar profesional di bidangnya. Disamping menyelenggarakan kursus, LPK GAMA INFORMATIKA juga menerima terjemahan, olah data, pengetikan, service dan jual beli komputer.

Materi Pendidikan di LPK Gama Informatika meliputi Program Reguler Komputer yang terdiri dari paket moduler (*MS-Windows & Word, MS-Excel, MS-Access & Power Point, Corel Draw, Page Maker, Photoshop, DEA and Payroll, M.Y.O.B, SPSS for Windows, Auto CAD, Archicad, S.A.P. 2000, Primavera, ETABS, RAB, Visual Basic, Visual dBase, Visual Fox Pro, Borland Delphi, Microsoft Frontpage, Macromedia Dreamweaver, Macromedia Flash, Macrmedia Director, Cool Edit Pro, Adobe After, Adobe Premiere, Basic 3D Studio MAX, Advantage Flash, Advantage 3D Studio MAX, dan Image Ready & Fire Work*), dan paket terpadu (*MS-Office 2000, Design Grafis & Publisher,*

Keuangan, dan Teknik Rancang Bangun), Program Profesi 1 tahun (Teknisi Komputer Profesional, Administrasi Perkantoran Modern, dan Manajemen Informatika & Komputer), Program Profesional (Administrasi Perkantoran, Programmer Komputer, dan Teknisi Ahli Komputer), serta Program Paket Komputer (Aplikasi Internet, Instalasi Warnet, Instalasi Jaringan, *Home Page Design*, *Linux Client/Server*, *Introduction to Oracle*, *Computer Graphics Fundamental*, *Web Design*, *Web Programming*, dan *Multimedia Animasi*). LPK menyediakan 7 kelas yang terdiri dari 1 kelas teknisi komputer, 1 kelas teknisi handphone, 3 kelas komputer, dan 2 kelas teori. Jumlah komputer yang digunakan sebanyak 35 komputer dengan rincian 2 komputer untuk kelas teknisi handphone, 4 komputer LAN, 3 komputer untuk praktek perakitan, dan 26 komputer untuk kelas komputer. Semua komputer dalam kondisi siap pakai kecuali 3 unit komputer untuk praktek perakitan.

B. Tujuan Pendirian LPK GAMA INFORMATIKA

Di dalam melaksanakan dan memaksimalkan pelayanannya kepada masyarakat yang membutuhkan jasa pendidikan, LPK GAMA INFORMATIKA mempunyai beberapa tujuan, yaitu :

1. Mengasah potensi dalam usaha meraih prestasi masa depan peserta didik.
2. Menyiapkan tenaga kerja yang terampil di bidangnya memenuhi pasar tenaga kerja.

3. Menciptakan sumber daya manusia yang unggul dalam persaingan meraih kesempatan di dunia kerja yang semakin ketat dan kompetitif.

C. Fasilitas Pendidikan

Program pendidikan di LPK Gama Informatika dilaksanakan dengan 2 (dua) cara yaitu teori dan praktek. Dalam usaha mewujudkan tujuan yang ingin dicapai, setiap kegiatan pendidikan membutuhkan fasilitas-fasilitas yang mendukung. Adapun fasilitas yang diberikan oleh LPK Gama Informatika adalah sebagai berikut :

1. Modul/Buku Panduan/Hand Out
2. Satu Komputer untuk satu orang
3. Bimbingan dan Konseling
4. Instruktur profesional di bidangnya
5. Tempat strategis dan terjangkau angkutan umum
6. Sertifikat (Surat Tanda Selesai Belajar)
7. Biaya Kursus bisa diangsur
8. Ruang ber-AC
9. Materi padat dan lengkap.
10. Lab Komputer
11. Ruang Perpustakaan
12. Ruang Teori
13. Ruang Tamu
14. Ruang Informasi

15. Ruang MCK
16. Sarana Telekomunikasi (Wartel)

D. Struktur Organisasi

Perusahaan sebagai sub sistem yang paling terkait antar bagian, harus bisa mengatur perusahaan itu sendiri, sehingga koordinasi yang baik akan mempermudah pencapaian tujuan perusahaan. Koordinasi ini akan memperlihatkan siapa yang memiliki wewenang dan siapa yang bertanggungjawab.

Salah satu alat bantu untuk mencapai tujuan atau sasaran perusahaan adalah dengan adanya struktur organisasi, dimana struktur tersebut merupakan suatu hubungan kerja dalam suatu fungsi yang menyeluruh dalam suatu organisasi yang terbentuk dari gabungan lalu lintas wewenang, hak dan tanggung jawab.

Struktur organisasi merupakan suatu gambaran secara sistematis akan suatu tanggung jawab serta hubungan antara bagian-bagian yang ada di dalam organisasi. Tujuan pembagian tugas, kewajiban, dan wewenang ini adalah supaya tidak terjadi kesimpangsiuran dalam pelaksanaannya. Dengan adanya pembagian tugas ini akan diketahui tugas dan wewenang yang harus dilaksanakan oleh setiap bagian. Tanpa struktur organisasi yang jelas, suatu organisasi tidak mungkin menyusun suatu perencanaan yang berfungsi sebagai suatu alat kontrol untuk menilai keberhasilan kerja suatu organisasi disamping sebagai pedoman kerja. Tujuan organisasi itu sendiri akan menentukan struktur organisasi yang dipilih perusahaan, yaitu dengan menetapkan seluruh tugas pekerjaan, hubungan antar

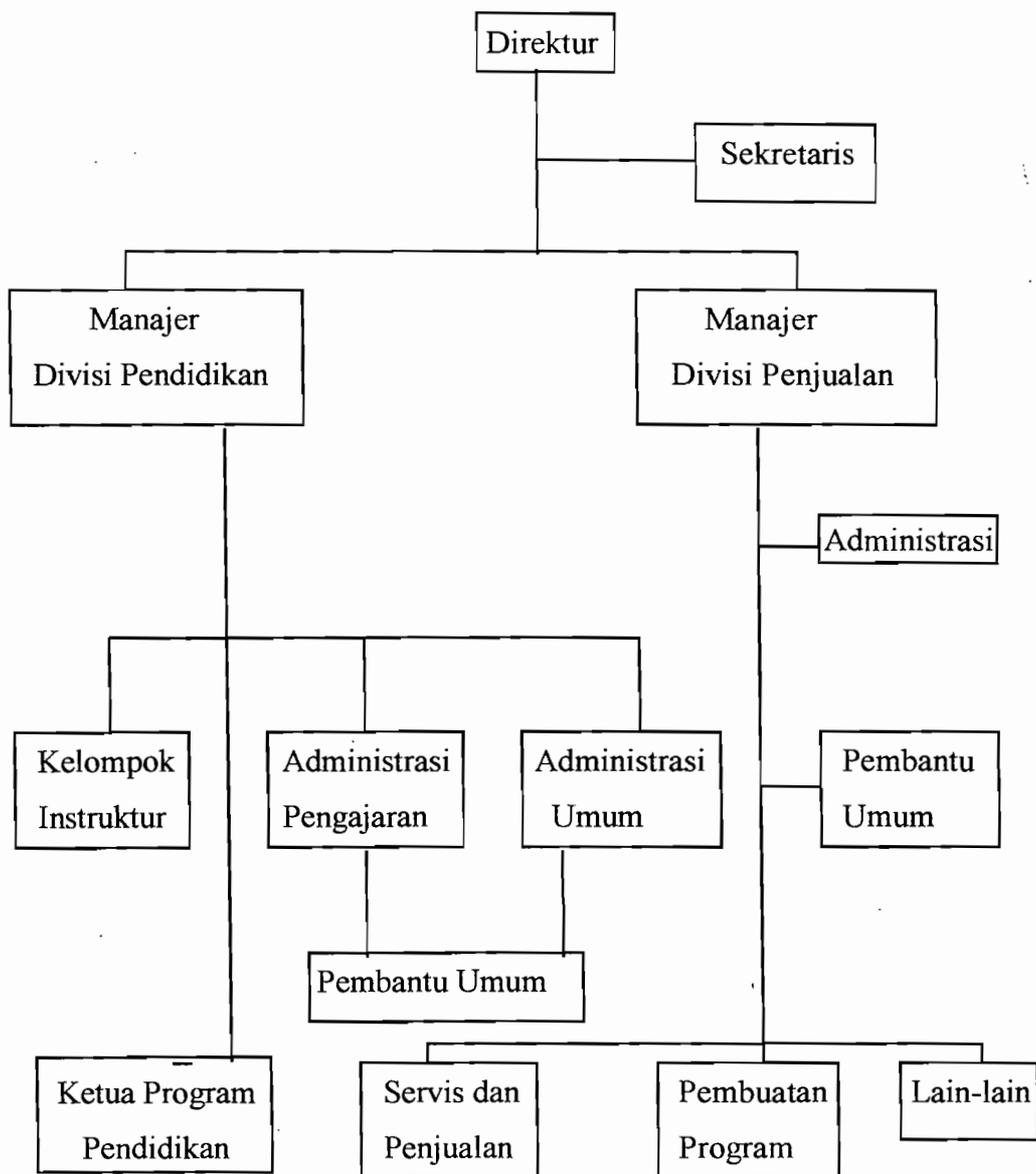
tugas, batas wewenang, dan tanggung jawab untuk menjalankan masing-masing tugas tersebut. Atas dasar kegiatan-kegiatan itu akan dapat disusun suatu pola tetap hubungan diantar bidang-bidang pengambilan keputusan itu, maupun para pelaksana yang mempunyai kedudukan, wewenang dan tanggung jawab tertentu.

Susunan pengurus Lembaga Pendidikan Komputer Gama Informatika adalah sebagai berikut :

Direktur	: I Made Surawan, ST
Manajer Kantor Pusat &	
Divisi Pendidikan	: Siti Umiyatun, SE
Manajer Cabang Godean	: Ari Kusuma
Manajer Cabang SMU Gama	: Yono Irwanto
Manajer Cabang Jogja View	: I Made Surawan, ST
Manajer Divisi Servis dan Penjualan	: Drs. Suhartoyo
Litbang	: Drs. Winih & Drs. Suyanto

Secara lebih jelasnya, struktur organisasi tersebut dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar IV.1.
STRUKTUR ORGANISASI
LEMBAGA PENDIDIKAN KEJURUAN
GAMA INFORMATIKA



Sumber : LPK Gama Informatika

Adapun tanggung jawab dan wewenang dari bagian-bagian dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Direktur

- a. Mengadakan perencanaan kerja jangka pendek dan jangka panjang serta mengembangkan usaha.
- b. Bertanggungjawab atas pelaksanaan dan pengembangan perusahaan.
- c. Membuat kebijakan-kebijakan umum perusahaan.
- d. Mengangkat dan memberhentikan pegawai tetap dan tidak tetap lembaga.
- e. Mengadakan penilaian apakah perusahaan dan hasilnya sudah sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

2. Sekretaris

- a. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi divisi-divisi.
- b. Mengusahakan kelancaran dan ketertiban lembaga.
- c. Mengurus perijinan usaha lembaga, penggajian pegawai, serta warkat-warkat lembaga.
- d. Mengurus keuangan serta melaksanakan pembukuan usaha lembaga dan divisi-divisi.
- e. Mengadakan *public relation*.
- f. Mengurus rekening-rekening lembaga (Rekening Listrik, telepon, koran, dan lain-lain).
- g. Membuat buku induk pegawai.
- h. Mengurus presensi pegawai.

3. Manajer Divisi Pendidikan

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan divisi pendidikan.
- b. Memajukan dan mengembangkan usah adivisi pendidikan.
- c. Menetapkan kebijakan divisi pendidikan.
- d. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi divisi pendidikan.
- e. Mengelola keuangan divisi pendidikan.
- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap divisi pendidikan.
- g. Mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap divisi pendidikan.
- h. Melaksanakan pemasaran dan kerja sama untuk mengembangkan usaha divisi pendidikan.

4. Manajer Divisi Penjualan dan *Service*

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan divisi penjualan dan servis.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha divisi penjualan dan servis.
- c. Menetapkan kebijaksanaan divisi penjualan dan servis.
- d. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi divisi penjualan dan servis.
- e. Mengelola keuangan divisi penjualan dan servis.
- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap divisi penjualan dan servis.

- g. Mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap divisi penjualan dan servis..
 - h. Melaksanakan pemasaran dan kerjasama untuk mengembangkan usaha divisi penjualan dan servis.
5. Instruktur
- a. Mendidik/melatih peserta didik sesuai dengan mata pelajaran yang dipercayakan.
 - b. Mendidik peserta didik dengan penuh tanggung jawab dan kesabaran.
 - c. Mengevaluasi dan membuat nilai peserta didik.
6. Administrasi Pengajaran
- a. Mengurus pendaftaran, jadwal dan sertifikat peserta didik.
 - b. Mengurus kelengkapan pemasaran seperti brosur, pamflet, spanduk dan lain-lain.
 - c. Mengurus kelengkapan pengajaran seperti spidol, modul, dan lain-lain.
 - d. Membuat buku induk instruktur dan peserta didik.
 - e. Mengurus warkat-warkat administrasi pengajaran.
 - f. Melayani tamu/pelanggan.
7. Administrasi Umum
- a. Mengurus dan membuat laporan keuangan divisi pendidikan.
 - b. Mengurus perlengkapan kerumahtanggaan seperti sapu, air minum, dan lain-lain.
 - c. Melaksanakan inventarisasi barang-barang divisi pendidikan seperti meja, kursi, lemari, komputer, dan lain-lain.

- d. Mengurus warkat-warkat administrasi umum.
 - e. Melayani tamu/pelanggan.
8. Ketua Program Pendidikan
- a. Memimpin pelaksanaan program pendidikan.
 - b. Merancang dan mengusulkan kurikulum dan silabus program pendidikan masing-masing kelas/paket.
 - c. Mengusulkan instruktur.
 - d. Merancang dan mengendalikan jadwal pendidikan.
9. Administrasi
- a. Melayani tamu/pelanggan dalam jual beli komputer, servis, olah data, ketik, dan lain-lain.
 - b. Mengurus dan membuat laporan keuangan divisi penjualan dan servis.
 - c. Membuat inventarisasi barang-barang divisi penjualan dan servis.
10. Servis dan Jual beli
- a. Melayani servis (perbaikan) komputer dan komponen pendukungnya.
 - b. Melayani instal, upgrade dan pemeliharaan.
 - c. Mengurus barang-barang servis milik pelanggan.
 - d. Mengurus jual beli komputer dan komponen pendukungnya.
11. Pembuatan Program
- a. Membuat susunan program (*software house*).
 - b. Membuat kesepakatan-kesepakatan penjualan/pembuatan program.

12. Lain-lain

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

13. Pembantu Umum

Bersama pembantu umum, divisi pendidikan bertugas :

- a. Melaksanakan kebersihan dan perawatan gedung.
- b. Melaksanakan pemasran teknis, seperti penyebaran pamflet, brosur, dan lain-lain.
- c. Mengurus keamanan dan keselamatan barang-barang milik lembaga.
- d. Mengurus parkir.
- e. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh atasan.

E. Personalia

Aspek Personalia yang perlu diperhatikan yaitu :

1. Jumlah Karyawan

Di dalam usaha untuk meningkatkan pelayanan pendidikan, diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas sesuai dengan standar kebutuhannya. Adapun jumlah karyawan yang ada di LPK Gama Informatika sebanyak 32 orang. Jumlah karyawan tetap 8 orang, karyawan tidak tetap 24 orang. Karyawan Pria berjumlah 22 orang dan Wanita sebanyak 10 orang. Karyawan bagian finansial ada 6 orang, dan 26 orang bagian pendidikan. Perekrutan karyawan dilakukan dengan cara seleksi lamaran, tes wawancara, dilanjutkan dengan *micro teaching*, bagi instruktur yang memenuhi syarat langsung mengikuti magang selama 3 (tiga) bulan, kemudian baru diangkat sebagai

pegawai resmi. Semua karyawan diharapkan dapat meningkatkan kemampuannya dengan menguasai program komputer sesuai dengan bidangnya dan dapat mengembangkan dengan program lain dengan cara mengikuti kursus secara gratis serta diadakan evaluasi setiap setahun sekali.

Sistem penggajian untuk karyawan tetap mendapatkan gaji tetap, sedangkan untuk karyawan tidak tetap (tenaga pengajar) berdasarkan waktu atau lamanya mengajar per pertemuan (1,5 jam setiap pertemuan), serta mendapatkan bonus bagi yang mengajar lebih dari 4 siswa per kelas.

2. Jam Kerja

Jam kerja operasional di LPK Gama Informatika berlaku untuk hari Senin sampai dengan hari Sabtu. Untuk hari Senin - Jumat jam kerja dimulai pukul 07.00 WIB - 21.00 WIB, sedangkan hari Sabtu dimulai pukul 07.00 - 18.00 WIB. Cara pengaturan jam kerja karyawan LPK Gama Informatika terbagi menjadi 2 (dua) *Shift*, yang berlaku untuk tenaga administrasi dan umum, yaitu sebagai berikut :

a. Pegawai Tetap

Hari Senin - Jumat :

I. Pukul 07.00 - 14.00 WIB

II. Pukul 14.00 - 21.00 WIB

Hari Sabtu :

I. Pukul 07.00 - 12.00 WIB

II. Pukul 12.00 - 18.00 WIB

- b. Pegawai tidak tetap disesuaikan dengan jadwal kursus

F. Paket Program yang Ditawarkan

Jenis paket program yang ditawarkan oleh LPK Gama Informatika beserta waktu pertemuan selama 1 bulan (25 hari kerja) dapat dilihat dalam rincian berikut ini :

Tabel IV.2
Paket Program Yang ditawarkan di LPK Gama Informatika

No	Jenis Kursus	Jumlah kelas	Banyaknya sesi @ 1,5 jam
1	Teknisi Ahli Komputer	1	1
2	Programmer Komputer	2	2
3	Web Design	1	1
4	Web Programming	1	1
5	Multimedia Animasi	1	1
6	Administrasi Perkantoran	1	3
7	MS-Office XP	2	3
8	Design Grafis	1	2
9	Paket Terpadu	2	3
10	Teknik Rancang Bangun	1	2
11	Keuangan	1	2

Sumber : LPK Gama Informatika Th. 2004

G. Keuangan

Penentuan tarif kursus komputer di LPK Gama Informatika dengan melihat daya beli masyarakat serta perbandingan kebutuhan LPK. Besar tarif untuk masing-masing paket/program sangat bervariasi tergantung tingkat kesulitan dan

30% dari pemasukan kursus. Laporan keuangan yang ada berupa neraca, laporan rugi/laba yang disusun setiap bulan dan setiap tahun dengan sistem manual.

H. Pemasaran

Konsumen LPK Gama Informatika adalah masyarakat umum, instansi pemerintah/swasta, perguruan tinggi, sekolah menengah, dll.

Promosi dilakukan dengan cara menyebarkan brosur ke kantor-kantor/lembaga, sekolah-sekolah, perguruan tinggi, serta memasang iklan di surat kabar, pamflet, spanduk, menjalin kerjasama sebagai sponsor dengan organisasi mahasiswa (HMJ, KOPMA) dan SMU. LPK juga memberikan potongan harga khusus bagi lembaga atau calon siswa yang mendaftar lebih dari 10 siswa dalam program dan waktu yang sama. Usaha lain yang dilakukan LPK untuk menarik konsumen adalah memberikan pelayanan serta perlakuan khusus pada konsumen dengan cara kekeluargaan serta memberikan beberapa alternatif bagi siswa yang belum dapat melunasi biaya pendidikan, memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, memberikan fasilitas lain seperti konsultasi gratis bagi siswa yang telah selesai mengikuti kursus. Hal ini dilakukan oleh LPK sebagai salah satu cara mengatasi persaingan dengan lembaga kursus lain.



BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Seperti yang telah diuraikan dalam bab tiga, teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik analisis deskriptif digunakan untuk menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif kursus komputer di LPK Gama Informatika, sedangkan teknik analisis komparatif digunakan untuk membandingkan hasil temuan di lapangan dengan teori yang ada.

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

A. Penentuan Tarif Kursus Komputer di Lembaga Pendidikan Komputer Gama Informatika

Lembaga Pendidikan Komputer Gama Informatika menjual jasa berupa kursus komputer. Ada bermacam-macam program dan tarif paket kursus komputer yang ditawarkan. Metode penentuan tarif yang dilakukan pihak LPK adalah menjumlahkan total biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket dengan laba yang diharapkan. Elemen biaya yang membentuk tarif kursus komputer antara lain biaya diktat/modul, biaya ujian dan sertifikasi, biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya pendaftaran, biaya listrik, biaya depresiasi komputer, biaya depresiasi perabot/mebel, biaya sewa gedung, biaya transport, biaya listrik, biaya pemeliharaan, serta biaya pemasaran/iklan. Laba yang diharapkan untuk setiap paket kursus sebesar 30% dari total biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket.

Langkah-langkah penetapan tarif kursus komputer untuk program profesional Administrasi Perkantoran menurut LPK Gama Informatika adalah sebagai berikut :

1. Menentukan komponen biaya-biaya yang membentuk tarif program kursus komputer.

Tujuan dari langkah ini adalah untuk mengetahui biaya-biaya yang mempengaruhi tarif program kursus komputer. Biaya-biaya tersebut meliputi biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya depresiasi perabot, biaya depresiasi komputer, biaya tukang parkir, biaya listrik lampu, AC dan komputer, biaya telepon, biaya pemeliharaan, biaya modul, biaya administrasi, biaya ujian dan sertifikasi serta biaya iklan.

2. Memisahkan biaya-biaya yang ada menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang dapat dilihat pada tabel V.1.

Tabel V.1
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Program Profesional Administrasi Perkantoran

Jenis Biaya	Program Profesional Administrasi Perkantoran (Rp)
Biaya Tetap	
Biaya gaji Pengajar	2.109.375,0
Biaya listrik	3.656,3
Biaya gaji pegawai tetap	140.625,0
Biaya sewa gedung	154.687,5
Biaya depresiasi komputer	42.187,5
Biaya iklan	27.272,7
Biaya pemeliharaan	14.062,5
Biaya transportasi	10.227,3
Biaya depresiasi perabot	31.640,7
Biaya telepon	49.218,8
Biaya tukang parkir	28.125,0
Biaya lain-lain	<u>6.818,3 +</u>
Jumlah :	2.617.896,6
Biaya Variabel	
Biaya modul	15.000,0
Biaya listrik lampu, AC, komputer	38.531,3
Biaya administrasi	10.000,0
Biaya ujian dan sertifikasi	<u>10.000,0 +</u>
Jumlah :	73.531,3

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Kursus komputer yang terdapat di LPK selama satu bulan (25 hari kerja):

- A. Teknisi Ahli Komputer : 1 kelas ; 1 sesi @ 1,5 jam = 37,50 jam
- B. Programmer Komputer : 2 kelas ; 2 sesi @ 1,5 jam = 150,00 jam
- C. Web Design : 1 kelas ; 1 sesi @ 1,5 jam = 37,50 jam
- D. Web Programming : 1 kelas ; 1 sesi @ 1,5 jam = 37,50 jam
- E. Multimedia Animasi : 2 kelas ; 1 sesi @ 1,5 jam = 75,00 jam
- F. Administrasi Perkantoran : 1 kelas ; 3 sesi @ 1,5 jam = 112,50 jam**

G. MS-office XP	:	2 kelas ; 3 sesi @ 1,5 jam	= 225,00 jam
H. Paket Terpadu	:	2 kelas ; 3 sesi @ 1,5 jam	= 225,00 jam
I. Design Grafis	:	1 kelas ; 2 sesi @ 1,5 jam	= 75,00 jam
J. Keuangan	:	2 kelas ; 2 sesi @ 1,5 jam	= 150,00 jam
K. Teknik Rancang Bangun	:	1 kelas ; 2 sesi @ 1,5 jam	= 75,00 jam
TOTAL WAKTU			1200,00 jam

Keterangan :

Perhitungan Biaya Program Profesional Administrasi Perkantoran berdasarkan lamanya kursus :

1 bulan dianggap 25 hari kerja

1 hari terdapat 3 sesi @ 1,5 jam dalam 1 kelas = $25 \times 1 \times 3 \times 1,5 = 112,5$

Kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran berlangsung selama 1,5 bulan.

1) Biaya Gaji Pengajar

- Biaya gaji pengajar Program Profesional Administrasi Perkantoran sebesar Rp. 12.500,00 setiap 1,5 jam
- Beban biaya gaji pengajar selama satu bulan : Rp. 12.500,00 x 112,5 jam = Rp. 1.406.250,-
- Beban biaya gaji pengajar Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : Rp. 1.406.250,- x 1,5 = Rp 2.109.375

2) Biaya Gaji Pegawai Tetap

- Biaya gaji pegawai tetap per bulan Rp. 1.000.000,-
- Biaya gaji pegawai tetap per hari Rp 1.000.000,- : 25 = Rp 40.000,-
- Beban biaya gaji pegawai tetap per bulan : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp } 1.000.000,- = \text{Rp } 93.750,-$
- Beban biaya gaji pegawai tetap Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : Rp 93.750,- x 1,5 = Rp 140.625

3) Biaya Listrik

- Biaya dasar listrik (tetap) per bulan Rp. 26.000,-
- Beban biaya listrik per bulan $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp } 26.000,- = \text{Rp. } 2.437,5$
- Beban biaya listrik Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : Rp. 2.437,5 x 1,5 = Rp 3.656,3

4) Biaya Listrik Lampu, AC, dan Komputer

- Total biaya listrik per bulan Rp 300.000,-
- Total biaya listrik per bulan - biaya dasar : $\text{Rp } 300.000 - \text{Rp } 26.000 = \text{Rp } 274.000,-$
- Beban biaya listrik lampu, AC, dan komputer per bulan : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp } 274.000,- = \text{Rp. } 25.687,5$
- Beban biaya listrik lampu, AC, dan komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 25.687,5 \times 1,5 = \text{Rp } 38.531,3$

5) Gaji Tukang Parkir

- Gaji tukang parkir per bulan Rp 200.000,-
- Gaji tukang parkir per hari $\text{Rp } 200.000,- : 25 = \text{Rp. } 8.000,-$
- Beban biaya gaji tukang parkir : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp } 200.000,- = \text{Rp } 18.750$
- Beban biaya gaji tukang parkir Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp } 18.750 \times 1,5 = \text{Rp } 28.125$

6) Biaya Depresiasi Perabot

- Biaya depresiasi perabot per bulan Rp. 225.000,-
- Biaya per hari $\text{Rp. } 225.000,- : 25 = \text{Rp. } 9.000,-$
- Beban biaya depresiasi perabot : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp. } 225.000,- = \text{Rp. } 21.093,8$
- Beban biaya depresiasi perabot Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 21.093,8 \times 1,5 = \text{Rp } 31.640,7$

7) Biaya Depresiasi Komputer

- Biaya Depresiasi komputer per bulan Rp. 300.000,-
- Biaya Depresiasi komputer per hari $\text{Rp } 300.000,- : 25 = \text{Rp } 12.000,-$
- Beban biaya depresiasi komputer : $112,5/1200 \text{ jam} \times 300.000,- = \text{Rp } 28.125,-$
- Beban biaya depresiasi komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp } 28.125,- \times 1,5 = \text{Rp } 42.187,5$

8) Biaya Sewa Gedung

- Biaya Sewa gedung per bulan sebesar Rp. 1.100.000,-
- Biaya Sewa Gedung per hari $\text{Rp. } 1.100.000,- : 25 = \text{Rp. } 44.000,-$
- Beban biaya sewa gedung : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp. } 1.100.000,- = \text{Rp } 103.125,-$
- Beban biaya sewa gedung Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp } 103.125,- \times 1,5 = \text{Rp } 154.687,5$

9) Biaya Pemeliharaan

- Biaya Pemeliharaan per bulan Rp. 100.000,-
- Biaya Pemeliharaan per hari Rp. 100.000,- : 25 = Rp. 4.000,-
- Beban biaya pemeliharaan per bulan : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp. } 100.000,- = \text{Rp. } 9.375,-$
- Beban biaya pemeliharaan Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 9.375,- \times 1,5 = \text{Rp. } 14.062,5$

10) Biaya Iklan

- Biaya Iklan per bulan sebesar Rp. 200.000,-
- Beban biaya Iklan kursus per bulan : $\text{Rp. } 200.000,- : 11 = \text{Rp. } 18.181,8$
- Beban biaya Iklan Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 18.181,8 \times 1,5 = \text{Rp. } 27.272,7$

11) Biaya Transportasi

- Biaya Transportasi per bulan sebesar Rp. 75.000,-
- Beban biaya transportasi per bulan : $\text{Rp. } 75.000,- : 11 = \text{Rp. } 6.818,2$
- Beban biaya transportasi Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 6.818,2 \times 1,5 = \text{Rp. } 10.227,3$

12) Biaya Telepon

- Biaya Telepon per bulan sebesar Rp. 350.000,-
- Biaya Telepon per hari : $\text{Rp. } 350.000,- : 25 = \text{Rp. } 14.000$
- Beban biaya telepon per bulan : $112,5/1200 \text{ jam} \times \text{Rp. } 350.000,- = \text{Rp. } 32.812,5$
- Beban biaya telepon Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 32.812,5 \times 1,5 = \text{Rp. } 49.218,8$

13) Biaya lain-lain (sumbangan, sosial, dll)

- Biaya lain-lain per bulan Rp 50.000,-
- Beban biaya lain-lain untuk setiap kursus (terdapat 11 kursus)
 $\text{Rp. } 50.000 : 11 = \text{Rp. } 4.545,5$
- Beban biaya lain-lain untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran selama satu setengah bulan : $\text{Rp. } 4.545,5 \times 1,5 = \text{Rp. } 6.818,3$

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

Dengan data-data yang telah diperoleh, penulis ingin mengetahui penetapan tarif kursus komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran

berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Langkah-langkah yang digunakan adalah sebagai berikut :

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

Dalam pendekatan *full costing* biaya yang langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya produksi dan biaya yang tidak langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya non produksi. Pemisahan tersebut terjadi pada perusahaan manufaktur yang menghasilkan produk, sedangkan LPK Gama Informatika menghasilkan jasa berupa kursus komputer maka lebih tepat apabila biaya produksi disebut biaya jasa dan biaya non produksi disebut biaya usaha. Oleh sebab itu, biaya-biaya yang terjadi di LPK akan dipisahkan menjadi **biaya jasa** yang meliputi biaya modul, biaya ujian dan sertifikasi, biaya gaji pengajar, biaya listrik lampu, AC, komputer, dan biaya depresiasi komputer, sedangkan **biaya usaha** meliputi biaya pendaftaran, biaya gaji pegawai tetap, biaya sewa gedung, biaya tukang parkir, biaya depresiasi mebel, biaya telepon, biaya transportasi, biaya iklan, dan biaya pemeliharaan.

Selanjutnya akan diuraikan mengenai pemisahan biaya serta perhitungan alokasi biaya untuk kursus komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran. Biaya-biaya yang membentuk tarif paket ini dapat dilihat pada tabel V.2. Rata-rata volume penjualan jasa pada LPK Gama Informatika adalah sebanyak 8 orang peserta kursus komputer. Total biaya penuh yang terjadi pada Program Profesional Administrasi Perkantoran dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel V.2.
Jumlah Total Biaya Jasa dan Biaya Usaha
Program Profesional Administrasi Perkantoran per peserta

Elemen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
Biaya Jasa :	
Biaya Modul	15.000,0
Biaya Ujian dan Sertifikasi	10.000,0
Biaya Listrik Lampu, AC, Komputer	4.816,4
Biaya Depresiasi Komputer	5.273,4
Biaya Gaji Pengajar	263.671,9
Biaya Gaji Pegawai Tetap	17.578,1 +
Jumlah Biaya Jasa	316.339,8
Biaya Usaha :	
Biaya Administrasi	10.000,0
Biaya Telepon	6.152,4
Biaya Listrik	457,0
Biaya Depresiasi Perabot	3.955,1
Biaya Sewa Gedung	19.355,9
Biaya Transportasi	1.278,4
Biaya Pemeliharaan	1.757,8
Biaya Iklan	3.409,1
Biaya Tukang parkir	4.394,5
Biaya lain-lain	852,3 +
Jumlah Biaya Usaha	51.612,5

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Keterangan :

No	Elemen Biaya	Beban biaya 1,5 bulan (Rp)	Beban biaya per orang (peserta kursus 8 orang) (Rp)
1	Modul		15.000,0
2	Ujian dan Sertifikasi		10.000,0
3	Listrik,lampu & AC	38.531,3	4.816,4
4	Depresiasi Komputer	42.187,5	5.273,4
5	Gaji Pengajar	2.109.375,0	263.671,9
6	Gaji Pegawai Tetap	140.625,0	17.578,1
7	Administrasi		10.000,0
8	Telepon	49.218,8	6.152,4
9	Listrik (tetap)	3.656,3	457,0

10	Depresiasi Perabot	31.640,7	3.955,1
11	Sewa Gedung	154.687,5	19.335,9
12	Transportasi	10.227,3	1.278,4
13	Pemeliharaan	14.062,5	1.757,8
14	Iklan	27.272,7	3.409,1
15	Gaji Tukang Parkir	28.125,0	4.394,5
16	Lain-lain	6.818,3	852,3

2. Menghitung Biaya Penuh

Biaya penuh merupakan penjumlahan antara biaya jasa dan biaya usaha dari Program Profesional Administrasi Perkantoran yang apat dilihat pada tabel V.3.

Tabel V.3. Biaya Penuh Program Profesional Administrasi Perkantoran per peserta

Biaya Jasa (Rp) (1)	Biaya Usaha (Rp) (2)	Biaya Penuh (Rp) (1) + (2) = (3)
316.339,8	51.612,5	367.952,3

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

3. Menghitung Persentase *Mark-up*

Untuk memperoleh persentase *Mark-up* Program Profesional Administrasi Perkantoran dicari melalui perkalian persentase laba yang diharapkan oleh LPK Gama Informatika yaitu sebesar 30% dari total biaya penuh, maka besarnya laba yang diharapkan pada Program Profesional Administrasi Perkantoran adalah sebagai berikut :

Tabel V.4.
Jumlah Laba Yang Diharapkan

Jenis Program	Biaya Penuh (Rp) (3)	Laba Yang diharapkan (Rp) (3) x 30%
Profesional Administrasi Perkantoran	367.952,3	110.385,7

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Setelah besarnya laba yang diharapkan diketahui, maka dapat dihitung prosentase *Mark-up* untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran, dengan rumus :

$$\text{Mark-up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Usaha}}{\text{Biaya Jasa}} \times 100\%$$

Perhitungan prosentase *Mark-up* untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran :

$$\begin{aligned} \text{Mark-up} &= \frac{\text{Rp } 110.385,7 + \text{Rp } 51.612,5}{\text{Rp } 316.339,8} \times 100\% \\ &= 51,2 \% \end{aligned}$$

4. Menghitung Tarif Kursus Komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran

Tarif kursus komputer ditentukan dengan menjumlah biaya jasa dengan *Mark-up*. Oleh karena *Mark-up* masih dalam bentuk prosentase, maka harus diubah dalam bentuk rupiah yaitu dengan cara mengalikan prosentase *Mark-up* dengan biaya jasa. Pada tabel V.5. berikut ini disajikan perhitungan *Mark-up* dalam rupiah :

Tabel V.5. Tarif Kursus Komputer
Program Profesional Administrasi Perkantoran per peserta

Biaya Jasa (Rp) (1)	Mark-up (%) (2)	Mark-up (Rp) (1) x (2) = (3)	Tarif (1) + (3)
316.339,8	51,2	161.965,9	478.305,7

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Menurut perhitungan teori besarnya tarif untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran adalah Rp 478.305,7 per peserta (untuk jumlah peserta 8 orang), sedangkan besarnya tarif menurut LPK adalah Rp 500.000,- dengan harapan atau pengandaian jumlah peserta 4 orang, kursus tersebut bisa dilaksanakan. Pada tabel V.6. berikut ini disajikan perhitungan secara teoretik besarnya biaya program profesional administrasi perkantoran sesuai dengan jumlah peserta kursus dan perkiraan laba yang diperoleh sesuai dengan tarif yang ditetapkan saat ini :

Tabel V.6.
Jumlah Biaya Total dan Perkiraan Laba
sesuai jumlah peserta

Jumlah peserta	Biaya Tetap/ peserta	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Laba (Rp)
1	2.617.896,6	73.531,3	2.691.427,9	500.000	(2.191.427,9)
2	1.308.948,3	73.531,3	1.382.479,6	1.000.000	(382.479,6)
3	872.632,2	73.531,3	946.163,5	1.500.000	553.836,5
4	654.474,2	73.531,3	728.005,5	2.000.000	1.271.994,5
5	523.579,3	73.531,3	597.110,6	2.500.000	1.902.889,4
6	436.316,1	73.531,3	509.847,4	3.000.000	2.490.152,6
7	373.985,2	73.531,3	447.516,5	3.500.000	3.052.483,5
8	327.237,1	73.531,3	400.768,4	4.000.000	3.559.231,6

Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Lembaga Pendidikan Komputer Gama Informatika menentukan tarif berdasarkan pengalaman masa lalu atau kebiasaan yang telah dijalankan selama ini. Dalam menjalankan operasinya, lembaga memiliki kebijakan dalam menentukan jumlah minimal peserta kursus komputer, yaitu sebesar 50% dari kapasitas ruang atau

sebanyak 4 orang peserta. Untuk program Profesional Administrasi Perkantoran dibutuhkan biaya sebesar Rp 2.617.896,6 (biaya tetap) dan Rp 73.531,3 (biaya variabel) maka lembaga sudah dapat menutup total biaya dengan jumlah peserta 4 orang, dan lembaga mendapat keuntungan sebesar Rp. 1.271.994,5. Meskipun lembaga menetapkan minimal 4 orang tetapi pada kenyataannya lembaga mampu menjaring lebih dari 4 orang peserta untuk sebagian besar program yang ada. Alasan lain yang mendasari pihak lembaga mengambil kebijaksanaan dalam menetapkan jumlah minimum peserta kursus komputer karena tujuan utama didirikannya lembaga pendidikan tersebut tidak mengutamakan laba, melainkan memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam bidang jasa pendidikan komputer.

Berdasarkan data di atas kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran sudah layak dijalankan dengan jumlah peserta minimal 3 orang dan lembaga telah dapat menutup total biaya, sehingga dapat disimpulkan bahwa penetapan tarif kursus menurut LPK saat ini tepat.

C. Pembahasan

LPK Gama Informatika menentukan tarif kursus komputer dengan cara menambahkan biaya penuh dan laba diharapkan. Laba yang diharapkan besarnya 30% dari biaya penuh. Sedangkan penentuan tarif kursus komputer menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Memisahkan biaya yang terjadi di LPK menjadi biaya jasa dan biaya usaha.

2. Menghitung biaya penuh dengan menambahkan biaya jasa dan biaya usaha.
3. Menghitung prosentase *Mark-up* dengan cara menambahkan laba yang diharapkan sebesar 30% dari biaya penuh dengan biaya usaha, kemudian dibagi dengan biaya jasa, setelah itu dikalikan 100%.
4. Menghitung tarif kursus komputer dengan cara menambahkan biaya jasa dengan *Mark-up* dalam bentuk rupiah (yang dapat dihitung dengan mengalikan prosentase *Mark-up* dengan biaya jasa).

Selanjutnya untuk mengetahui tepat atau tidaknya tarif kursus komputer yang diterapkan pihak LPK, terlebih dahulu harus dicari selisih tarif kursus dengan cara membandingkan tarif kursus di LPK dengan tarif kursus menurut kajian teori. Selain ada perbedaan langkah-langkah dalam menentukan tarif kursus komputer antara LPK dan kajian teori seperti yang telah diuraikan diatas, juga terdapat perbedaan dalam pembebanan biaya yang dilakukan oleh LPK dan menurut kajian teori.

Adanya perbedaan cara perhitungan tarif kursus komputer menurut LPK dan teori mengakibatkan terjadinya selisih antara kedua cara tersebut, yang secara lebih jelas dapat dilihat pada tabel V.7.

Tabel V.7. Selisih Tarif Kursus Komputer

Tarif Berdasar LPK (Rp)	Tarif Berdasar Kajian Teori (Rp)	Selisih Tarif	
		Rp	%
500.000,- *)	478.305,7	21.694,3	4,5

*) Biaya kursus sebesar Rp. 500.000,- terdiri dari biaya modul, alat tulis, ujian&sertifikasi, pendaftaran, listrik, biaya gaji pengajar.
Sumber : LPK Gama Informatika Th.2004

Perhitungan prosentase selisih tarif kursus komputer Program Profesional Administrasi Perkantoran sebagai berikut :

$$\frac{21.694,3}{478.305,7} \times 100\% = 4,5 \%$$

Berdasarkan kriteria yang telah dirumuskan dalam bab III, maka dapat diketahui tepat atau tidaknya penentuan tarif kursus komputer yang ditetapkan oleh LPK Gama Informatika untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran. Kriteria tersebut adalah jika selisih persentase tarif kursus komputer lebih kecil dari 5% dapat dikatakan tepat, sedangkan jika selisih persentase tarif kursus komputer lebih besar dari 5% adalah tidak tepat.

Untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran, penetapan tarif kursus komputer pada LPK Gama Informatika **tepat** karena memiliki selisih persentase lebih kecil dari 5% yaitu sebesar 4,5%.

BAB VI
KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN
DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, terdapat selisih tarif yang ditentukan oleh LPK Gama Informatika dan perhitungan tarif berdasarkan kajian teori. Hal tersebut disebabkan karena adanya perbedaan cara penentuan tarif kursus komputer antara pihak LPK dan perhitungan berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

Tarif kursus menurut LPK untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran lebih murah Rp. 21.694,3 per peserta (untuk jumlah peserta 8 orang) dibandingkan dengan tarif menurut kajian teori. Berdasarkan kriteria yang digunakan penetapan tarif kursus yang dilakukan oleh LPK untuk Program Profesional Administrasi Perkantoran dinyatakan **tepat** karena memiliki selisih persentase lebih kecil dari 5% yaitu sebesar 4,5 %.

B. Keterbatasan Penelitian

Di dalam penulisan skripsi ini, terdapat keterbatasan-keterbatasan yaitu :

1. Dalam rangka memperoleh data yang diperlukan, penulis secara langsung datang ke tempat penelitian, meskipun penulis tidak dapat melacak kebenaran data-data yang diberikan oleh pihak LPK

2. Hasil analisis yang ada dalam penelitian ini hanya berdasarkan dari data-data dan informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi dari karyawan LPK, maka kesimpulan yang diambil hanya berlaku pada perusahaan yang diteliti yaitu LPK Gama Informatika.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan serta mengacu pada hasil analisis data, maka penulis mencoba memberikan saran yang sekiranya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan pihak LPK Gama Informatika yang berkaitan dengan penentuan tarif kursus komputer.

Berdasarkan analisis data, LPK Gama Informatika dapat menggunakan metode yang selama ini telah diterapkan, akan tetapi tidak ada salahnya apabila juga mempertimbangkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*, sehingga penentuan tarif dapat lebih tepat mengingat kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran ini merupakan salah satu program unggulan di LPK. Di samping itu, dengan besarnya tarif yang ditetapkan saat ini yaitu sebesar Rp 500.000,- kursus Program Profesional Administrasi Perkantoran sudah layak dijalankan dengan jumlah peserta minimal 3 orang (ilustrasi perhitungan secara teoretik terdapat di halaman 62) dan apabila memungkinkan kapasitas ruang kelas diperluas atau menambah kelas untuk kursus program profesional administrasi perkantoran sehingga jumlah peserta yang mengikuti kursus program profesional administrasi perkantoran bisa lebih dari 8 orang dengan jumlah tenaga

pengajar 4 orang atau lebih (penambahan jumlah tenaga pengajar menyesuaikan dengan penambahan jumlah peserta kursus dan penambahan ruang kelas).

DAFTAR PUSTAKA

- Bismoko, J. dan Supratiknya, A. 1998. *Pedoman Penulisan SKRIPSI*, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.
- Kotler, Philip. 1987. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian*. Jilid II. Jakarta : Erlangga.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPSTIE YKPN.
- Soehardi Sigit. 1992. *Pemasaran Praktis*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Supranto, J., M.A. 1990. *Statistik Teori dan Aplikasi*. Edisi Kelima. Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- Supriyono, R.A. 1987. *Akuntansi Manajemen 1 : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Supriyono, R.A. 1991. *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Swastha, D.H.Basu. 1984. *Azas-azas Marketing*. Edisi Ketiga, Yogyakarta : Liberty.
- Swastha, D.H.Basu dan Irawan. 1985. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty.
- Swastha, D.H.Basu. 1996. *Azas-azas Marketing*. Edisi 3. Yogyakarta : Liberty.
- Tjiptono, Fandy. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.

L a m p i r a n

DAFTAR PERTANYAAN

I. Pedoman Observasi Kegiatan dan Wawancara

A. Gambaran Umum Lembaga Pendidikan

1. Lembaga pendidikan didirikan oleh siapa, tahun berapa dan berlokasi dimana?
2. Akte Notaris nomor berapa dan disahkan oleh siapa?
3. Apa alasan didirikannya lembaga pendidikan?
4. Apa dasar pemilihan nama dan lokasi lembaga pendidikan?
5. Berapa luas tanah yang ditempati?
6. Status tanah dan gedung : sewa atau milik lembaga?
7. Bagaimana keadaan bangunan yang ditempati? Sudah berapa kali direnovasi?
8. Siapa nama direktur yang pertama dan direktur sekarang?
9. Sudah berapa kali terjadi pergantian?
10. Tahun berapa lembaga pendidikan mulai diaktifkan?
11. Apa saja yang menjadi tujuan utama dari lembaga pendidikan?

B. Bentuk Perusahaan

1. Apa bentuk perusahaan?
2. Siapa yang bertanggung jawab terhadap beroperasinya lembaga?

C. Struktur Organisasi

1. Bagaimana bentuk struktur organisasi lembaga pendidikan?
2. Bagian apa saja yang terdapat di LPK dan siapa yang bertanggungjawab?
3. Apa tugas dan wewenang masing-masing bagian?

D. Bagian Personalia

1. Berapa jumlah seluruh karyawan?
2. Berapa jumlah karyawan untuk masing-masing bagian?
3. Berapa jumlah karyawan tetap dan tidak tetap?
4. Berapa jumlah karyawan pria dan wanita?
5. Bagaimana cara perekrutan karyawan? Dan syarat apa saja untuk bisa menjadi karyawan?
6. Apa ada usaha untuk memajukan kualitas karyawan? Jika ada berupa apa?
7. Bagaimana sistem upah dan gaji yang dipakai?
8. Bagaimana jam kerja karyawan?

E. Bagian Operasional

1. Biaya apa saja yang digunakan dalam operasional lembaga pendidikan?
2. Bagaimana penentuan biaya operasional?
3. Metode apa yang dipakai untuk menentukan tarif kursus?
4. Paket kursus apa saja yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan? Apa saja fasilitasnya?
5. Ada berapa kelas yang disediakan oleh lembaga pendidikan?
6. Berapa jumlah komputer yang digunakan? Dan bagaimana keadaannya?

F. Bagian Pemasaran

1. Siapa Konsumen jasa lembaga pendidikan?
2. Bagaimana cara memasarkan jasa yang diberikan oleh lembaga pendidikan?
3. Apakah ada kebijakan pemberian potongan harga? Jika ada bagaimana penentuannya?
4. Usaha apa saja yang telah dilakuakn untuk menarik konsumen?
5. Bagaimana cara mengatasi persaingan dengan lembaga kursus lain?

G. Bagian Keuangan

1. Bagaimana cara penentuan tarif paket kursus komputer yang dilakukan oleh LPK?
2. Berapa besar tarif yang ditentukan oleh LPK untuk setiap paket kursus komputer?
3. Berapa taksiran biaya untuk tarif paket kursus komputer?
4. Berapa besar persentase laba yang diharapkan dari setiap paket kursus komputer?
5. Laporan keuangan yang ada jenisnya apa saja (neraca, laporan rugi/laba atau lainnya)? Periode pelaporan? Disusun secara manual atau computerized?
6. Bagaimana sistem akuntansinya yang diterapkan?
7. Faktor-faktor apa yang menjadi bahan pertimbangan manajemen dalam menetapkan kebijakan tarif kursus komputer?

II. Pedoman Observasi Dokumen

A. Berapa besarnya :

1. Biaya gaji manajer?
2. Biaya gaji pegawai tetap?
3. Biaya gaji pengajar?
4. Biaya tukang parkir?
5. Biaya listrik (tetap)?
6. Biaya listrik lampu, AC, dan komputer?
7. Biaya depresiasi komputer?
8. Biaya depresiasi perabotan?
9. Biaya telepon?
10. Biaya modul/diktat?
11. Biaya pendaftaran?
12. Biaya iklan?
13. Biaya transportasi?

14. Biaya pemeliharaan?
 15. Biaya ujian dan sertifikasi?
 16. Biaya sewa gedung (apabila sewa)?
 17. Biaya-biaya lain yang mendukung kursus komputer?
- B. Apa yang menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel?
 - C. Berapa jumlah peserta kursus masing-masing program?
 - D. Berapa lama kursus per minggu untuk masing-masing program?



LEMBAGA PENDIDIKAN KEJURUAN
GAMA INFORMATIKA
Better Than Other

SURAT KETERANGAN

Nomor : 578/GI.Sket/VII/05

Yang bertanda tangan di bawah ini, Manajer Pendidikan LPK Gama Informatika Yogyakarta menerangkan bahwa:

Nama : Karoliena Whenei UCS
 NIM : 96 2114 029
 Jurusan : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Universitas Sanata Dharma

Telah mengadakan penelitian di LPK Gama Informatika mulai 10 Januari 2005 s/d 19 Februari 2005.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 22 Juli 2005

Manajer Pendidikan,



Yono Irwanto, MBA

